

Єва Дучакова (Чеська Республіка), Ярослав Данел (Чеська Республіка)

Важливі зміни характеру інтеграції на фінансовому ринку

У статті розглянуто зміни процесу концентрації та інтеграції на фінансовому ринку, а саме у банківському та страховому секторах. Тенденція банків та страхових компаній розвивати банкострахування (bancassurance – поєднання банківської та страхової діяльності) викликала синергетичний ефект та міжгалузеву стабілізацію. Хоча банківське страхування створює повністю новий простір на ринку, можна очікувати, що його популярність не зростатиме у майбутньому.

Ключові слова: поглинання та злиття, банкострахування, фінансові супермаркети.

Вступ

Період вражаючої волатильності фінансових ринків з усіма її негативними наслідками, що часто показують природу кризи, таку характерну для кінця минулого століття, упродовж кількох років на рубежі тисячоліть супроводжувався стадією “великого уповільнення”. Це означало зменшення активності поширення економічних факторів розвинутого світу, який характеризується значним економічним ростом та низькими темпами інфляції.

Фінансова криза, спричинена зниженням цін на фондовому ринку наприкінці 1990-х, генерувала сильний тиск на глобальну інтеграцію фінансових установ, які зіткнулися з надзвичайно жорсткою конкуренцією. Цей процес почався зі збільшення співробітництва банків та страхових компаній, будучи потім доповненим іншими сегментами фінансових послуг. Тому рубіж тисячоліть характеризувався колосальними злиттями та поглинаннями з позитивними очікуваннями стосовно подальшого економічного росту, підтримуваного додатковими синергетичними ефектами всередині моделі міжгалузевої інтеграції. Передбачалось, що цей процес сприятиме збереженню економічної стабільності та процвітанню на довготривалу перспективу.

На той час слідування цьому напрямку для фінансових установ означало реагування на мінливі вимоги клієнтів стосовно вищої якості та комплексності послуг, а також стосовно нових, більш ефективних форм комунікацій (наприклад, продаж фінансових послуг через інтернет, за телефоном тощо), збереження часу клієнтів. Екстраординарні підходи до клієнтів створювали конкурентну перевагу з одного боку та більшу стабільність і безпеку клієнтів – з іншого. Як наслідок, результати цих у багатьох аспектах революційних процесів і досі переживають значні зміни у відносинах фінансових установ, підтримуваних зростанням дерегуляції, та, можливо, сприятливим режимом оподаткування.

Крім того, такі фактори, як правила виконання законодавчих вимог, офшорні операції та критерії для зупинення відмивання грошей тощо мали позитивний вплив. Упродовж останнього десятиліття фінансовий сектор пережив поступову консолідацію та концентрацію, де домінуючими гравцями виявились багатонаціональні фінансові групи та фінансові “супермаркети”.

Щоб досягти вищого рівня конкурентоспроможності, фінансові установи, включаючи банки, страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, у цьому комплексному глобальному середовищі знаходяться у більш тісному взаємозв'язку. За тим же принципом традиційні чіткі кордони різноманітних фінансових секторів стали більш розмитими, що дало ріст новим інтегрованим суб'єктам – спочатку гібридам банків та страхових компаній, а потім багатофункціональним конгломератам з більшою чи меншою мірою централізованим менеджментом. Позитивний потенціал цієї фінансової стратегії включав нові фактори: прибуток конгломератів, який був диверсифікованим, ефект масштабу, зниження витрат, диверсифікація ризику, можливий податковий захист, нижчі вимоги щодо збору інформації про клієнтів та стосовно мереж розповсюдження, спільний маркетинг та більш ефективні продажі товару, більш результативне використання робочої сили, а також робочих місць, і останнє, але не менш важливе – збільшення фінансових та стратегічних можливостей об'єднаних фінансових установ.

Більш чіткий зв'язок банків та страхових організацій, що репрезентувало першу стадію інтеграційних процесів, був обумовлений тим фактом, що, незважаючи на специфіку кожного сектора, взаємний зв'язок є досить заплутаним. Банки та страхові компанії (особливо компанії зі страхування життя) є інституційними інвесторами. Позаяк предметом розмови є банки, пріоритетом тут буде формування капіталу, тоді як у випадку зі страховими компаніями створення резервних фондів є побічним ефектом пропозиції спеціальних

послуг зі страхування. Страхові компанії використовують банки у процесі збору страхових премій та виплат страхових компенсацій.

Банки, зі свого боку, використовують страхове забезпечення бізнес-ризиків та часто класифікують ризик, послаблюючи інвестиції депозитів технічних резервів (technical reserves deposits) страховими компаніями, які використовують підходящі інструменти, що вони мають у своєму розпорядженні.

