

ПОКРАЩЕННЯ СПІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У статті проаналізовано проблеми в економіці функціонування банків та страхових компаній, запропоновано напрями її підвищення в майбутньому.

В статье проанализированы проблемы в экономике функционирования банков и страховых компаний, предложены направления ее повышения в будущем.

In the article the problems in economy of functioning of banks and insurance companies are analyzed, the directions of its further increasing are offered.

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить про те, що страхування розглядається, з одного боку, як засіб реалізації державної політики соціально-економічного захисту населення, з іншого – як засіб формування значних інвестиційних ресурсів.

В Україні інформація щодо реалізації банківськими установами страхових полісів вітчизняних компаній є мізерною порівняно з іншими каналами збуту. Як правило, банки володіють страховими компаніями. З компаніями, які банк не контролює, існує взаємна настороженість у відносинах. Але незважаючи на це, у страховиків та банків є взаємні спільні фінансові програми та великий потенціал для розвитку [3; с. 1].

Економічній взаємодії між банками і страховими компаніями, її проблемам та перспективам розвитку присвячені праці вітчизняних та зарубіжних економістів, серед яких відзначимо роботи Базилевича В. Д., Белоконєва Ф. Н., Горбач Л. М., Заруби О. Д., Приходько В. С., Федорової Т. А. та інших.

На їх думку, страхові компанії і банки, займаючи провідну позиції по величині активів, є основними постачальниками позикового капіталу і грошових коштів для довгострокових виробничих капіталовкладень. Одним із факторів, які стимулюють банки до співпраці зі страховими компаніями, є зниження ризикованості як банківського, так і страхового бізнесу. В Україні великий потенціал для розвитку має кредитування підприємств малого і середнього бізнесу. При видачі кредитів таким позичальникам здійснюється обов'язкове страхування заставного майна, страхування відповідальності керівників підприємства. Крім того, через банки здійснюється обов'язкове страхування циві-

льної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами, страхування майна фізичних осіб, медичне страхування, страхування життя, страхування фізичних осіб від нещасних випадків тощо [4; с. 259].

У 2006 р. спостерігалася найбільша активність на ринку надання споживчих кредитів. Багато банків активно кредитували купівлю населенням автомобілів або побутової техніки. У даній ситуації у своєчасному виконанні фізичною особою взятих на себе зобов'язань зацікавлені обидві сторони. Страхова компанія могла б запропонувати свої послуги і продавцям, і кредиторам.

Одним із ключових напрямків у загальній системі заходів щодо ефективного реформування усіх економічних відносин на ринкових засадах є проблеми підвищення ефективності функціонування банківської системи і ринку страхових послуг.

Як відомо, страховий ринок володіє значними інвестиційними ресурсами. Цим потоком грошових коштів можуть користуватися як страховики, так і банківські установи для цілей інвестування галузей промисловості. Крім того, обмін інформацією про клієнтів, надання високоякісних, привабливих страхових послуг в умовах конкуренції підвищить ефективність взаємодії банків і страхових компаній. Це може знизити витрати на страхове обслуговування та пошук нових клієнтів.

Напрацьований кредит довіри може дозволити в майбутньому розглядати різні інвестиційні проекти, прибуткові господарські програми, спільні вкладення в цінні папери або підприємства, що належать банку або його філіалам [4; с. 262-263].

До прикладів спільного напрямку діяльності страхових компаній і банків відносять: страхування заставленого у банку майна, страхування фінансових ризиків банку, ризиків за операціями з платіжними картками. В сучасних умовах спільними схемами ефективною співпраці банку і страхової компанії є кредитування на придбання автотранспорту з його одночасним обов'язковим страхуванням при наданні кредиту на його купівлю, страхування туристичного бізнесу, іпотечне кредитування з одночасним страхуванням житла, отриманого за рахунок кредиту.

Таким чином, виділимо декілька причин підвищеної взаємної зацікавленості страхових компаній та банків:

- можливість розширити клієнтську базу, через надання послуг установами єдиної системи;
- проникнення на нові ринки та забезпечення ефективного використання філіальної системи;
- диверсифікація капіталу та доходу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів;
- необхідність акумулювання всіх грошових потоків в одній системі;
- можливість надання повного спектру банківських та страхових послуг [6; с. 20].

