

О.А. Соловйова,
Дніпропетровський національний університет

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

Світовий досвід свідчить про наявність передумов для поєднання інтересів банків і страхових компаній. Сутність банківського страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергійного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу.

Процес взаємопроникнення банківського та страхового секторів економіки набув основного розвитку наприкінці 80-х років ХХ ст. Так, банк "Lloyd's Bank" придбав у 1988 році компанію зі страхування життя "Abbey Life", а після злиття придбаної компанії з компанією "Black Horse life Assurance" дохід від страхових операцій зріс з 3 до 30 % в загальному обсязі прибутку банку. На сучасному етапі процеси поглинання та злиття є атрибутом розвитку банківського та страхового бізнесу. Такі процеси дають можливість заощадити на витратах та збільшити доходи від використання загальних каналів збуту послуг.

До найбільш популярних страхових послуг, які доповнюють існуючі банківські послуги, можна віднести: страхування життя позичальника споживчого кредиту, іпотечне страхування, страхування власників депозитів, страхування майна.

До переваг банків у їх співпраці з компаніями, що здійснюють страхування життя, можна віднести такі:

- збільшення доходів за рахунок винагороди за договорами страхування життя;
- використання вільних коштів страхової компанії у формуванні пасивів банку;
- розширення набору послуг, які надаються клієнтам банку;
- збільшення обсягів кредитування;
- можливість забезпечення зобов'язань позичальників без використання механізму застави;
- інформація, якою володіють банки про своїх клієнтів, створює переваги банкам у просуванні страхових продуктів;
- закріплення ролі банку як фінансового супермаркету.

До переваг страхових компаній у їх співпраці з банками можна віднести такі:

- можливість залучення клієнтів банку, які знаходяться на території, де страховик має обмежений доступ або не має зовсім;
- розширення переліку страхових послуг;
- скорочення частки витрат з організації продажу страхових послуг;
- збільшення ефективності роботи агентської мережі;
- розповсюдження страхування життя серед населення;
- отримання більш повної інформації про клієнтів.

Недоліками банківського страхування в Україні є такі:

- вибір страховика банком залежить від розміру банківського депозиту страховика. Якщо цей розмір більший ніж 1 млн. грн., страховик може отримати можливість продавати свої продукти через банк;
- прагнення банків вказувати клієнтам, де здійснити страхування, підживляє довіру клієнта як до банку, так і до страховика;
- банківське страхування на ринку страхування життя в Україні складає близько 17 %, а ризикового страхування – 25 %. Слід зазначити, що європейські банки мають інтерес продавати переважно продукти страхування життя, ніж ризикового страхування;
- банки не володіють необхідним досвідом управління відповідними ризиками;
- якщо встановлено факт шахрайства, банки мають стимули захищати шахрая з метою забезпечення повернення ним кредиту та процентів.

Загальними недоліками співпраці банків і страховиків є зниження довіри споживачів через нав'язування їм страхових послуг, передача конфіденційної інформації, розбіжності інтересів між ними.

Ключовими позиціями співпраці між банками та страховими компаніями є збіг у стратегіях щодо залучення нових клієнтів та розширенню фінансових послуг. У сфері банківського страхування умови діяльності визначають банки, а страхові компанії залежать від вибору банку. Дохід від розповсюдження нових страхових послуг на банківському ринку необхідно розраховувати комплексно на кожному конкретному ринку в розрізі зіставлення нової вартості банківських продуктів та змін умов щодо надання фінансових послуг клієнтам.

Незважаючи на недоліки банківського страхування, воно є одним із найбільш вагомих каналів збуту страхових послуг у більшості країн світу. Так, у Європі в середньому кожний третій поліс страхування життя і кожний двадцятий із загального страхування реалізується банками. Деякі регіональні банки Японії, надаючи канали збуту для страхових компаній, контролюють до 50 % місцевих ринків фінансових послуг. У Німеччині та США питома вага банківського страхування

в каналах збуту продуктів страхування життя збільшилась з 15 до 25 % та 23 % відповідно.