Першим імпульсом на початковій фазі інтеграції банківських установ та страхових компаній була суттєва зміна інвестиційного попиту клієнтів, яка мала місце в 90-х. У зв'язку з тим, що банківська індустрія стала економічно сильнішим та більш вагомим партнером в альянсі зі страховими організаціями, очевидна подібність запропонованих банком та страховими компаніями продуктів дозволила банкам ініціювати зміни вподобань інвесторів, що відкривало їм шлях до страхового ринку. Впровадження стратегічної орієнтації “банкострахування”, не виключаючи ринково порівняльної переваги ринку більш широкого спектру запропонованих послуг, створило простір для вигідного у ціновому відношенні придбання нової банківської клієнтури.

На сьогодні стрімкий розвиток страхування життя, де його продукти можна легко пристосувати до інвестиційної структури банків, викликаний (окрім збільшення популярності довгострокових інвестиційних інструментів) сучасними серйозними проблемами фінансованих урядом пенсійних систем. Ці системи, базовані на так званій “солідарності поколінь”, навряд чи можуть впоратися з фінансовим аспектом демографічного шоку, який відображає відносно швидко старіючу популяцію у розвинутих державах. У цьому контексті в деяких країнах страхування життя, з можливими вигодами податкової економії (сума, зекономлена за рахунок зменшення податкових зборів), представляє обґрунтовану альтернативу фінансуванню життя населення, що знаходиться на пенсії.

Наразі сучасний глобалізований фінансовий світ пропонує альтернативну стратегію збільшення страхового забезпечення за допомогою диверсифікації міжгалузевого ризику. Для комерційних страхових компаній, які наразі заплутались у проблемах, пов'язаних з природними катастрофами, змінами клімату, комп'ютерним піратством, хворобами, як наприклад, атипова пневмонія тощо, це означає можливість перетворення різноманітних ризиків поза периметром страхової індустрії на сферу банківської справи і, з використанням таких

інструментів, як деривативи, – на всю сферу фінансових ринків.

З усіх точок зору, дуже тісне співробітництво банків та страхових компаній було на цій стадії розвитку логічним кроком, що зрештою веде до створення багатофункціональних фінансових конгломератів, де клієнт має можливість отримати весь спектр фінансових послуг, які включають не лише традиційні банківські депозити чи деякі кредитні продукти, але й різноманітні інвестиційні та страхові продукти. Пропозиція таких універсальних пакетів послуг дає змогу збільшити лояльність клієнтів та з відносно низькими витратами отримати додаткову інформацію про них.

Таблиця 1. % частки банківського страхування продуктів, проданих у обраних європейських країнах (2006 р.)

	Страхування “нежиття”	Страхування життя
Великобританія	10	20,3
Франція	9	64
Німеччина	12	24,8
Італія	1,7	59
Іспанія	7,1	71,8
Бельгія	6,1	48
Португалія	10	88,3
Польща	0,6	14,4
Туреччина	10	23

Джерело: Державні страхові організації; страхові асоціації.

По відношенню до різних сегментів страхового ринку, тобто страхування життя чи інших видів страхування, перше є більш типовим для розподілу релевантних продуктів за допомогою методу банкострахування (табл. 1). Водночас можна побачити різний рівень розподілу у різних країнах; стагнацію та/або незначний спад цієї тенденції, особливо в країнах з великою часткою продажів продуктів страхування життя через банки.

Однак ми маємо усвідомити, що ця тенденція міжгалузевої інтеграції вже досягла свого піка. Економічний розвиток останніх років, який супроводжувався сучасною фінансовою кризою субстандартного кредитування, розпочатою у США та поширеною по всьому світу, викликав сумніви стосовно здатності зберігати й управляти довготривалою стабільністю та процвітанням, а також безперервності процесу інтеграції. Поступове зниження простору для можливостей у плані кількості об'єктів поглинання за останні десять років було іншою причиною цього розвитку. Стратегії поглинання, орієнтовані на потенціал новостворених ринків, можуть зіткнутися з проблемами. Розміщення надлишків капіталу банками може наразитись на обструкції у

формі місцевого правового регулювання. Пізніше деякі зі злиттів банків та страхових компаній не були успішними навіть у “бичачий” період, що викликало певне “випаровування” оптимізму та протверезіння у подальші часи.

Серед добре відомих випадків невдалого об’єднання банків та страхових компаній можна назвати придбання банку Дрездена (Dresdner Bank) компанією Allianz Insurance, де банк спричинив ситуацію збитковості, потім у 1997 об’єднання Credit Suisse зі страховою компанією Winterthur, а також злиття Citibank та страхової компанії Travellers. Це третє злиття мало місце у 1998, створивши найбільший банківсько-страховий конгломерат під назвою Citigroup, яка мала намір використати синергетичні ефекти міжгалузевої інтеграції. Однак всього через три роки, у період різних катастрофічних подій, включаючи терористичний акт 11 вересня 2001 року, дочірня компанія Travellers&Casualty, яка співробітничала зі страховими та іншими подібними компаніями, була викинута за борт.

