



**КЛАПКІВ Юрій**  
**ст. гр. ФММ-51, ТНЕУ**

*Науковий керівник:  
к. е. н., доцент кафедри фінансів Кравчук Н. Я.*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКОСТРАХУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

---

Bancassurance у системі суб'єктів ринку фінансових послуг перебуває у безпосередній залежності від сформованої фінансової системи, культури та довіри населення, але основою для ефективного запровадження даної концепції є юридичні норми, котрі формують особливості та тенденції розвитку даного бізнесу в країні. Тенденції розвитку банкострахування також у значній мірі залежать від прийняття нормативних актів, податкових пільг та сформованої практики державного регулювання. На світовому ринку фінансових послуг уже сформульовані основні моделі bancassurance, однак у кожній країні де є банки та страхові компанії існують власні особливості і Україна не буде винятком. Задля достовірності прогнозування тенденцій розвитку даного процесу необхідно розглянути основні регулятивні норми, котрі діють чи діяли у світі та їх вплив на розвиток концепції.

У межах інтеграції у світовий ринок фінансових послуг, зумовлений процесом глобалізації світової економіки, а власне із цим процесом ми пов'язуємо розвиток банкострахування, виникає необхідність, підготувати український фінансовий ринок та його основні інститути до експансії фінансово потужніших, досвідченіших конкурентів. Основними конкурентами для українських фінансових установ, на наш погляд, є представники Європейського Союзу. Їх різноманітність, пояснюється тим, що юридично – правові норми у жодній країні ЄС безпосередньо не регулюють діяльності bancassurance. У зв'язку з цим банківський та страховий сектор регулюється окремо і навіть різними регулюючими органами. Водночас, варто зауважити, що регулювання у багатьох країнах вирізняється швидкими змінами та пристосуванням до глобалізації і лібералізації, що сприяє розвитку фінансових та промислово-

фінансових груп, альянсів й інших форм фінансової консолідації. Стан нормативно-правового регулювання у різних країнах репрезентовано у таблиці 1.

Таблиця 1

**Стан нормативно-правового регулювання банкострахування  
у різних країнах світу**

<i>Країна</i>	<i>Безпосередня страхова діяльність банку</i>	<i>Продаж полісів</i>	<i>Володіння банківськими установами частками власності у страхових компаніях</i>	<i>Створення банком власної страхової компанії</i>	<i>Фінансова група</i>
Австралія	З	Д	ДЗО	ДЗО	Д
Австрія	З	Д	Д	Д	Д
Бельгія	З	Д	ДЗО	ДЗО	Д
Казахстан	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	Д	Д	Д	Д	Д
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
Турція	Д ВС	Д	Д	Д	ДЗО
Велика Британія	З	Д	Д	Д	Д
США	Д ВС	ДЗО	ДЗО	ДЗО	ДЗО

*Д* – Дозволяється, *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.

Аналізуючи регулятивні режими у світовій практиці банкострахування можна прийти до висновку, що у більшості країн усі фінансові послуги

підлягають ґрунтовному контролю. Основаною причиною такої тенденції є проґнення законодавчих органів забезпечити захист фінансових інтересів клієнтів, обмеження конкуренції та стабільність фінансової системи. Метою цих дій виступає сприяння розвитку усієї економіки, застосовуючи засади поділу, котрі акцентують на різномірність фінансових послуг. Наприклад, ще з 1990 року французькі поштові відділення почали активну участь у аквізиції страхових полісів. За оцінками спеціалістів Citigroup, прибутки від операційної діяльності поштових служб у 2003 році склали \$260 млрд. дол. США, з них \$36 млрд. дол. США отримані в результаті надання фінансових послуг [1, 45]. Від серпня 1991 року у Швеції дозволено створювати тісні зв'язки поміж різними фінансовим секторами, а в Норвегії від січня 1992 року дозволено об'єднання банків та страхових компаній і створення холдингів. Ці тенденції актуальні не тільки для Європейського Союзу. Так з кінця 80-их років ХХ століття подібні законопроекти пропонувались у Канаді та Японії. На початку ХХІ століття у Японії був таки прийнятий дерегулятивний законопроект. Проте, банкострахування там уже сформувався із власною специфікою, зумовленою обмеженнями органів нагляду, котрі існували на етапі формування фінансового ринку [2, 44].

