

УДК 336.71 : 368

РОЗВИТОК BANCASSURANCE: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА УКРАЇНИ

Кремень В.М., к.е.н., старший викладач

Державний вищий навчальний заклад

«Українська академія банківської справи Національного банку України»

У статті систематизовано підходи щодо трактування сутності поняття та форм bancassurance. Автором визначено напрями інтеграції та конвергенції банківського і страхового бізнесу на етапах агентських і партнерських відносин. Досліджено практику становлення та розвитку bancassurance в європейських країнах та в Україні. З позиції співпраці між банківськими та страховими фінансовими посередниками узагальнено переваги і недоліки форм bancassurance.

Ключові слова: bancassurance, банк, страхова компанія, інтегрований фінансовий продукт.

Кремень В.М. Развитие bancassurance: опыт европейских стран и Украины / Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»

В статье систематизированы подходы к трактовке сущности понятия и форм bancassurance. Автором определены направления интеграции и конвергенции банковского и страхового бизнеса на этапах агентских и партнерских отношений. Исследована практика становления и развития bancassurance в европейских странах и в Украине. З позиции сотрудничества между банковскими и страховыми финансовыми посредниками обобщены преимущества и недостатки форм bancassurance.

Ключевые слова: bancassurance, банк, страховая компания, интегрированный финансовый продукт.

Kremen V.M. Bancassurance: Experience of European Countries and Ukraine / State Higher Educational Establishment Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

In the article the approaches to interpretation of essence and forms of bancassurance are systematized. By an author the directions of integration and convergence between bank and insurance business on the stages of an agent and partner relations are certain. Practice of becoming and development of bancassurance in the European countries and in Ukraine is explored. Taking into account the practice of collaboration between bank and insurance intermediaries the advantages and lacks of the forms of bancassurance are generalized.

Keywords: bancassurance, bank, insurance company, integrated financial product.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Фінансові посередники у процесі діяльності під впливом змін і викликів фінансового ринку перебувають у процесі постійної трансформації. Трансформаційні процеси у сфері посередництва на фінансовому ринку ґрунтуються на внутрішній необхідності упорядкування та постійного вдосконалення організації діяльності, насамперед в частині оптимізації бізнес-процесів, визначення пріоритетів розвитку, відповідності кон'юнктурі фінансового ринку, підвищення якості фінансового обслуговування.

Основною метою трансформації фінансових посередників є їх перетворення на структури, які є більш ефективними та керованими, а також посилення їхніх конкурентних позицій на ринку.

Важливим аспектом у діяльності фінансових посередників є удосконалення і розширення спектру фінансових послуг, що в сучасних умовах є запорукою їхнього стабільного функціонування і розвитку.

На сьогоднішній день сегментація ринку фінансових послуг посилюється, що призводить до ускладнення структури фінансового посередництва. Відтак, розширення діяльності фінансових посередників відбувається завдяки їх виходу на суміжні сегменти фінансового ринку. Загострення конкуренції на фінансовому ринку призвело, з одного боку, до посилення конкурентної боротьби між банками і небанківськими фінансовими інститутами, але, з іншого боку, відбувається їхнє активне зближення і уніфікація їхньої діяльності шляхом конвергенції.

Найбільш поширеною і активною формою співпраці фінансових посередників є співпраця банківських установ і страхових компаній, яка базується на одній з концепцій загальних фінансів bancassurance.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання взаємодії банків і страхових компаній, а також особливості bancassurance досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: П. Арналь, Я. Бонне, Ю. Власенкова, І. Габідулін, Р. Дацюк, П. Ернест, А. Єрмошенко, Ю. Клапків, О. Ковалевські, Н. Кузнецова, Б. Луців, О. Мазуренок, А. Мессіаш-Ханшке, М. Ніколенко, А. Плотніков, Р. Сабодаш, В. Тринчук, В. Фурман, А. Циганов, Г. Чернова, І. Школьник, О. Яцентюк та інші.

Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, недостатньо вирішеними є проблеми систематизації форм bancassurance, визначення основних напрямів інтеграції та конвергенції

банківського і страхового бізнесу за умови впровадження bancassurance в практику діяльності банківських установ та страхових компаній, визначення їхніх переваг і недоліків.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Актуальність означених питань та необхідність проведення дослідження особливостей фінансової інтеграції та фінансової конвергенції в діяльності фінансових посередників зумовили вибір теми і мети дослідження. Метою даної публікації є дослідження особливостей розвитку bancassurance як сучасної форми конвергентно-інтеграційної співпраці між банківськими і небанківськими посередниками в європейських країнах та систематизація викликів та можливостей використання bancassurance у практиці вітчизняних фінансових посередників.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Взаємодія банківського і страхового бізнесу обумовлена наявністю спільного інтересу в bancassurance.

Банки зацікавлені в забезпеченні максимального завантаження мережі відділень банку, диверсифікації своїх традиційних бізнес-напрямків за рахунок надання клієнтам широкого спектру фінансових, у тому числі і страхових послуг, а також в отриманні додаткової комісійної винагороди за реалізацію цих послуг.