Чотири роки потому, після продажу бізнесу зі страхування життя з незначними втратами, конгломерат Citigroup розвалився. Поясненням цього стало те, що цей колос не мав ефективного управління.

Про падіння прибутку повідомив другий найбільший банківсько-страховий конгломерат Credit Suisse-Winterthur, який також проводив операції у Чеській Республіці. Однією з причин була орієнтація на вже насичені ринки Німеччини та Швейцарії. “Страхова частина” усього бізнесу була виставлена на продаж починаючи з 2004 року. Зрештою лише минулого року її придбала французька страхова компанія AXA.

Ці невдалі об’єднання лише підтверджують раніше виявлені проблеми з гармонізацією операцій по відношенню до банківських та

страхових процесів. Крім того, виявляється, що заощадження завдяки економії від масштабу страхових трансакцій є досить малими. Сильна конкуренція також спричиняє зниження цін, незважаючи на розмір та організаційну структуру фінансового суб’єкта. Тому для клієнтів ціна не є вирішальним параметром у прийнятті ними фінансових рішень.

У контексті інтеграції сфера іншого страхового бізнесу є проблемою вже з самого початку. Такі фактори, як математично-статистичні проблеми обчислювальних моделей, різна культура в організації, труднощі при об’єднанні більшості інших страхових продуктів у банківсько-страхову стратегію (за винятком простих продуктів, як, наприклад, покриття збитків від катастроф, подорожі тощо), визначили (починаючи з перших стадій) лише спеціалізовані компанії зі страхування життя як підходящі для інтеграції з банками. Тому модель інших страхових продуктів повинна залишатись поза межами стратегій конгломерату. На нашу думку, наступна проблема, яка впливає на інтеграцію, полягає у гнучкості змін пакету страхових послуг, які повинні бути спеціально розроблені для задоволення потреб клієнтів. Стандартний набір часто включає послуги, яких клієнт не потребує, навіть якщо він за них платить. Наслідком може бути втрата довірливого контакту зі страховим агентом та перехід до конкуренції з боку клієнта. Хоча “нестандартні” продукти не узгоджуються з банківсько-страховими стратегіями провайдерів послуг, їм надається перевага великою групою заможних клієнтів, що прагнуть більш витончених та економічно вигідних продуктів. Це, звичайно ж, відкриває вікно можливостей для фінансових консультантів, малих операторів, які діють як персональні брокери та здатні більшою мірою задовольнити вимоги клієнтів.

Таблиця 2. Зміни у впровадженні банківського страхування починаючи з 2000 року

	Страховання життя		Страховання “нежиття”	
	Поточний рівень банкострахування	Зміни починаючи з 2000 року	Поточний рівень банкострахування	Зміни починаючи з 2000 року
Північна Америка	Низький	↗	Низький	↗
Латинська Америка	Від низького до середнього	↑	Низький	↑
Континентальна Європа	Високий	↔	Низький	↗
Центральна та Східна Європа	Низький	↑	Низький	↔
Японія	Низький	↑	Низький	↑
Азія за винятком Японії	Від низького до середнього	↑	Низький	↔
Середній Схід	Незначний	↔	Незначний	↔
Африка	Низький	↔	Низький	↔
Океанія	Високий	↔	Низький	↗

Примітка: Рівень проникнення банківського страхування відрізняється між ринками всередині кожного регіону. Вищевказані дані є стилізованим коротким описом регіональних напрямків.

Джерело: Банківське страхування: нові напрямки, можливості та недоліки, Sigma №5/2007.

Фінансова турбулентність кінця 90-х, супроводжувана сучасною кризою на фінансових ринках, вочевидь, вимагає більш ефективної, керованої урядом правової моделі регулювання та контролю з метою збільшення та збереження ринкової стабільності, безпеки клієнтів та зниження так званої інформаційної асиметрії. Водночас всередині цієї моделі необхідно реагувати на найостанніші тренди, такі як наслідки злиттів та поглинань, а також на міжгалузеву інтеграцію. З огляду на це ми переконані, що такі орієнтовані на регулювання проекти, як Basel для банківської справи та Solvency – для страхування, більш точно визначають вимоги стосовно достатності капіталу для банківських та страхових операцій, стосовно нової якості управління ризиками банків та страхових компаній, разом з набором правил, які покращують транспарентність та знижують обмін інформаційної асиметрії між банками, страховими компаніями та їх клієнтами. Якість покращення регулювання на ринках капіталу Європейського економічного простору очікується з системи регулювання Mifid, націленої на завершення процесу створення об'єднаного, міцного та конкурентоздатного європейського ринку для надання інвестиційних послуг, мета якого – реагувати на нові зміни/інновації ринку капіталу та гарантувати належний захист інвесторам. Однак критики проекту вважають ринок “надміру регульованим”.