Протиставляють дві моделі регулювання банкострахування: американську та європейську модель.

Американська модель базується на законі 1933 року (Glass-Steagall Act), котрий запровадив у Сполучених Штатах Америки категоричний поділ поміж банками комерційними та банками інвестиційними. Наслідком цього законодавчого акту була заборона здійснення комерційними банками фінансової діяльності, окрім чітко виписаної у тому ж законі. Таким чином, цією нормою було заборонено поєднання банківських та страхових послуг, що мало вплив на інші нормативні акти штатів і обмежило можливість створення фінансових холдингів. Обновились юридичні норми США в 1956 році з допомогою добовання Bank Holding Company Act, тоді були встановлені правові рамки діяльності Американських фінансових холдингів. Bank Holding Company Act окреслив, які послуги можуть бути запропоновані клієнту у банківському

холдингу. Було дозволено продаж полісів страхування життя, страхування від нещасних випадків у відділеннях банку, якщо вони пов'язані з кредитною діяльністю банку. У кінці 90-их років XX століття в США активізувались пропозиції щодо лібералізації, як у федеральному правовому полі, так і на рівні штату, щодо фінансових послуг, пропонованих банком. Під впливом глобалізації та лібералізації світової економіки у листопаді 1999 року Конгрес США прийняв Закон Gramm-Leach-Bliley про банківську реформу в США, котра знівелювала більшість похідних нормативно-правових актів з 1933 року. Анульовано цим законом поділ банківського та страхового бізнесу, що припинило сепарацію американських банків і страхових компаній [3, 53].

З 1999 року по 2005 рік у США було здійснено 1,5 тис. трансакцій з продажу і купівлі страхових товариств. Варто відзначити, що 31% з них припало на банківські установи, 44%-на державні та приватні брокерські контори, 25% – на операції поміж самими страховими компаніями, середня вартість трансакції по придбанню банком страхової компанії зросла з \$2 млн. дол. США у 1999 році до \$10 млн. дол. США [3, 54].

Стрімке зростання потужності універсальних фінансових інституцій сприяє висуненню пропозицій у США, щодо обмеження розміру фірм, котрі створюють фінансовий конгломерат; щодо формування сконсолідованої бухгалтерії; збільшення вимог до капіталізації подібних фірм; пропозиція щодо регулювання банківської діяльності у сфері страхування страховим наглядом. Висока ефективність деяких страхових компаній у банківському секторі зумовлює пропорційне зростання ризикованості для клієнтів, можливість кумуляції ризиків. Наприклад, страхова компанія StateFarm, яка почала надавати банківські послуги з 1999 року, навчивши 94% страхових агентів продавати також банківські продукти, і через три роки обсяг активів, що знаходились в управлінні банківського підрозділу компанії, сягнув \$2 млрд. дол. США. При цьому 95% його клієнтів - це клієнти материнської страхової компанії [4, 46].

Нормативно-правові акти європейських країн (європейська модель) не містили приписів аналогічних до Glass-Steagall Act чи Bank Holding Company 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.

Розглядаючи правові норми Європейського Союзу, ми дійшли до висновку про відсутність заборони на об'єднання банківської та страхової діяльності, згідно DG IV (Директорат Європейської Комісії відповідальної за дотриманням умов конвенції) на підставі статті 89 Римського Трактату консолідація такого типу не заборонена [5, 73].