Співпраця з банками дає можливість страховій компанії скористатися синергічними можливостями використання загальної бази клієнтів, використання бренду або репутації банку як лідера проекту bancassurance [1].

У страхової компанії істотно знижуються витрати на просування страхових послуг. Активне використання банківських каналів продажів істотно підвищує ефективність роботи мережі страховика в порівнянні з іншими каналами продажів страхових послуг.

Термін “bancassurance” з’явився в середині 80-х рр. XX століття у Франції і означав форму продажу страхових продуктів через банківську мережу [2]. Оскільки концепція загальних фінансів є порівняно новою і формувалася в середині 80-х рр. XX ст. у різних країнах майже одночасно, то французький термін “bancassurance” має італійський відповідник “bancari” та іспанський “bancoassurance” [3]. Сутність цього поняття практично не змінилась і до сьогодні означає об’єднання банків та страхових компаній з метою координації продажів їхніх продуктів та їхньої інтеграції, налагодження спільних каналів реалізації, використання єдиної клієнтської бази з метою розширення їхньої діяльності та зростання прибутку [4]. На нашу думку, bancassurance є класичним прикладом і результатом фінансової конвергенції.

На нашу думку, сутність bancassurance повинна розглядатися у вузькому сенсі як продаж страхових продуктів через мережу банків та широкому сенсі – як залучення банківських установ у процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг.

Основною метою впровадження цієї концепції в діяльність фінансових посередників є створення організації bancassurer, яка може задовольнити потреби клієнта у банківських та страхових послугах.

Систематизація підходів вітчизняних і зарубіжних вчених свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення форм bancassurance.

Підхід І. Габідуліна, який виділяє дві форми bancassurance – придбання банком страхової компанії та купівля страховою компанією банку, ґрунтується на можливості створення єдиної інформаційної системи між банком і страховою компанією, без якої, на його думку, успішна реалізація концепції неможлива [5, с. 56]

Російський практик О. Яцентюк виділяє форми bancassurance в залежності від економічної ситуації в країні, особливостей місцевого законодавства та інших факторів, з врахуванням яких банки і страхові компанії обирають спосіб входження у консолідований банкостраховий бізнес [6, с. 10]. До форм bancassurance вчений відносить наступні: банк та страхова компанія підписують договір, згідно з яким банківська установа зобов’язується бути офіційним представником страховика при реалізації його продуктів; банківська установа і страхова компанія домовляються про взаємне володіння акціями; банк повністю або частково купує страхову компанію

Підхід французької наукової школи до форм bancassurance зумовлений розвитком ситуації на французькому фінансовому ринку і передбачає виділення таких форм: договір банку зі страховою компанією про реалізацію страхових послуг у відділеннях банку; об’єднання банківсько-страхових інституцій з переважною часткою банку; об’єднання банківсько-страхових інституцій з незначною часткою банку; повний контроль банку над страховою компанією.

Так, у Франції починаючи з 80-х рр. XX ст. банки почали брати участь у продажах/реалізації продуктів страхування життя, а під кінець 90-х рр. XX ст. запровадили продаж продуктів ризикового страхування.

Більшість французьких банків має маркетингові договори зі страховиками життя або частки в статутних капіталах цих інституцій. Найважливішим фактором, що сприяв розвитку bancassurance у Франції, була економія коштів на продажі/реалізацію у порівнянні з традиційними каналами продажів. Також існує думка, що успіх формування консолідованої банкострахової бізнес-архітектури був пов'язаний із внутрішньою слабкістю страхового ринку, незначною конкуренцією та низькою кваліфікацією страхових агентів.

Лідером на початку розвитку вищезгаданої концепції була “Caisse Nationale de Prevoyance”, державна страхова компанія, яка створила мережу з приблизно 30 тис. банківських та навіть поштових відділень, що забезпечило їй першість за кількістю проданих полісів довгострокового накопичувального страхування життя. У 1971-1973 рр. банками також були засновані перші страхові компанії. Одним з перших був банк “Credit Mutuel” який створив власну страхову компанію (“Assurances du Crédit Mutuel Vie” (“АСМ Vie”)) [7].

Другий етап розвитку bancassurance у французьких банках почався у першій половині 80-х рр. ХХ ст. Цей імпульс пов'язують з подальшою лібералізацією та зміцненням попиту з боку суспільства на пенсійне страхування, а також з пенсійними реформами і старінням населення. На цьому етапі відбувся перехід від не об'єднаної спільним капіталом форми – договорів про співпрацю, до більш інтегрованої форми співпраці. Наприклад, у 1980 рр. “Banque Nationale de Paris Paribas”, створив власну страхову компанію “Natio Vie”. Про ефективність такої форми свідчить той факт, що зараз “BNP Paribas” посідає провідні позиції у Франції і на європейському ринку.