Останні скандали, спричинені так званою “креативною звітністю”, створюють потребу у стабільних та належних методах фінансової звітності згідно з використанням правил IFSR (рейтинг фінансової стійкості страховика). Позаяк ці проекти підготовлені різноманітними командами з використанням різних методологій, цей процес, природно, викликає протиріччя. Прикладом є визначення поняття “ризик”.

Незважаючи на те, що ці точки зору є лише попередніми за своєю природою, все ще будучи підпорядкованими можливим змінам, наслідки раніше використовуваних стандартів могли виявитись дуже серйозними у визначенні страхування життя. Впровадження стандартів IFRS не є обов'язковим; розглянемо страхування життя чи страхові забезпечення життя як інвестиційні угоди на протиположних страховим угодам як таким. Тому ці інструменти уникають будь-якого “консервативного” контролю страхового бізнесу. Попередні суперечливі визначення звітності могли привести їх авторів до висновків з серйозними наслідками для класифікації деяких економічних та фінансових

результатів та категорій. Цей приклад є типовим страховим забезпеченням життя упродовж контрактного періоду, яке навряд чи відповідає створеному визначенню страхової угоди.

У цьому контексті можна сказати, що проекти Basel та Solvency II, орієнтовані на процес регулювання, належать до найкращих розроблених методів у цій сфері.

Криза субстандартного іпотечного кредитування, доповнена кризою облігацій, забезпечених борговими зобов'язаннями (Collateral Debt Obligation (CDO)), яка поступово поширювалась із США починаючи з 2007 року, цілком природно викликала питання ефективності регуляційного процесу стосовно хибного та безвідповідального надання позик по закладній боржникам із сумнівною кредитоспроможністю. Пізніше випадок Société General виявив брак внутрішнього контролю, який веде до обманної поведінки працівників, що спричинило збитки у десятки мільярдів євро (це набагато перевищувало власний капітал банку). Зрештою банк, який зазнав важкого удару, змушений був списати з рахунку 5 млрд. євро як наслідок впливу початку світової фінансової кризи.

Однак важливим є наступне питання: чи здатні такі добре розроблені проекти, як Базель II, будучи стурбованими питанням управління кредитуванням, операційними та загальними ризиками, зупинити деструктивну турбулентність на фінансових ринках.

Висновок

Важко не погодитися з прогнозами деяких експертів стосовно того, що наступні зміни в нашому середовищі приведуть до поступового скорочення розмаїття портфельних інструментів інституційних інвесторів, які сконцентруються на постачанні гомогенних продуктів, запропонованих чисельними спеціалізованими фінансовими установами. Інакше кажучи, очікується більший наголос на “профільному бізнесі”, що використовує більше аутсорсингу для виправдання інших видів діяльності. Високий рівень використання страхування життя в багатих економічних системах означає можливе падіння попиту в цих областях. Протилежне може мати місце в країнах з низьким рівнем страхування життя.

Глобалізація сучасного ділового світу спричиняє видозміну змісту традиційних економічних категорій та розробку нових тенденцій. Напрямок міжгалузєвої інтеграції всередині моделі злиттів та поглинань, розпочатий у 1990-х, зараз переживає серйозні корективи.

Список використаних джерел

1. Daňhel, J. a kol.: Pojistná teorie, 2. aktualizované vydání, Professional Publishing, Praha 2006.
2. Daňhel, J.: Quality changes in Commercial Insurable Risk, Acta oeconomica 4/2005, str. 113-120.
3. Ducháčková, E.: Rizika pojišťovacích institucí a jejich řízení, Auditor, 2007, roč. XIV, č. 4, s. 11–17. ISSN 1210-9096.
4. KPMG Insurance Insights 2007.
5. Take a balanced approach. What does MiFID mean to you?, Deloitte Touche Thomatsu 2007.
6. Sigma No. 5/2007, Swiss Re, Insurance Journal, 2007.
7. Tuckey, S.: Citigroup Failure Undermines Synergy Claims, National Underwriter P&C, 14. 3. 2005.
8. Arnold, M., Simonian, H.: Credit Suisse gets clean away from insurance. Financial Times 15. 6. 2006.

Отримано 11.10.2008

Переклад з англ. Середи Н.