**Таблиця 2**

**Організаційно-правове забезпечення у сфері регулювання банкострахування у країнах ЄС**

<i>Єдині нормативно-правові акти та єдиний нагляд за конгломератами</i>	<i>Норми розроблені для основного учасника конгломерату</i>	<i>Відсутність єдності в регулюванні діяльності конгломератів</i>
Велика Британія Данія Норвегія Швеція	Австрія Бельгія Греція Ірландія Іспанія Естонія	Італія Люксембург Нідерланди Німеччина Польща Португалія Румунія Турція Фінляндія Франція Швейцарія

До регулювання фінансової консолідації у Європейському Союзі безпосереднє відношення має Друга Банківська Директива з 15 грудня 1989 року. Регулює вона ліміти концентрації капіталу банку у інших сферах. Водночас стаття 12 пункт 3 даного документу залишає останнє слово за владою країни члена Європейського Союзу, дозволяючи їм не застосовувати даного обмеження до страхових компаній [6].

Аналізуючи Директиви Європейського Союзу котрі регулюють фінансову консолідацію (а саме Директиву від 6 квітня 1992 року щодо нагляду над консолідованими кредитними інститутами [7]), зазначимо, що вони зобов'язу-

ють регулярно висвітлювати фінансові результати фінансових холдингів чи альянсів, і виконання даного обов'язку покладається на банки, котрі входять у даний конгломерат.

Як наслідок, нагляд, як страховий, так і банківський, з метою найбільш ефективного сконсолідованого регулювання повинні згідно Директиви стаття 7 пункт 4 „співпрацювати між собою” [7]. Даною Директивою регулюється безпосередньо: платоспроможність, концентрація значних кредитів та інших зобов'язань, дотримання лімітів концентрації капіталів та механізмів внутрішнього контролю у фірмах складових альянсу.

Транснаціональні фінансові корпорації мають додаткові перепони для розвитку, котрі виникають з різниць у правових нормах окремих країн, найчастіше це: обмеження частки капіталу у закордонній страховій компанії, чи розбіжностей у формулюванні та поділі страхових, банківських послуг.

Варіантом вирішення даної проблеми може бути прийняття засад регіонального нагляду, що дозволило б координувати діяльність закордонних компаній за тими ж нормативами що й власні. Цей варіант розв'язання проблеми реалізується у ЄС через спільну Другу Банківську Директиву [6].

Інтеграційні проблеми можуть призводити до конфліктів у визначенні компетенцій. Відтак, органи влади намагаються запобігти подібним корпоративним конфліктам через інституціональну інтеграцію банківського та страхового нагляду, нагляду за ринком цінних паперів. Для, прикладу, у 1986 році подібним чином вирішили цю проблему у Норвегії, у 1988 році її наслідували у Данії, іншим проявом даного процесу став вибір основного регулятора для конгломерату у Великій Британії.

Аналізуючи обидві моделі приходимо до висновку, що для окреслення можливостей розвитку діяльності банкострахування 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 концепції bancassurance.

На рівні спільного капіталу законодавці більшості розвинених країн опрацювали досить ліберальні норми. Обмеженні найчастіше лише максимальні розміри однієї інституції в капіталі іншої, вираженої у проценті у відношенні до капіталу страхової компанії чи банку.

З додаткових обмежень варто виділити існування чи можливість запровадження у деяких країнах обов'язку інформування відповідних органів про наміри купівлі чи зміни розміру частки в капіталі банку чи страхової компанії, або обов'язок отримувати згоду від регулятора на здійснення таких трансакцій. Також вплив на подібну діяльність можуть здійснювати мантимонополістичні закони та норми міжнародного руху капіталів.

Деякі обмеження можуть відноситись до створення банком власних компаній зі страхування життя. У Канаді створення таких фірм банками заборонене, ця заборона діє з 1985 року. В Австрії, де банки можуть засновувати власні страхові компанії, але виключно страхові компанії з страхування життя та, виконуючи ряд інших вимог, у тому числі, з урахуванням розміру новоствореної фірми по відношенню до розмірів фінансової інституції-засновниці. Під впливом розвитку банкострахування у світі канадські фінансові інституції почали пропонувати через банківські відділення страхові послуги паралельно із традиційними банківськими послугами. Наприклад, в TD Bank який контролює 20% канадського ринку іпотечних кредитів, близько 50% клієнтів, що беруть кредит одночасно вирішують застрахувати своє життя [4, 44].