Р. Сабодаш у виділенні форм банківського страхування виходить з вітчизняного досвіду реалізації цієї концепції і наголошує на виокремленні наступних форм: створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії; діяльність на основі договорів про спільну діяльність; діяльність банків та страховиків на основі агентських угод. На його думку, враховуючи особливості функціонування фінансової холдингової групи, банківське страхування у ній не може стати провідною формою співпраці фінансових посередників. Найбільш перспективною формою розвитку bancassurance в Україні вчений вважає угоду про спільну діяльність, у той час як найбільш поширеною є співпраця на основі агентської угоди [8, с 5-6].

Польський науковець А. Мессіаш-Ханшке виділяє такі форми bancassurance: дистриб'юторський договір, договір про злиття і поглинання, стратегія “де ново”, стратегічний альянс та викуп акцій. Найпростішою формою у цьому підході є дистриб'юторський договір, який може бути одностороннім або двостороннім. При використанні одностороннього дистриб'юторського договору страхова компанія продає страховий продукт у відділенні банку під власною маркою. Банківська установа за це отримує комісію від продажу відповідних/певних фінансових продуктів. У разі двостороннього порозуміння страхове товариство має поширювати банківські продукти через власні канали, за що отримує від банку комісію [9].

У рамках свого підходу польський науковець О. Ковалевські виділяє такі форми bancassurance як стратегія альянсу, стратегія спільного підприємства, стратегія створення власної інституції та консолідована модель і наголошує, що такі форми, як стратегія створення власної інституції і стратегія консолідації, є характерними для банків із високим ступенем капіталізації [10].

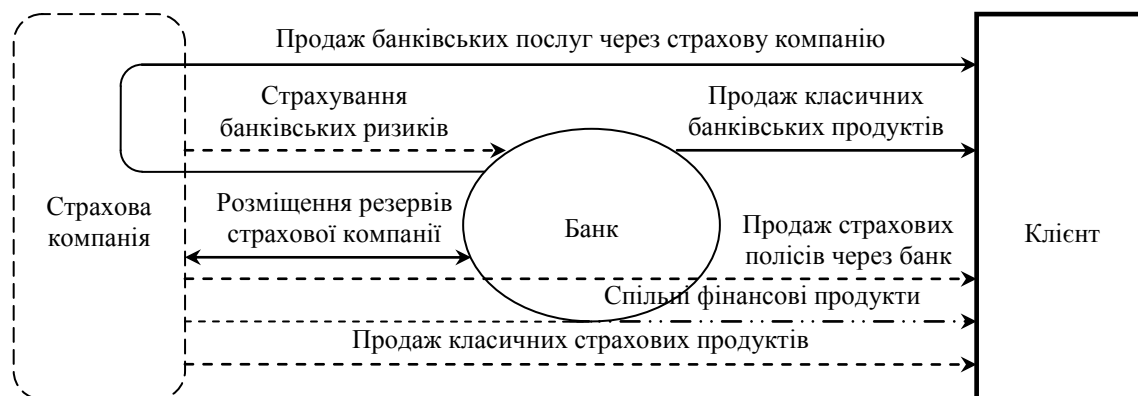
Початковою формою співпраці банку і страхової компанії, на думку І. Школьник, є договірні відносини стосовно обслуговування один одного на договірних основах. Ця форма як така не є bancassurance, оскільки тут відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів. На думку вченого, найбільш поширеною стратегією реалізації bancassurance на світовому фінансовому ринку є злиття і поглинання. Окрім договірних відносин науковець виділяє такі форми bancassurance: співпраця в рамках взаємних і перехресних продажів; альянс як форма кооперації між страховою компанією та банком; результатом чого є створення нової страхової компанії; злиття та поглинання; фінансовий конгломерат (супермаркет) [11, с. 184].

На нашу думку, розвиток bancassurance має детально розглядатися відповідно до таких етапів фінансової інтеграції і фінансової конвергенції – автономна діяльність, агентські відносини, партнерські відносини, кооперація та єдиний фінансовий сервіс.

На етапі автономної діяльності взаємодія банку і страхової компанії як спеціалізованих унітарних посередників реалізується на засадах взаємного обслуговування. Причому вибір контрагента у такому разі відбувається на конкурентних засадах з урахуванням запропонованих умов фінансового обслуговування. За такої форми співпраці страхова компанія, здійснюючи свою діяльність, надає послуги банківській установі у сфері страхування банківських ризиків, а також ризиків клієнтів банку, заставного майна та ін. Іншим аспектом взаємного обслуговування є надання класичних банківських послуг страховим компаніям, наприклад, розрахунково-касове обслуговування, зарплатні проекти та ін. Важливим аспектом співпраці банківських і страхових посередників є розміщення страхових резервів. Зацікавленість у цьому з боку банку пояснюється тим, що розміщені страхові резерви є важливим

джерелом фінансових ресурсів, особливо в частині довгострокового кредитування. Усі форми співпраці між банком і страховою компанією оформлюються окремими угодами.

