

## РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ БАНКІВСЬКИМ ТА СТРАХОВИМ СЕКТОРАМИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

В останні роки на світовому, а частково і на українському фінансовому ринку проявляються дві генеральні тенденції – інтеграційна, виразником котрої є концепція так званих “ Загальних фінансів ” ( Allfinanzkoncepte ), і дезінтеграційна, котра проявляється в концепції спеціалізації учасників ринку ( в розрізі фінансових продуктів чи груп клієнтів ) [1,с.77]. Найбільш характерним прикладом сучасної реалізації концепції “ Загальних фінансів ” є в першу чергу інтенсивне співробітництво між банками та страховими закладами, яка була започаткована страхуванням кредитів. У цьому виді страхування знайшли тісне поєднання основні види діяльності банків та страхових закладів. Сьогодні це співробітництво розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування, але й набуває багатопластового, взаємопроникаючого міжгалузевого, міжринкового характеру.

Автори аналітичної публікації “ European Allfinanz 1995 ” зробили спробу дати синтетичне визначення ринку, риси якого можуть найбільше сприяти виникненню інтеграційних намірів у його учасників, а передусім у банків та страховиків. За їх визначенням існує шість таких характерних рис:

1. Банки та страховики відчують нагальну потребу у піднесенні ефективності каналів продажу своїх продуктів.
2. Ринок засвідчив спад продуктивності традиційної агентської сітки з продажу страхових продуктів.
3. Висока концентрація у банківському та страховому секторах.
4. Спостерігається тенденція дальшого входження учасників банківського та страхового ринків на ринок цінних паперів.
5. Інфраструктура розвинулася настільки, що гарантує вільний і ефективний обмін інформацією.
6. Клієнти вимагають більш широкої гами фінансових послуг [2,с.39-44].

Крім названих комплексних обставин, спеціальними стимуляторами наближення страхової сфери до банківської називають:

- розвинуту сітку банківських установ;
- довір'я до банківських установ, яке традиційно підтримується у суспільстві;
- знання майнової та фінансової ситуації клієнтів;
- досвід банків у сфері інвестування;
- зростання ролі товариств взаємного страхування і втрата позицій на ринку акціонерними страховими товариствами [3,с.66,67].

Співробітництво, яке може виникнути між вказаними сторонами фінансового ринку, набуває багатопільового інституційного та функційного призначення. Інституційно співробітництво банків та страховиків має на меті збільшення прибутку і забезпечення можливостей їх дальшого розвитку. Функційний аспект такого співробітництва передбачає найповніше задоволення фінансових потреб клієнтів фінансового ринку протягом усього їх життя [4,с.23]. Інші автори вважають, що свідоме поєднання банків і страховиків служить:

- перешкодою для входження на ринок нових виробників фінансових послуг ( як кредитних, так і страхових );
- зміцненню позицій вже діючих на ринку учасників як зі сторони страхової, так і кредитної сфер;
- відкриттю і освоєнню нових джерел фінансових надходжень [5,с.178].

Концепція “Загальних фінансів” є порівняно новою. Вона сформувалася в середині 80 – х років минулого століття як сукупність проблем фінансової індустрії у галузі збуту фінансових послуг. Спеціалісти вважають, що оскільки ця концепція у різних країнах формувалася майже одночасно, тому вона отримала багатомовний термін. Так, на французькому фінансовому ринку воно виникло з ініціативи банків, а тому отримало назву “bancassurance”, що змістовно передається як “банківське страхування” – (banque + assurance). Італійським відповідником цього терміну є “bancari”, а іспанським – “bancoassurance”. Отже, тут знаходить підтвердження думка спеціалістів про те, що новаторства у страховій сфері передусім залежать від винахідливості банківської сфери [6, с.15].

За оцінкою спеціалістів, швидке зближення страхової і банківської сфер у Росії почалося два роки тому. Каталізатором цього процесу стала фінансова криза 1998 року. У умовах дефолту банки були змушені шукати альтернативні шляхи залучення клієнтів з метою нарощення кредитних ресурсів. Один із таких шляхів вони побачили у розширенні каталогу власних послуг за рахунок передусім страхових послуг. В цих умовах банки отримали можливість збільшити власні господарські оберти без значних додаткових затрат, оскільки відповідальність за успіх страхових операцій все ж лягає на страховиків. Аналогічна проблема стоїть перед страховими закладами. Пошук і освоєння альтернативних шляхів продажу страхових полісів часто здійснюється за посередництвом банків. Крім цього, на російському страховому ринку популярним стає комплексне страхування банків, яке охоплює страхування майна банків, страхування ризиків безпосередньої банківської діяльності, страхування банківських службовців та страхування клієнтів банку [7, с.66]. На українському фінансовому ринку таке співробітництво вже може відбуватися на підставі агентської угоди. Так, стаття 48 Закону України “Про банки і банківську діяльність”, прийнятого 7 грудня 2000 року, надалі забороняючи банкам діяльність у сфері страхування, вже ж дозволяє їм виконувати функції страхового посередника [8]. Страхові товариства, зі своєї сторони, вже протягом кількох років практикують таку форму співробітництва із банками, коли в одному операційному залі розташовуються представництва страхового закладу та банку, які обслуговують тих самих клієнтів, виконуючи тільки власні операції [9, с.1].

