

О.В. Ванца, аспірант
*Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи НБУ*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У даній статті аналізується сучасний стан та напрями вдосконалення механізму взаємодії банківського та страхового секторів України. Проводиться дослідження актуальних проблем, з якими стикаються вітчизняні банки та страхові компанії в процесі взаємодії з метою визначення перспектив розвитку страхування як одного із методів мінімізації кредитних ризиків банків та розширення спектра банківських послуг.

Ключові слова: комерційний банк, страхова компанія, кредитний ризик, страхування кредитних ризиків.

Постановка проблеми. Кожний рік у різних країнах світу з'являються сотні нових банків, які прагнуть потіснити вже існуючі і завоювати місце лідера на ринку фінансових послуг. У той же час лібералізація банківського законодавства призвела до інтернаціоналізації банківської справи, а також до зростання конкуренції між банками та іншими кредитно-фінансовими установами. Вистояти та вийти з оптимальними показниками діяльності без створення системи ефективного менеджменту в цій сфері дуже складно.

Метою даної статті є визначення проблем, з якими стикаються вітчизняні банки та страхові компанії в процесі взаємодії, що дасть можливість систематизувати інформацію для відображення реальної ситуації та окреслити перспективи розвитку співпраці.

Виклад основного матеріалу. Комерційні банки – основна ланка кредитної системи країни, в яку входять кредитні установи, що здійснюють різноманітні банківські операції для своїх клієнтів.

Зацікавленість банків у страховому захисті – це основа існування їх ефективною співпраці із страховими компаніями. Якщо немає зацікавленості з боку страхувальників у придбанні страхових послуг, страховик не в змозі існувати. Адже тільки за умови реалізації свого специфічного товару компанія створює страхові резерви, здійснює інвестування, накопичує доходи. Таким чином, страхувальникові у відносинах із страховиком належить вирішальна роль.

Науковці виділяють такі головні причини підвищеного взаємного інтересу між страховими компаніями та банками :

- можливість значного розширення кожним із суб'єктів клієнтської бази;
- диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів;
- можливість надання клієнтам повного спектра банківських та страхових послуг [3, с. 56];
- використання регіональної мережі установ, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через відділення банків тощо.

Конкуренція на ринку страхових послуг посилюється зокрема за рахунок того, що страхові продукти у своїй масі однорідні та за потреби швидко копіюються конкурентами. Щоб утриматися на ринку, необхідно постійно вдосконалюватися, обновляти та актуалізувати свій бізнес. Без цього неможливо витримати суперництво і тим більше перемогти.

Співробітництво вітчизняних банків зі страховими компаніями впродовж останніх двох років розвивається за такими напрямками:

- страхування кредитів;
- страхування різних фінансових ризиків;
- страхування майна, що передається банку в заставу;
- страхування майна банку.

Страхування майна банку та майна, переданого йому в заставу, здійснюється, як правило, кептивними компаніями – такими, які так чи інакше контролюються самим банком, тобто відбувається, власне, самострахування. Ймовірність настання збитку за такими ризиками мінімальна – у межах 1 %. Кептивні страховики забезпечують банку страхові послуги, по-перше, за мінімальними цінами, а по-друге, – гроші не виходять із фінансової групи, до якої належить банк [2, с. 35].

Практика страхування кредитів в Україні має в основному три форми:

- 1) страхування ризику непогашення кредиту;
- 2) страхування позичальником відповідальності за неповернення кредиту;
- 3) страхування позичальником предмета застави.

За першої форми банк може самостійно застрахувати наданий кредит, підписавши зі страховою компанією договір про добровільне страхування його непогашення. Проте, ця форма ще не одержала належного розвитку. Це пояснюється високими страховими преміями, яких вимагають страхові компанії, що зумовлюють збільшення вартості кредиту за рахунок страхових платежів.

Більш простим є страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту, оскільки страховий поліс розглядається як різновид гарантійного листа страхової компанії щодо клієнтів-позичальників. Ця форма страхування після короткого розвитку практично відмерла. Недоліком її є те, що страховик не вступає в прями відносини з банком, який (як третя особа), втрачає можливість безпосереднього захисту своїх інтересів.

І лише третя форма – страхування предмета застави – розповсюджена на практиці. Цьому сприяють такі два чинники: менша в порівнянні з двома попередніми формами ризиковість страхування і наявність законодавчого забезпечення у вигляді Закону України “Про заставу”. Стаття 10 цього закону примушує заставодавця страхувати заставлене майно, яке залишається в його володінні.

Крім того, оскільки видача кредитів завжди пов’язана з ризиком неповернення, для банку найкраще заручитися полісом страхування життя від нещасних випадків (зокрема від ризику смерті) одержувача кредиту. У випадку смерті або непрацездатності позичальника повернення банкові грошової су-

ми на момент настання страхового випадку здійснюється страховою компанією.

Важливим напрямком взаємодії страхових компаній і банків в Україні є запровадження спільних технологій продажу фінансових (страхових і банківських) послуг на вітчизняному ринку. Актуальним залишається і для банків, і для страховиків максимально розширити спектр послуг і збільшити обсяги продажів.