Після проходження першого етапу інтеграції, за умови взаємної згоди між банком та страховою компанією, завдяки налагодженню на першому етапі базових механізмів взаємодії, які перетворюються на форму агентських відносин (рис. 1). Банки розповсюджують продукти страхування окремо або разом з банківськими продуктами за комісійну винагороду. При цьому контрагенти не надають доступ до бази даних своєї клієнтської бази або надають його у дуже обмеженому обсязі [11, с. 187]. Умовою продажу полісів страхової компанії через мережу банку як правило є розміщення значної частини страхових резервів на рахунках банка-партнера. Відносини взаємного обслуговування на етапі агентської співпраці між банком і страховою компанією значно поглиблюються. Слід зазначити, що в загальному варіанті співпраці між банком і страховою компанією передбачає, окрім bancassurance як форми продажу страхових продуктів, використання методу assurbanking – надання банківських послуг через страхові компанії [3, с. 133].



Джерело: складено автором

Рис. 1. Напрями інтеграції і конвергенції банківського і страхового бізнесу на етапі агентських відносин

На етапі партнерських відносин і кооперації між банком і страховою компанією завдяки налагодженню на попередньому етапі механізмів взаємодії головною метою співпраці стає розширення обсягів взаємних продажів. Так, на етапі партнерських відносин між банком і страховою компанією відбувається спільний розвиток фінансових продуктів і каналів просування їхніх продуктів, а також спільне користування базами даних. Етап кооперації відрізняється створенням альянсів і спільних підприємств для співпраці в усіх напрямках з метою підвищення конкурентного статусу на ринку шляхом пропозиції своїм клієнтам спільних та інтегрованих фінансових продуктів. Схему співпраці між банком і страховою компанією на етапі партнерських відносин і кооперації представлено на рис. 2.

Таким чином, на практиці результатом сучасних форм фінансової конвергенції і фінансової інтеграції виступає інтегрований фінансовий продукт. Можливість надання інтегрованого фінансового продукту банками і страховими компаніями в багатьох країнах визначається і регулюється законодавством: при цьому об'єктом регулювання є не тільки операції зі взаємних продажів, а і з взаємного виробництва.

Результати аналізу особливостей регулювання взаємодії між банками і страховими компаніями у країнах Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР), які наведено у таблиці 1, дозволяють зробити висновок, що основними факторами розвитку співпраці між банками і страховими компаніями і виникнення фінансових конгломератів є лібералізація регулювання діяльності фінансових посередників. Пряме виробництво страхових послуг банками є забороненим у більшості держав. Діяльність страхових компаній у сфері виробництва банківських продуктів суворо обмежується державами-членами ОЕСР, а в таких країнах, як Австралія, Канада, Корея, Словаччина, Угорщина і Чехія, взагалі забороняється.

Продаж страхових послуг банкам дозволено у переважній більшості країни ОЕСР, але такі операції обмежуються в Греції, Канаді, Мексиці, Португалії, США і є забороненими в Кореї і Японії. Страховим компаніям надано дозвіл на продаж банківських послуг у значно меншій кількості країн: Австралії, Великій Британії, Данії, Іспанії, Італії, Угорщині, Швеції і Швейцарії. Заборона на продаж банківських продуктів страховими компаніями діє в Кореї, Мексиці, Словаччині і Чехії. В інших країнах ОЕСР така діяльність страхових компаній є можливою, але обмежується за різними параметрами.

Концепція bancassurance як форма взаємодії між страховиками і банками була започаткована у країнах ЄС і набула найбільшого розвитку в країнах Південної Європи. У структурі каналів просування bancassurance у таких країнах, як Франція і Італія, складає понад 60%, а в Іспанії і Португалії – сягає 80%. У Великій Британії, Німеччині і Греції через bancassurance реалізується до 25% страхових продуктів.

Такий розмах даних свідчить про те, що незважаючи на теоретичну доцільність фінансової конвергенції та фінансової інтеграції банків і страхових компаній, ступінь поширення концепції bancassurance різниться за країнами.



Джерело: [11, с. 188]

Рис. 1.7. Напрями інтеграції і конвергенції банківського і страхового бізнесу на етапі партнерських відносин і кооперації

У Франції стрімкий розвиток bancassurance пов'язують з запровадженням податкових пільг для страхування життя. В умовах жорсткої конкуренції ці переваги оцінили банки і запропонували страховим компаніям свої дистриб'юторські канали, зокрема, при іпотечному кредитуванні, бум якого припав у Франції саме на 70-80 рр. Слід зазначити, що клієнт при цьому мав право відмовитися від страхування свого життя, а при бажанні отримати страхову послугу міг обирати страхову компанію. Цією формою співпраці банки і страхові компанії не обмежилися, і згодом клієнтам банків в одному місці пропонували широкий вибір фінансових послуг і продуктів: від короткострокової позики до страхового захисту на усі випадки. Це призвело до різкого зниження витрат на реалізацію полісів страхування через банківські канали, що зумовило суттєве зниження розмірів страхових премій для клієнтів. У результаті уже в 2000 р. у Франції по каналах bancassurance страхові компанії зібрали 35% усіх премій по страхуванню життя, 60% премій по накопичувальному страхуванню, 7 і 69%, відповідно, по майновому страхуванню і 69% премій по пенсійному страхуванню [13].