У Великій Британії, згідно з Building Societies Act із 1986 року будівельні товариства (ang *buzldzng socteties*) мають право створювати власні компанії страхування життя, а першим банком, який у цій країні надав такого типу страхові послуги, став TSB, який в 1967 році вийшов на ринок зі своїм продуктом TSB-Life по страхуванню життя. У більшості інших членів Європейського Союзу, після виконання усіх окреслених вимог щодо формування статутного капіталу, створення банком власної страхової компанії є дозволеним. Значна капіталізація фінансових інституцій часто призводить до формування фінансових груп, у складі яких можуть бути страхові компанії, банки інвести-

ційні та пенсійні фонди. Обмеження щодо існування подібних фінансових груп, можуть висуватись законодавцями. Подібна регуляція притаманна для Фінляндії, Ісландії, Туреччини та донедавна Японії. У Швеції банки можуть володіти страховими компаніями, нотованими лише на місцевій біржі цінних паперів, у той же час у Норвегії фінансові групи можуть діяти виключно у формі холдингових структур.

В ситуації, коли фінансова консолідація банківського та страхового бізнесу на ринку значна вважається, що банки здійснюють конгломеративну політику 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 чи права створювати власні страхові компанії. У випадку існування обмежень чи повної заборони на консолідацію поміж цими інституціями, варто зазначити існування можливості створення холдингу, у котрому основною структурною одиницею виступатиме третій учасник (найчастіше промислова група чи торгова мережа), відбувається фінансова консолідація, котрої прагнули 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 Європейському Союзі. Однак, холдинги в складі котрих є страхова компанія та банк ще донедавна були заборонені в Японії, а в Китаї це обмеження продовжує діяти [2, 44].

Банкостраховання, як об'єднання у холдинг, альянс, при усіх перевагах створює ряд ризиків, які зумовлені самою суттю такого конгломерату. Дані альянси не тільки часто надуживають власним домінуючим становищем на ринку, маючи значну перевагу у порівнянні із іншими суб'єктами ринку фінансових послуг, сформованою значною концентрацією капіталу, але вони ж допроваджують до можливості кумуляції багатьох ризиків і їх взаємопро-



никнення між учасниками альянсу, холдингу. Для банківсько-страхової консолідації у формі, базованій на єдності капіталу основними видами даного ризику будуть:

- ризик неналежних процедур кредитування у ситуації взаємного кредитування банку і страхової компанії;
- ризик представлення фіктивних фінансових результатів конгломерату;
- ризик конфліктів стратегічних інвесторів, поміж топ-менеджерами банку і страхової компанії в залежності від рівня централізації групи [8, 63];
- ризик проникнення фіктивних даних у функціонування альянсу з банку до страхової компанії і, навпаки;
- ризик порушення банківської (страхової) таємниці, внаслідок неконтрольованого обігу інформації поміж банком та страховиком.

Реалізація цих ризиків може призвести до фінансових проблем не лише фінансових інституцій, але і їх клієнтів, чи інших суб'єктів господарювання, котрі були з ними якимсь чином пов'язані.

На рівні спільних послуг – операційний рівень – нормативно-правове регулювання більшості країн дозволяє найпопулярнішу форму банкострахування, якою є продаж страхових полісів у відділеннях банківської установи. Деякі країни запровадили обмеження і на даному рівні концепції банкострахування. Наприклад, в Японії подібний продаж до 2001 року міг здійснюватись виключно за посередництва спеціальної фірми, котра в свою чергу може бути власністю банку, а в 2002 році, уже банками Японії продано 60 тис. полісів. Промісні банки Gai-Ichi Kangyo Bank і Asahi Bank продали по 6 тис. полісів на суму 1,9 млрд. дол. США та 1,5 млрд. йен; комісійна винагорода банку становила 2% [2, 41]. Та все ж навіть уже недіючі норми регулятора створили свою специфіку і японські банки віддають перевагу створенню власних агентств для продажу страхових послуг. 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 року, у разі виконання декількох 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, а у США подібний продаж дозволявся до 1999 року лише у містах до 5 тисяч жителів. За аналогією у Греції продаж страхових полісів у відділеннях банку дозволяється лише у містах із населенням до 10 тисяч мешканців. Значно багатогранніша ситуація у банківській системі Великої Британії, де з 1986 року 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 страховими компаніями), котрий діє від імені клієнтів; або роль агента однієї чітко визначеної страхової компанії.