У тих випадках, коли страховики не захотіли уступити ініціативам банків, вони самі почали пропонувати свої послуги, які набирають банківського характеру. Така діяльність страховиків була визначена окремим терміном “assurfinance”, який максимально передає зміст саме таких фінансових взаємовідносин. Вважається, що започаткував його знову ж таки у 80 – х роках тодішній керівник відомої французької страхової компанії AGF Мішель Альберт, який запропонував своїм клієнтам кредити та послуги на довірче управління їхніми фінансовими активами. На думку окремих дослідників банково-страхових зв'язків, паралельне вживання цих двох термінів, які передають однаковий зміст, зумовлене тим, що “bancassurance” є повнішим з позиції банків, а “assurfinance” – з позиції страховиків. Хоча, усе ж вважається, що перший термін глибше передає суть нового явища [10, с.41].

У німецькій фінансовій теорії і практиці така фінансова стратегія відразу отримала широке застосування і прийняла назву “Allfinanz”, що означає пропозицію ким завгодно різних фінансових послуг чи продуктів. Суть та зміст цього поняття найбільше проявляються у сфері роздрібною торгівлі різними фінансовими продуктами. Виходячи з цього, окремі автори відзначають, що між формуваннями типу “Allfinanz” та універсальними банками і фінансовими конгломератами існують суттєві відмінності, оскільки перші переважно надають послуги для приватних (фізичних) осіб, а другі – також для фірм (юридичних осіб).

Отже, як видно, проблеми “Загальних фінансів” розглядаються із широких позицій як підприємств - виробників послуг, так і споживачів, тому вони відображають постановку завдань різного рівня, що і утруднює вироблення єдиного визначення змісту цього нового поняття. Тому при розгляді цієї концепції мають на увазі, як правило, такі обставини:

- сегментацію ринку споживачів з акцентом на середній сегмент клієнтів фінансового ринку;
- максималізацію обсягів фінансових послуг чи відповідного фінансового продукту;

- участь основних галузей фінансової діяльності - банків, страховиків (особливо особового страхування), інвестиційних фондів, ощадних кас [11,с.970].
- Вільгельм Клейн вважає, що під “Загальними фінансами” конкретно треба розуміти:
- широкий спектр, пропонованих приватним клієнтам фінансових продуктів, і то при цьому “з одних рук”, тобто одночасна пропозиція певною фінансовою організацією як профільних для неї, так і непрофільних послуг;
  - вияв турботи фірм-представниць фінансового сектора про своїх клієнтів протягом усього їх життя – від народження до смерті;
  - надання більшого значення консультаціям в галузі розміщення вкладів, індивідуального фінансового планування, розрахунків з податковими органами;
  - застосування системи продажу “Cross - Selling” [12,с.830].

Вибір стратегії діяльності на ринку банком чи страховиком здійснюється з урахуванням усіх можливих ситуацій, але й при очевидній перевазі тієї із них, котра забезпечить найбільші вигоди для обох сторін. На сучасному фінансовому ринку, з позиції банків і страховиків, найкращим вирішенням може бути тісна кооперація і співробітництво аж до утворення об’єднань, але при достатній господарсько-правовій суверенності їх учасників. Інакше кажучи, банки і страховики будуть намагатися прямувати до об’єднання через кооперацію, дотримуючись чіткого розподілу сфер діяльності.

#### Література

1. Schofski Oliver. *Finanzdienstleistungsmarkte im Umbruch // Versicherungs-wirtschaft.* –1991. – № 3. – С. 177.
2. Sliperski Marek. *Perspektywy bancassurance w Polsce // Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja.* – 1998. – № 4. – С. 39 – 44.
3. Swital Radoslaw. *Rozwoj bancassurance na rynku francuskim // Wiadomosci Ubezpieczeniowe.* – 1999. – № 9,10. – С. 66-67.
4. Sliperski Marek. *Bancassurance – od teorii do praktyki // Wiadomosci Ubezpieczeniowe.* – 1998. – № 11-12. – С. 23.
5. *Versicherungswirtschaft.* – 1991. – № 3. – С. 178
6. Urbaniak Macej. *Powiazania dwustronne // “Gazeta Bankowa” від 18 травня 1995 року.* – С. 15.
7. Николенко Николай. *Банки и страховая компания: реалии и перспективы сотрудничества // Финансовые услуги.* – 2000. – № 5-6. – С. 66.
8. Закон України “Про банки і банківську діяльність”, № 2121 - III, прийнятий 7 грудня 2000 року // *Голос України*, 23 січня 2001 року, №12 ( 2512 ).
9. Захаревич Наталія. *UTICO впроваджує нові страхові технології // Україна - BUSINESS.* – 1998. – № 49. – С. 1.
10. Michalak Jozef. *Bancassurance – związki bankow z firmami ubezpieczeniowymi // Wiadomosci Ubezpieczeniowe.* – 1995. – № 1-2-3. – С. 41.
11. Bornefeld Peter Lutke. *Allfinanzstrategien in Deutschland und der Vertrieb von Lebensversicherungen // Versicherungswirtschaft.* –1990. – № 16. – С. 970.
12. Klein Wilhelm. *Koncentration oder Kooperation – was bringt das strategische Versicherungskonzept eines Allfinanzverbunds ? // Versicherungs-wirtschaft.* – 1988. – №12. – С. 830.