В європейських країнах витрати страхових компаній на продаж інтегрованих продуктів на 50-70% нижче, ніж на реалізацію страхових послуг традиційними каналами. Продажі страхових продуктів через банківську філіальну мережу можуть у 3-5 разів перевищувати продажі через страхову агентську мережу. Це пояснюється можливістю запропонувати страховий продукт перспективному клієнту і більш високою продуктивністю праці: продуктивність працівника бек-офісу банку може у 2-5 разів перевищувати продуктивність працівника страхової компанії [5]. Таким чином, становлення і розвиток bancassurance у різних країнах відбувалися по-різному: так, у країнах Південної Європи співпраця між банком і страховою компанією відбувається на основі спільних підприємств та володіння банком 100% акцій страхової компанії. У країнах Північної Європи спостерігається різноманіття форм співпраці між банківськими установами та страховими компаніями: агентські відносини, повна власність, спільні підприємства.

Окрім того, у цих країнах відрізняється механізм надання фінансових послуг. У південних країнах Європи страхові продукти продаються через відділення банків, плани продажів страхових полісів включаються в загальні плани, плани відділень, плани працівників, страхова компанія виплачує банку комісійну винагороду, частину якої отримують працівники. У північних європейських країнах продажі здійснюються через фінансових консультантів, які входять до штату банку, а також через страхових агентів, страхові послуги, пов'язані з іпотечним кредитуванням, продаються банківськими працівниками.

Факторами, що сприяли розвитку bancassurance в країнах Південної Європи, слід вважати гнучке законодавство, зрілість ринку фінансових послуг, високий рівень довіри до банківських установ. Аналіз країн Азії свідчить про наявність як успішного, так і негативного досвіду запровадження концепції

bancassurance в діяльність фінансових посередників. У цих країн на банківське страхування зазвичай припадає низький відсоток страхового ринку [13, 14, 15].

Таблиця 1 – Можливості співпраці між банківськими і страховими організаціями у сфері крос-виробництва і крос-продажів у країнах ОЕСР

№ з/п	Країна	Виробництво		Реалізація	
		страхових послуг банком	банківських послуг страховою компанією	страхових послуг банком	банківських послуг страховою компанією
1	Австралія	Заборонено	Заборонено	Дозволено	Дозволено
2	Австрія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
3	Бельгія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
4	Велика Британія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Дозволено
5	Греція	Заборонено	Обмежено	Обмежено	Обмежено
6	Данія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Дозволено
7	Ірландія	Обмежено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
8	Ісландія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
9	Іспанія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Дозволено
10	Італія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Дозволено
11	Канада	Заборонено	Обмежено	Обмежено	Обмежено
12	Корея	Заборонено	Заборонено	Заборонено	Заборонено
13	Люксембург	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
14	Мексика	Заборонено	Обмежено	Обмежено	Заборонено
15	Нідерланди	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
16	Німеччина	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
17	Нова Зеландія	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д
18	Норвегія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
19	Польща	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
20	Португалія	Заборонено	Обмежено	Обмежено	Обмежено
21	Словакія	Заборонено	Заборонено	Дозволено	Заборонено
22	США	Заборонено	Обмежено	Обмежено	Обмежено
23	Туреччина	Обмежено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
24	Угорщина	Заборонено	Заборонено	Дозволено	Дозволено
25	Фінляндія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
26	Франція	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Обмежено
27	Чехія	Заборонено	Заборонено	Дозволено	Заборонено
28	Швейцарія	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Дозволено
29	Швеція	Заборонено	Обмежено	Дозволено	Дозволено
30	Японія	Заборонено	Обмежено	Заборонено	Обмежено

Джерело: [12]

Концепція “bancassurance” в країнах Європи, де вона набула найбільшого поширення і розвитку, орієнтована на співпрацю між банком і страховою компанією в сфері страхування життя. Як вже зазначалося, становлення bancassurance відбулося на основі надання послуг зі страхування життя при іпотечному кредитуванні [16]. Подальший розвиток bancassurance став відповіддю банків на загострення конкуренції на банківському ринку і методом боротьби за клієнта, оскільки страхові продукти поєднувалися з депозитними програмами банків, що дозволило вкладникам отримувати додаткові доходи.

Поглиблення співпраці між банком і страховою компанією врешті-решт призводить до формування висококонвергентних фінансових посередників – фінансових конгломератів, які на сьогоднішній день є найвищою організаційною формою фінансової конвергенції і фінансової інтеграції.

У результаті проведеного дослідження практики співпраці між банківськими та страховими фінансовими посередниками з метою систематизації переваг і недоліків форм bancassurance (таблиця 2) встановлено, що найпростішою формою співпраці між банківськими установами та страховими компаніями є дистриб'юторський договір. Позитивною рисою такої моделі є незначні витрати на впровадження та функціонування й мінімальний ризик, хоча такий союз може бути нестабільним і нетривалим. Найчастіше ця модель використовується при продажах висококомплементарних фінансових послуг, а також малими та середніми фінансовими інституціями [7].