У цілому до проблем формування ринку страхових послуг у нашій країні практики та науковці і надалі відносять [5, с. 57]:

- організаційно-правові, а саме відсутність чіткої державної політики в сфері страхування; неповну і часом неузгоджену нормативно-правову базу; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком; непослідовність дій щодо організації державного нагляду за страховою діяльністю; відсутність належного рівня конкуренції на страховому ринку і дієвих стимулів подальшого розширення мережі страхової справи; невирішеність питань взаємодії страхового і банківського секторів економіки; недостатній рівень забезпечення ефективного страхового захисту фізичних і юридичних осіб; несвоєчасне і не в повному обсязі виконання зобов'язань перед страхувальниками; порушення страхового законодавства;
- економічні (низький платоспроможний попит юридичних осіб на страхові послуги; нестача бюджетних коштів для організації повноцінного обов'язкового страхування; незначні обсяги мінімального розміру статутного капіталу, фінансових активів СК і сукупних страхових резервів; необхідність перестраховання найбільш великих ризиків за кордоном; загострення конкуренції комерційних банків, СК та інших небанківських фінансових установ із залучення вільних коштів юридичних і фізичних осіб; недосконалість діючого порядку оподаткування СК);
- функціональні (порівняно вузький асортимент страхових послуг, що надаються банкам; мала частка перестраховання операцій; розбалансованість страхових портфелів; низька технологічність здійснення страхових операцій; відсутність належних традицій, тривалого позитивного досвіду роботи з клієнтами; низькі рівні менеджменту і маркетингу на ринку страхових послуг; недосконалість інфраструктури ринку);
- кадрові (недостатній професійний рівень спеціалістів, що працюють у СК; відсутність жорстких кваліфікаційних вимог до них; нестача кваліфікованих менеджерів, андеррайтерів, брокерів, актуаріїв, диспашерів, аварійних комісарів, експертів, фінансистів, бухгалтерів, юристів, суддів і програмістів, що знаються на нюансах страхової діяльності);
- інформаційно-аналітичні (недостатність наукових досліджень щодо формування й розвитку страхового ринку; недосконалість статистична база в сфері страхування; неналежне інформаційне і консалтингове забезпечення страхової діяльності; відсутність спеціальних баз про недобросовісних страхувальників; недостатня кількість спеціалізованих видань з проблематики страхування; відсутність досконалих рейтингів СК).

Головними завданнями забезпечення формування повноцінного страхового ринку в Україні, на мою думку, є:

- розробка та реалізація дієвої державної політики у сфері страхування, приведення чинного законодавства відповідно до вимог ЄС;
- забезпечення умов для розвитку конкуренції;
- вдосконалення державного страхового нагляду.

Отже, проаналізувавши страховий та банківський вітчизняні ринки, можна виділити такі чинники, що перешкоджають розвитку банківського страхування в Україні:

- невеликі активи банків порівняно з вартістю страхового покриття;
- неготовність власників банків надавати конфіденційну інформацію, необхідну відповідно до умов процедури страхування [4, с. 34].

Обидві перешкоди можна подолати найближчим часом: активи банків мають стійку тенденцію до зростання, а надання інформації є необхідною умовою також для проведення аудиту за міжнародними стандартами, без дотримання яких вітчизняні банки не зможуть розвиватися за межами своєї держави, тому саме на цьому напрямі варто було б зосередити основні зусилля у співробітництві банків та страховиків.

Висновки. З метою покращання використання потенціалу банків, страхових компаній та інших суб'єктів фінансового ринку для зміцнення страхового захисту населення і підприємців, покращання надання інших фінансових послуг доцільно було б:

- 1) активніше залучати установи комерційних банків до здійснення на агентських засадах операції по продажу страхових полісів із страхування життя, від нещасних випадків, домашнього майна та деяких інших видів, які не вимагають складної експертної оцінки ризику;
- 2) збільшити межу дозволеної участі комерційних банків у придбанні акцій страхових компаній і одночасно надати більші можливості страховикам в здійсненні інвестицій у статутний фонд вітчизняних банків;
- 3) провести відповідні заходи щодо покращання реалізації і купівлі страховиками цінних паперів.

Цивілізований світ давно активно використовує страхування у фінансовій сфері взагалі і в банківській зокрема. Сьогодні ця співпраця розвивається вже не лише за алгоритмом простого взаємообслуговування установ, а набуває багатогранного, структурованого, міжринкового характеру.

Банківська справа та страхування є взаємодоповнюючими ланками і найефективніше працюють лише в комплексі, тому лише тісна співпраця та контроль з боку держави дадуть змогу зрозуміти для обох сторін реальну суть та мету взаємодії банківського та страхового секторів економіки. Мається на увазі взаємодопомога у підтримці високого рівня стабільності, ліквідності та темпів зростання.

Список літератури

1. Загородній А. Г. Фінансовий словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смолженко. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів : Центр Європи, 1997. – 576 с.

2. Зубарєв В. Банк і страхування: “за” і “проти” [Текст] / В. Зубарєв // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 32-37.
3. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків [Текст] : монографія. – Тернопіль : Карт-бланш. – 2002. – 58 с.
4. Теренін О., Мельников Ю. Політика безпеки в банку [Текст] / О. Теренін, Ю. Мельников // Банківські технології. – 2006. – № 10. – С. 34.
5. Щедрий П. Технологія співпраці банків та страхових компаній [Текст] / П. Щедрий // Страхова справа. – 2005. – № 8. – С. 56.

Summary

This article analyzes present-day condition and directions of mechanism perfection in co-operation of bank and insurance sectors of Ukraine. It conducts actual problem's investigation which national banks and insurance companies contact in the process of co-operation. This investigation's object is development insurance's in prospect definition, because it is one of the bank's credit risk minimization method and one the methods of bank services spectrum expansion.

Отримано 24.09.2008

Ванца, О.В. Проблеми та перспективи взаємодії банків і страхових компаній в Україні [Текст] / О.В. Ванца // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. - Суми: УАБС НБУ, 2008. - Вип. 23. - С. 352-357.