У окремих вчених різні уявлення щодо схеми організації взаємодії з банківськими структурами, все ж таки, можна відзначити найроzsповсюдженішу посеред них:

- на першому етапі відділ або управління страхової компанії по роботі з банками визначає найбільш привабливе з точки зору специфіки роботи страхової компанії, її цілей і спеціалізації коло банківських структур. Окремо відмічаються величина активів банку, розміщених у вигляді кредитів організаціям і населенню, величина власного капіталу банку, кількість клієнтів юридичних і фізичних осіб, наявність відділень і філіалів. Додатково можливий збір інформації від клієнтів страхової компанії або їх контрагентів;

- на другому етапі встановлюється контакт з відповідним підрозділом банку. Це може бути управління активними операціями, кредитне управління або управління пасивними операціями в частині роботи з банківськими депозитами або з коштами клієнтів – фізичних осіб. На цьому етапі менеджери страхової компанії в процесі ведення переговорів з'ясовують, які зі страхових продуктів або нових розробок компанії можуть бути цікаві даному банку. З цього

етапу роботу веде персонально відповідальний за взаємодію з даним банком менеджер страхової компанії;

- третій етап – підготовка пропозицій страхової компанії. У них, нарівні з пропозиціями базових страхових послуг, враховуються і специфічні продукти, тією або іншою мірою цікаві банку. Передбачаються також можливість розміщення тимчасово вільних страхових ресурсів компанії, обмін інформацією, взаємодія по розширенню клієнтських баз. На цьому етапі до роботи підключаються топ-менеджери страхової компанії;

- на наступному етапі найбільш корисним було б особисте знайомство топ-менеджерів банку і страхової компанії, а також досягнення домовленостей про шляхи розвитку спільної діяльності. Було б доречним підписання договору про співпрацю (генеральної угоди), в якій визначалися б цілі й задачі на найближчий час і перспективу. Окремо можна було б обговорити умови пільгового страхування співробітників банку після досягнення певного рубежу в співпраці, запропонувати спеціальні умови страхування вищому керівництву;

- на п'ятому етапі мається на увазі початок конкретної роботи з банком з надання базових страхових послуг і більш детального опрацювання інших фінансових проектів і продуктів. Клієнти страхових компаній – юридичні особи завжди раді збільшити свої оборотні кошти на прийнятних умовах. Страхова компанія могла б на цьому етапі надати банку рекомендації на користь початку роботи з клієнтом [4; с. 264].

У ході розгляду даного питання, економісти відзначають, що банківські послуги й послуги із страхування доповнюють себе в пропонованому єдиному продуктовому ряду. Банки і страхові компанії в умовах розвитку фінансового ринку акумулюють значні кошти, які інвестуються за допомогою взаємних інвестиційних і пенсійних фондів. У цілому ці фінансові групи працюють згідно з концепцією «фінансового супермаркету», тобто клієнти одержують повний пакет високоякісних фінансових послуг в підрозділі однієї групи, який відповідає міжнародним стандартам і практиці створення інтегрованого простору для ділових операцій. У страхової компанії, у свою чергу, при реалізації концепції «фінансових супермаркетів» з'являється можливість використати базу даних про клієнтів банків, зменшити витрати на розповсюдження страхового продукту, розширити мережу надання фінансових послуг [1; с. 32].

Однак до 2007 р. склалась ситуація, коли основні послуги, що надаються банками страховим компаніям і страховими компаніями банкам, вже запитані і спостерігається істотне уповільнення темпів розвитку спільної діяльності.

Тому, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, головним із яких є, в першу чергу, монополізація фінансової галузі. Для прикладу, підприємство бере в банку в лізинг обладнання, при цьому банк зобов'язує його застрахувати лізингове майно й пропонує ряд страхових компаній, поліси яких він прийме. Із цими страховими компаніями він має договір про співпрацю, або вони входять в одну банківсько-страхову групу. Підприємство, яке бере у лізинг обладнання, не має права вибрати іншу страхову компанію, умови страхування якої можуть бути більш привабливими, а вартість послуг – нижчою, що обмежує права споживача фінансових послуг. Таким чином, відбувається прихована монополізація ринку фінансових послуг [2; с. 34].

Для поліпшення спільної роботи найчастіше пропонуються наступні, умовно розділені на кілька груп, заходи:

1. Вдосконалення стандартних (базових) послуг страховою компанією.
2. Впровадження в практику взаємодії розроблених спеціально для конкретного банку страхових послуг.
3. Розробка і впровадження нових спільних фінансових продуктів.

Розглянувши запропоновані заходи, слід відмітити те, що розробка і впровадження нових спільних фінансових продуктів, на думку вчених-економістів, – найбільш гостра і значуща тема в розвитку спільних відносин. Від того, наскільки успішно буде розвиватися робота в цій сфері, залежить фінансовий успіх усієї співпраці загалом. При розробці даних продуктів необхідно враховувати насамперед найбільш привабливі бізнес-проекти всередині самих банків.