Таблиця 2 – Порівняльна характеристика форм bancassurance

№ з/п	Форма	Переваги	Недоліки	Країни її найбільшого поширення	Приклади
1	Дистриб'юторська угода	<ul style="list-style-type: none"> – Незначні витрати на впровадження та функціонування; – мінімальний ризик; – використання збутової мережі партнера 	<ul style="list-style-type: none"> – Нестабільність і короткотривалість співпраці; – недостатня гнучкість при запровадженні нових продуктів; – негативні наслідки від різниці в корпоративній культурі компаній 	США, Німеччина, Велика Британія, Японія, Південна Корея	La Poste & CNP (Франція); Commerzbank & Generali (Німеччина); Deutsche Bank & Zurich FS (Німеччина); Legal & General / Barclays / Alliance & Leicester (Велика Британія)
2	Спільне підприємство	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість отримання банком нового досвіду; – реалізація успішного бізнес- проекту з часткою в прибутках нової компанії; – відносна безпечність бізнесу завдяки наявності досвіду у страхової компанії- партнера; – фінансова підтримка нової компанії з боку партнерів; – рівний розподіл ризиків між партнерами 	<ul style="list-style-type: none"> – Конфлікти між засновниками щодо стратегії діяльності і розвитку спільного підприємства 	Італія, Іспанія, Португалія, Південна Корея	Postbank & HDI Versicherung (Німеччина); Delta Lloyd & ABN AMRO (Нідерланди); Groupama & Société Générale (Groupama Banque, Франція); Caisses d'Epargne & CNP (Ecureuil Vie, Франція)
3	Злиття і поглинання банками страхових компаній	<ul style="list-style-type: none"> – Довготривалість співпраці; – можливість використання єдиної інформаційної системи; – співпраця у всіх можливих напрямках 	<ul style="list-style-type: none"> – Високий ступінь ризику; – висока вартість; – тривалість процесу укладання і виконання угоди; – необхідність детального аналізу компанії-об'єкта злиття і поглинання 	Франція, Іспанія, Італія, Бельгія, Велика Британія, Ірландія	придбання ING BBL (Португалія); придбання Lloyds Abbey Life & Scottish Life (Велика Британія); придбання Citibank Travellers Group (Citigroup, США); придбання AXA Banque Directe (Франція); придбання Credit Suisse Winterthur (Швейцарія)
4	Створення банком нової страхової компанії (grieffield, de Novo)	<ul style="list-style-type: none"> – Висока ефективність та координація консолідованого банкострахового бізнесу; – співпраця у всіх можливих напрямках; – формування спільної корпоративної культури 	<ul style="list-style-type: none"> – Значні капітальні інвестиції при заснуванні; – необхідність створення власної збутової мережі; – недоліки, які притаманні новим компаніям: відсутність досвіду роботи на ринку, відсутність єдності колективу, необхідність підвищення кваліфікації персоналу і т.ін. 	Франція, Іспанія, Німеччина, Італія	CS Life (Credit Suisse); Swiss Life (UBS); Barclays Life (Barclays); DB Vita (Deutsche Bank, Italy); Banque AGF (AGF, France)

Джерело: складено автором

Концепція спільного підприємства передбачає створення нового фінансового посередника, найчастіше страхової компанії, на базі рівних капітальних вкладів банківської установи та страхової компанії, які вже функціонують. Створена компанія функціонує під спільним брендом і займається реалізацією страхових послуг через банківські відділення. Найбільш поширеною моделлю співпраці між банківським і страховим бізнесом є злиття і поглинання. У контексті формування фінансових конгломератів можна стверджувати, що ця форма зараз є найпоширенішим інструментом розширення їхньої діяльності. Необхідно зазначити, що практика доводить, що часто ці угоди часто приносять менші переваги, ніж очікувалось.

Стратегія “grienfield” або “de Novo” передбачає створення нової компанії з “нуля”, в межах власної структури та на основі власних коштів, здебільшого через заснування страхової компанії банківською установою, хоча існують прецеденти створення страховими компаніями банків.

В Україні, як і в інших країнах СНД, на сьогоднішній день реалізовано особливий варіант bancassurance. Зазначимо, що західноєвропейський досвід bancassurance ґрунтується на поєднанні банківських послуг і накопичувального страхування: при реалізації через банківські мережі частка полісів зі страхування життя перевищує частку полісів на інші страхові послуги. До факторів розвитку bancassurance слід включити відсутність жорстких законодавчих обмежень, зростання платоспроможності населення і стрімкий розвиток кредитування.

В Україні відповідно до ст. 48 Закону України “Про банки і банківську діяльність” банківським установам заборонено здійснювати діяльність у сфері страхування. Водночас їм дозволяється виконувати функції страхового агента, що стає основою партнерських відносин між банком та страховою компанією у фінансовому конгломераті [17]. Окрім того, ці фінансові посередники, як і інші учасники фінансового конгломерату, можуть бути клієнтами один одного. Активна співпраця між банківськими установами і страховими компаніями ґрунтується на тому, що у процесі банківської діяльності виникає чимало ризиків, які є взаємопов’язаними, а страхування є одним з методів управління банківськими ризиками.

