

С. В. Баилай,

канд. екон. наук, доцент кафедри банківської справи
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ТА СТРАХОВИХ ФІНАНСОВИХ ПРОДУКТІВ

Для цілого ряду країн світу процес інтеграції банківського і страхового секторів фінансового ринку розпочався ще в 80-х роках минулого століття. Основними мотивами тісного співробітництва зі страховими компаніями для банків стали: організація підкріплення (додаткового забезпечення) своїх кредитно-депозитних продуктів; підкріплення власної конкурентоспроможності на ринку та популяризації банківських послуг серед учасників страхового ринку; збільшення фінансових потоків за рахунок кредитно-інвестиційною підтримки страховиків; збільшення частки фінансового ринку та клієнтської бази. В свою чергу, страхові компанії отримували фінансову підтримку, додаткові канали збуту своїх продуктів та джерела доходів, закріплювалися на фінансовому ринку завдяки новим ощадним програмам та інвестиційним інструментам на засадах консолідації зусиль з банками. В сучасних умовах зростання конкуренції на світовому та вітчизняному ринках банки України прагнуть збільшувати спектр своїх фінансових послуг як традиційних, так і нетрадиційних та розвивати нові шляхи отримання доходів. Формою поєднання вирішення цих двох стратегічних завдань може бути інтеграція банківського бізнесу з діяльністю небанківських фінансових установ (наприклад страхових), сутність якої полягатиме в інтенсифікації взаємовідносин між ними.

Першим кроком до формування корпоративної структури фінансово-банківської діяльності (створення банками дочірніх інвестиційних, лізингових, факторингових компаній), в Україні стала спеціалізація відокремлених підрозділів банку на відповідних фінансових послугах – споживчому кредитуванні, іпотеці, лізингу. Диверсифікація банківського бізнесу в такий спосіб дозволила виробити форми консолідації зусиль з установами сфера діяльності яких для банків обмежена.

Наступним кроком на шляху забезпечення конкурентоспроможності банків на ринку стала розробка та реалізація програм комплексного обслуговування клієнтів в результаті чого і виникла нова форма позиціонування фінансових послуг («в одному місці і з одних рук») – єдиний фінансовий центр («фінансовий супермаркет»). На сьогодні відпрацьовані різні механізми взаємодії в тандемі «банк-страхова компанія» та розроблені багаточисельні маркетингові схеми з урахуванням як внутрішніх (стратегія, масштаби, фінансовий стан, досвід), так і зовнішніх факторів (макроекономічна ситуація, особливості законодавства).

Таким чином, будучи привабливим (як спосіб розширення бізнесу), схожим функціонально та вигідним (як сфера протистояння іншим небанківським фінансовим установам депозитно-інвестиційного характеру – кредитним спілкам, недержавним пенсійним фондам, інвестиційним компаніям) страховий ринок України був фактично «захоплений» банками як інституційно, так і функціонально.

Основою інтеграції банків та страхових компаній є спільність інтересів діяльності фінансових установ. Взаємна зацікавленість щодо консолідації банківських та страхових продуктів полягає у наступних діях:

- фінансові установи отримують можливість створювати комбіновані фінансові продукти для одного споживача (спільного клієнта);
- інтегруючись банки та страхові компанії забезпечують умови для різностороннього розвитку, диверсифікації діяльності та ризиків;
- банківська діяльність насичена ризиковими напрямками здійснення – страхові компанії реалізують своє призначення, мінімізують банківські ризики та можливі їх негативні наслідки і, водночас, отримують надійних клієнтів.

Інвестиційна складова розвитку інтеграції двох видів фінансових установ полягає в тому, що, по-перше, банки отримують доступ і можливість до розміщення тимчасово вільних ресурсів (резервів страховиків), а страхові компанії, будучи клієнтами, отримують доступ та інформаційне забезпечення щодо клієнтської бази банків-партнерів.

По-друге, сформовані за рахунок сплачених премій свої технічні резерви страхові компанії мають інвестувати у відповідні активи. Для банків ці довгострокові та порівняно дешеві фінансові ресурси є бажаним та надійними

джерелом підтримки ліквідності, а окремі види клієнтів страхових компаній стають паралельно споживачами банківських (наприклад, депозитних) послуг, створюючи додаткові джерела фінансування.

По-третє, досвід та можливості банків в управлінні інвестиційними ресурсами дозволяють страховим компаніям надійно та ефективно використовувати свої накопичення, а при сприянні банків отримувати також доступ і до небанківських інструментів інвестування (активи компаній реального сектору економіки, цінні папери, банківські метали).

В сучасних умовах важливе місце в плануванні та розвитку діяльності на фінансовому ринку відводиться маркетинговим підходам. З огляду на такий підхід варто підкреслити, що банківська підтримка пропозиції страхових послуг на ринку не тільки наповнює власні продукти додатковим сервісом для клієнтів і завдяки цьому збільшує їх чисельність, але і сприяє отриманню додаткового непроцентного доходу (плата за посередництво, розрахунково-касове обслуговування застрахованих, виконання функцій страхового агента). З метою забезпечення конкурентних переваг своїм послугам на ринку наступним ефективним аспектом реалізації продуктової політики банків та страхових компаній вважаємо отримання ними можливостей при створенні більш універсальних та привабливих фінансових програм для корпоративних та приватних клієнтів. А розширення спектру видів та форм фінансових послуг позитивно впливає на імідж банку та створює переваги для просування власних та спільних програм. Не останнє місце в цьому переліку інтеграційно-комунікаційних переваг, що впливають на ефективність бізнесу та підвищення довіри існуючих і потенційних клієнтів, займає використання страховою компанією бренду відомого банку чи навпаки.

Співробітництво необхідне для установ обох сфер, однак інтеграційні процеси – це не тільки форма розвитку сегментів фінансового ринку України, а і передумова визначення державою адекватних заходів регулювання та нагляду.