В економічній літературі зазначається, що деякі страхові компанії вже почали освоювати програму по роботі з пластиковими картами, але в переважній більшості випадків страхові компанії випускають картки, на які нанесені лише дані власника і номер його поліса. Страхування власників банківських платіжних карток включає, як правило, програми: страхування медичних витрат виїжджаючих за кордон, страхування їх вантажу, страхування затримки рейсів, оплату проживання в готелях та інші

послуги; страхування від нещасних випадків в Україні та за кордоном; страхування на випадок втрати, крадіжки та пошкодження банківської картки; страхування від махінацій з платіжними картками.

Відомо також, що вітчизняні страховики зробили та надають провідним банкам такі послуги. Для банку цей вид страховки цікавий тим, що вони можуть залучати нових клієнтів за рахунок підвищення якості та розширення спектра послуг клієнтам. Вартість страховки становить від 4 дол. США (залежно від набору ризиків). При цьому вона повинна обов'язково входити до ціни картки. Це пов'язано з тим, що клієнт має сприйняти страховку як невід'ємну частину картки, а не як окремий продукт, оскільки в зв'язку з нерозвиненістю такого виду страхових послуг та непоінформованістю населення, низькою страховою культурою окремо страховка не матиме великого обсягу продаж. Разом з картою можна видавати її власнику також поліси страхування від нещасних випадків, медичну страховку на території України, поліс страхування водіїв від нещасних випадків чи страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами тощо.

При реалізації карткового проекту страховик повинен встановлювати невеликі тарифи для зменшення витрат банку. Важливим для банків є страхування від махінацій з платіжними картками. Статистика повідомляє наступне: збитки банків від махінацій з картками становлять близько 1 % від обороту по платіжних картках. Це менше ніж на Заході, де втрати від махінацій становлять 2-5 %. Але зі зростанням обсягів трансакцій цей вид страхування буде актуальним для банківських установ (хоча й недешевим 40...70 тис. дол. США на рік) [3; с. 2-3].

Слід погодитись, що безумовним кроком уперед в цьому напрямі буде спільний випуск пластикової карти однієї або двох найпоширеніших платіжних систем, тобто випуск пластикової карти з нанесеними на ній логотипами банку, страхової компанії і платіжної системи. Це дозволить робити додаткову послугу клієнтам компанії, а також отримувати певний прибуток від реалізації даного проекту. З банком-емітентом доцільно домовитися про відсотковий розподіл прибутку, що складається з плати за трансакції, зняття готівки через банкомат і річне (щомісячне) обслуговування картки, на умовах страхування фінансових ризиків, пов'язаних з можливим наданням клієнту овер-

драфту по картці. Для страхування таких ризиків можна використати декілька з варіантів.

По-перше, банк може застрахувати фінансові ризики, пов'язані з неповерненням наданого овердрафту в тій же страховій компанії з урахуванням суми страхової премії від суми овердрафту. При цьому, пластикова картка повинна видаватися безкоштовно, щоб не обтяжувати потенційного страхувальника додатковими витратами, а плата за користування картою повинна стягуватися тільки за умови наявності порушення по картковому рахунку.

По-друге, банки можуть видавати безкоштовно картки супутнього продукту при купівлі якої-небудь фінансової послуги. Крім того, банк може позитивно сприймати пропозицію придбати на певних умовах деякі страхові продукти, скажімо, страхування при виїзді за кордон або мінімальне страхування цивільної відповідальності власника автомобіля, що буде сприйматись клієнтом як переваги пластикових карт, що випускаються саме цим банком.

По-третє, для будь-якого банку і страхової компанії був би цікавий також проект з видачі пластикових карток з одночасним страхуванням фінансових ризиків співробітникам організацій – страхувальників майна. Поручителем, а значить об'єктом, на який може бути звернений регрес, виступить сама організація. Тобто банк надає овердрафт фактично під 100 % гарантії, а страхова компанія має джерело погашення страхових виплат.

Список подібних спільних продуктів буде поповнюватись в процесі розвитку фінансово-економічної ситуації на ринку України [4; с. 263-264].

За даними на кінець 2008 р., в Європі через банки реалізувався кожний третій поліс страхування життя і кожний двадцятий по інших видах страхування. Однак вельми великий також список видів страхування фінансових і банківських ризиків.

Вчені помічають, що більшість фінансових гарантій охоплює основні фінансові операції, пов'язані з кредитуванням, іпотекою, депозитами, цінними паперами, операційними ризиками, хеджуванням валютних курсів. При цьому загальним є прагнення всіх страхувальників звести до мінімуму ризик цих гарантій шляхом зваженого підходу до операцій. Однією з основних послуг страхових компаній, якою найбільш активно користуються банківські структури, є страхування майна, що передається підприємствами в заставу для забезпечення поворотності кредитів, що видаються. Крім того,