На відміну від зарубіжного досвіду, реалізація bancassurance в країнах СНД передбачає, насамперед, поєднання банківських послуг передусім з обов’язковими страховими продуктами. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній.

Вперше в Україні bancassurance запровадив Райффайзен банк Україна спільно із компанією «Інго-Україна» у 2005 році. Пізніше до цієї програми приєдналися страхові компанії «ПЗУ-Україна» та «АІГ Життя» [18]. Хоча страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування (табл. 3), в Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов’язкового і умовно-обов’язкового страхування – страхування застави, страхування позичальників і т. ін. Таке становище пов’язане з тим, що каталізатором розвитку bancassurance в Україні, як і в деяких інших країнах СНД, став стрімкий розвиток автомобільного та іпотечного кредитування з боку банків.

Особливістю страхування ризиків контрагентів та інсайдерів банку є те, що за всіма договорами страхування вигодоотримувачем є банківська установа.

Основним напрямом банківського страхування в Україні є страхування заставного майна, на яке припадає 75-85% банківського страхування, оскільки цей страховий продукт є обов’язковою умовою отримання кредиту. Водночас спостерігається тенденція підвищення попиту з боку банківських установ на послуги страхування власних ризиків, кредитів, що видаються банком, а також майна. Слід зазначити, що страхування “Bankers Blanket Bond” в Україні є нерозвиненим. Дещо вищий рівень розвитку цього виду страхування спостерігається в Росії: відповідний поліс мають понад 20 банків [19].

В умовах кредитного буму співпраця банківських установ і страхових компаній стала дуже взаємовигідною з фінансової точки зору. Так, за даними Держфінпослуг, співпраця з банками приносить страховикам щорічно близько 30% страхових премій від автострахування і майнового страхування. Інший вид bancassurance – страхування ризиків неповернення кредиту – дозволив отримати страховим компаніям у 2007 р. 192,1 млн.грн., що на 58,6% більше порівняно із попереднім роком [20]. За експертними оцінками, прибуток банків від комісійних, отриманих від акредитованих страховиків за угодами страхування автомобілів, придбаних коштом банківського кредитування, у 2006-2007 рр. склав 3,5-4,0% від сукупного річного прибутку банків. Як приклад кооперації банку та страхової компанії можна навести страхування компанією “Континент” фінансових ризиків за автокредитами банку “Фінанси та Кредит”. У 2006 р. “УкрСиббанк” запропонував клієнтам бізнесу “Private Banking” нову послугу, яка дозволяє поєднувати накопичення капіталу зі страхуванням життя. Це стало можливим завдяки угоді про партнерство зі страховою компанією “Траве-Україна”. Відмінністю цієї послуги від банківського депозиту є страховий захист клієнта протягом усього періоду накопичування. На сьогоднішній день з метою забезпечення широкого спектру страхових послуг для своїх клієнтів

“Укрсиббанк” співпрацює з цілою групою страхових компаній, які є лідерами ринку: “АХА в Україні”, “АСКА”, “РЗУ Україна”, “Траве”. Водночас слід зазначити, що основною проблемою розвитку bancassurance в Україні в період кредитного буму стала процедура акредитація банком страхових компаній, оскільки кожний банк висував різні вимоги до страхових компаній, і саме це викликало підозри щодо лобіювання інтересів тих чи інших страхових компаній.

Таблиця 3 – Страхові продукти bancassurance в Україні

№ з/п	Види страхування	Страхові продукти, що покривають ризики	
		банківської установи	контрагентів / інсайдерів банку
1	Особисте страхування	1. Страхування персоналу: – страхування від нещасних випадків; – медичне страхування; – страхування життя	1. Страхування позичальників: – страхування життя; – страхування працездатності; 2. Страхування власників пластикових карток
2	Майнове страхування	1. Страхування нефінансових цінностей банку. 2. Страхування цінностей при зберіганні та перевезенні. 3. Страхування від електронних злочинів. 4. Страхування пластикових карток. 5. Страхування збитків від перерви в діяльності та ін.	1. Страхування застави
3	Страхування відповідальності	1. Страхування професійної відповідальності працівників. 2. Страхування відповідальності банків за непогашення банком своїх боргових зобов'язань	1. Страхування відповідальності за непогашення боргу перед банком

Джерело: складено автором

ВИСНОВКИ

Найбільш тісна співпраця між фінансовими посередниками на фінансовому ринку має місце між банківськими та страховими установами. Bancassurance є класичним прикладом і результатом фінансової конвергенції. Сутність bancassurance повинна розглядатися у вузькому сенсі як продаж страхових продуктів через мережу банків та широкому сенсі – як залучення банківських установ у процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг.

Розвиток bancassurance в процесі впровадження в практику діяльності фінансових посередників відбувається відповідно до таких етапів фінансової інтеграції і фінансової конвергенції – автономна діяльність, агентські відносини, партнерські відносини, кооперація та єдиний фінансовий сервіс.