Причини, якими пояснюється обмеження для банкострахування на операційному рівні є різні. Однією з них виступає небезпека моделювання ситуації, при якій банк 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, котрі будуть застосовувати неадекватні дії до власних клієнтів. Іще одним, приводом для вираженого підходу до даної проблеми є вірогідність того, що працівник банку, недостатньо поінформований або здібний, буде не ефективний або не в міру професійний у даному виді продаж. Основним негативним наслідком такої ситуації може стати зниження якості обслуговування банківських клієнтів. Проаналізувавши цю проблему, приходимо до висновку, в короткостроковому періоді запобігти їй допоможе діяльність спрямована на здешевлення додаткових страхових послуг з пропозиції банків, а у довгостроковій перспективі ці послуги повинні мати просту, зрозумілу структуру, і тим самим, не повинні вимагати занадто високого рівня знань про продукт у продавця і, відповідно, довгої та важкої перепідготовки працівників банку.

Небезпечним, на нашу думку, є можливість порушення банківської чи страхової таємниці. У цілях боротьби з порушенням банківської, страхової таємниці співпрацюючи на операційному рівні інституції намагаються створювати бар'єри до поширення даної інформації, а клієнту слід наголошувати на нерозкриття фінансовою інституцією конфіденційної інформації. Створення спектра банкострахових послуг завжди вимагає участі банку та страхової компанії. Але у світі існують певні винятки, так в Італії ще у 1992 році у банку „Banca Nazionale delle Comunicazioni” можна було придбати страховий поліс, виставлений цим банком. Подібна практика була притаманна і для США, так у штатах Нью-Йорк, Коннектикут і Масачусетс банки ще до 1999 року мали можливість продавати власні поліси страхування життя [9, 10-15].

У штаті Делавара влада дозволила у 1990 році здійснювати будь-яку страхову діяльність за умови створення відповідного департаменту чи спеціалізованої фірми.

Прийняття подібних ліберальних норм дозволило значно на практиці розвинути банкострахову концепцію і, як наслідок, на початок 2006 року 25 з 100 найбільших брокерських компаній належать банкам [3, 55].

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що у кожній розвиненій країні державне регулювання банкострахування має свої відмінності та певні етапи становлення.

Проте, подальша лібералізація норм фінансового ринку є незворотним та необхідним процесом, а подальший розвиток інтернаціоналізації та глобалізації сприятиме зростанню популярності і ефективності банкострахування.

### **Література**

1. Зайцев О. Союз почты и банков набирает силу // Банковская практика за рубежом. – 2005. – №2(74). – с. 44-47.
2. Адамчук Н.Г. Конвергенция финансовых рынков на примере банкострахования Азии // Страховое Дело, август, 2004. – с. 36-47.
3. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования // Банковская практика за рубежом. – 2006. – №9(93). – с. 53-61.

4. Недилько А. В банк – за страховкой, в страховую компанию – с депозитом // Банковская практика за рубежом. – 2004. – №5(65). – с. 42-46.
5. Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą // <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/pl/treaties/traktrzym.rar s.73>. с. 228
6. Друга Банківська Директива від 15 грудня 1989 року // [www.books.dovidka.com.ua/images/z134.pdf](http://www.books.dovidka.com.ua/images/z134.pdf)
7. Директива Європейського Союзу від 6 квітня 1992 року // [http://europa.eu.int/european\\_council/index\\_pl.htm](http://europa.eu.int/european_council/index_pl.htm)
8. Медведев П. Маркетолог в холдинге: советы новичку // Маркетолог . – 2005. – №6(28). – с. 60-63.
9. BANK/INSURANCE mergers outside Canada: the lessons for public policy / Davis International Banking Consultants.-London, England. – 2003. – с. 10-15.