спостерігається всезростаючий попит на страхування іпотечного і лізингового кредитування, проектного фінансування, а також цивільної відповідальності (при іпотечному, лізинговому кредитуванні і т.п.). Важливого значення набуває страхування при видачі споживчих кредитів фізичним особам, з поширенням даного виду страхування, як на предмет кредитування, так і на життя та працездатність позичальника. Тарифи на страхові послуги у різних компаній приблизно однакові і часто відрізняються на соті частки відсотка. У зв'язку з цим на перший план виходить привабливість програми взаємодії з конкретною фінансовою структурою, а також грамотно побудована робота з різними управліннями і департаментами банку або небанківської кредитної організації. Так, ще одним перспективним напрямком співпраці можна назвати страхування фізичних осіб керівників підприємства, які дуже часто дають і своє особисте поручительство по поверненню взятої позики. Тут доречно говорити про страхування життя або страхування від нещасного випадку. Причому термін дії договору страхування фізичних осіб повинен відповідати терміну дії договору страхування майна. Все більш актуальною стає співпраця банківських і страхових структур у сфері обміну і розширення клієнтських баз. Особливого значення в роботі підрозділів клієнтського сервісу набуває обізнаність банків про діяльність конкурентів, про потреби і переваги клієнтів. Страхової компанія, що має розгалужену філіальну мережу, може надавати довідку про потенційного клієнта або позичальника, що дислокується у віддаленому регіоні.

Серед одних з головних спонукальних мотивів до більш тісної взаємодії зі страховою компанією є розміщення тимчасово вільних коштів. Помітно, що навіть при порівняно невеликій сумі розміщення страхувальник отримує доступ до основної клієнтської бази банку і має більш конкретні рекомендації про вибір клієнтом страхової компанії. Необхідно зазначити, що почавши роботу з клієнтом – юридичною особою, страхувальник отримує декілька клієнтів – фізичних осіб: керівників і співробітників підприємств, партнерів по бізнесу, а також членів їх сімей. З метою матеріальної зацікавленості працівників фінансових структур, страхова компанія має можливість запропонувати пільгові або взагалі безкоштовні поліси по добровільному медичному страхуванню, страхуванню майна відповідального працівника або страхуванню цивільної відповідальності власників транспортних засобів [4; с. 259-260].

Щоб взаємодія банків в умовах розвитку страхових відносин була ефективною, пропонується створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами й стандартами Європейського Союзу [2; с. 35].

Тенденції, які склалися на фінансовому ринку, породжують нові сфери конкуренції і суперництво на національних ринках. Розвиток глобальної фінансової системи ставить задачі переосмислення економічної і фінансової політики, вимагає удосконалення конкретних інструментів і технологій економічного регулювання страхових відносин, що забезпечують економічну безпеку господарюючих суб'єктів і стійкий розвиток національної економіки [5; с. 13].

Співпраця страхової компанії з банком вигідна обом учасникам, оскільки, в першу чергу:

- знижується собівартість трансакцій та інформаційних витрат усередині групи і, як наслідок, зменшуються тарифи, надається можливість вести більш гнучку цінову політику, зростає надійність усіх фінансових операцій, що проводяться страховою компанією і банком, також раціонально інвестуються кошти страхових резервів, зібраних страховою компанією;

- у банку виникає додаткове джерело доходів – комісійна винагорода за реалізацію страхових полісів [6; с. 21];

- страховик отримує постійний канал надходження страхових платежів та клієнтів;

- відбувається розширення набору послуг, які надає банк при обслуговуванні клієнтів, яке, в

свою чергу, позитивно впливає на його імідж та дає додаткові конкурентні переваги для поширення власних програм [6; с. 22].

Дослідивши дану проблему, можна зробити висновок, що в Україні ринок страхування ще молодий, і існує багато невирішених питань, над якими потрібно працювати, адже від характеру, розвитку і вдосконалення взаємодії між банками і страховими компаніями багато в чому залежить фінансова стійкість і добробут цих фінансових структур у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Зубарев, В. В. Банк і страхування: «за» і «проти» [Текст] / В. В. Зубарев // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 32-38.
2. Лилик, О. Р. Banc assurance та перспективи його розвитку в Україні [Текст] / О. Р. Лилик // Вісник НБУ. – 2007. - № 2. – С. 32-37.
3. Матвієнко, В. Співпраця страхових компаній [Текст] / В. Матвієнко // Обрій. – 2002. – № 27 (85). – С. 1-3.
4. Навроцький, С. А. Взаємодія страхових компаній і банків [Текст] / С. А. Навроцький // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. - С. 259-264.
5. Петров, М. А. Интеграция рынков в условиях глобализации на примере страхового рынка [Текст] / М. А. Петров // Финансы. Инвестиции. Деньги. – 2003. – № 7. – С. 13.
6. Фурман, В. В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні [Текст] / В. В. Фурман // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 20-22.

Надійшла до редколегії 18.03.2009.