Засади регулювання діяльності фінансових посередників в частині взаємних продажів і взаємного виробництва фінансових послуг у багатьох країнах визначили в основному односторонній розвиток цієї співпраці: реалізація через банки нескладних в андеррайтингу стандартизованих страхових продуктів є поширеною світовою практикою, у той час як просування банківських продуктів через збутові мережі страхових компаній є менш розвиненим.

Концепція “bancassurance” в країнах Європи, де вона набула найбільшого поширення і розвитку, орієнтована на співпрацю між банком і страховою компанією в сфері страхування життя.

Основними формами впровадження bancassurance в практику діяльності фінансових посередників є дистриб'юторський договір, спільне підприємство, злиття і поглинання банками страхових компаній та створення банком нової страхової компанії (griensfield, de Novo). У процесі дослідження здійснено аналіз і порівняння цих форм, що дозволило визначити їхні переваги, недоліки, країни, в яких вони набули найбільшого поширення і приклади з практики міжнародних фінансових посередників.

В Україні пріоритетними напрямками співпраці між банківськими установами та страховими компаніями є поєднання банківських послуг передусім з обов'язковими страховими продуктами, хоча страхові компанії можуть запропонувати банківським установам, їхнім контрагентам та інсайдерам широкий спектр послуг. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній. Так, основним напрямком банківського страхування в Україні є страхування заставного майна, передумовою формування такої тенденції став активний розвиток банківського кредитування в останні роки.

З огляду на це предметом подальших досліджень має стати оцінка впливу розвитку bancassurance на конкурентне середовище і рівень розвитку фінансового ринку, визначення і управління ризиками фінансових посередників та фінансового ринку в цілому з огляду на розвиток bancassurance, а також визначення переваг і недоліків для споживачів цих фінансових послуг урахуванням вітчизняної специфіки його впровадження фінансовими посередниками.

ЛІТЕРАТУРА

1. Огляд ринку BANCASSURANCE: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/04/11/21/1762> – 01.12.2010. – Назва з екрану.
2. Цыганов, А. А. Интеграционные структуры банковско-страховых групп [Текст] / А. А. Цыганов, П. А. Гришин // Финансы и кредит. – 2007. – № 36. – С.51-57.
3. Кузнецова, Н. П. Конвергенция в сфере банковских услуг [Текст] / Н. П. Кузнецова, Г. В. Чернова // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2001. – Вып. 4 (№ 29). – С.129-136.
4. Єрмошенко, А. М. Bancassurance як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ [Текст] / А. М. Єрмошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. – Т. 20. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С.265-269.
5. Габидулин, И. А. Bankassurance по-эсэнгеевски [Текст] / И. А. Габидулин, В. Н.Лушниченко // Мир денег. – 2007. – №8 (86). – С.54-59.
6. Яцентюк, О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии [Текст] / О. Яцентюк // Страховое дело. – 2006. – № 2. – С.9-16.
7. Клапків, Ю. Банкострахування: нові виклики та можливості [Текст] / Ю. Клапків, В. Тринчук // Страхова справа. – 2008. – № 3. – С.55-59.
8. Страхування кредитних ризиків: цивільно-правові аспекти [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / Р. Б. Сабодаш. – Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2007. – 19 с.
9. Messyasz-Handsche A. Bancassurance – współpraca czy konkurencja [Текст] / A. Messyasz-Handsche // Bank i Kredyt. – 2002. – № 4. – Р.51-55.
10. Kowalewski, O. Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność [Текст] / O. Kowalewski // Materiały i studia NBP. – 1999. – № 91. – Р.10-14.
11. Школьник, І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку [Текст] : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП “Мрія-1” ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
12. Van den Berghe, L.A.A. Convergence in the Financial services industry [Текст] / L.A.A. Van den Berghe, K. Verweire, V.M. Carchon. – OECD. – 1999. – 94 p.
13. Chevalier, C. Analysis of Bancassurance and its status around the world [Текст] / Marjorie Chevalier, Carole Launay, Berangere Mainguy // Focus. – 2005. – October. – 48 p.
14. Ернест, П. Обзор европейского рынка банковского страхования [Електронний ресурс] / Пол Ернест. – Режим доступу : <http://cee.milliman.com/en/perspective/published-articles/pdfs/bancassurance-review-ukraine-PA30-09-08.pdf> – 01.12.2010. – Назва з екрану.
15. Corporate Presentation of Fortis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.orgkomitet.com/announcement/program/presentation_pronk.ppt – 01.12.2010. – Назва з екрану.
16. Фурман, В. М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків [Текст] / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С.118-122.
17. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III, зі змін. та доп. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14> – 01.12.2010. – Назва з екрану.
18. Луців, Б. Bancassurance – як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній [Текст] / Б. Луців, О. Притула // Світ фінансів. – 2005. – №2 (15). – С. 119-123.
19. Ковалева, Е. Риски в банках [Електронний ресурс] / Елена Ковалева. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=540385&print=true> – 01.12.2010. – Назва з екрану.
20. Дацюк, Р. Банки станут агентами страховых компаний [Електронний ресурс] / Регина Дацюк. – Режим доступу : <http://www.strahovatel.com.ua/blog/main/528/> – 01.12.2010. – Назва з екрану.