

Юрій КЛАПКІВ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОНСОЛІДОВАНОЇ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ АРХІТЕКТОНІКИ В УКРАЇНІ

Досліджено концептуальні засади стратегії розвитку консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектоніки, мотиви та чинники, що впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституцією. Визначено лейтмотиви розвитку ринку фінансових послуг в Україні.

Author investigates the architectonics of the bank-insurance business. He concentrates on conceptual principles of strategy of development. Also he investigates reasons and factors which influence on a decision-making about activation of collaboration between bank and insurance firms. Also he determines burdens of development of Ukrainian financial service market.

За минуле десятиліття високі темпи розвитку інновацій на фінансових ринках та інтернаціоналізація фінансових потоків, змінили світову бізнес архітектуру, а особливо кардинальних змін зазнала банківська справа. Технологічний прогрес і дерегулювання повноважень призвели до появи як нових можливостей для банківських установ, так і до зростання конкуренції між банківськими, а також небанківськими фінансовими інституціями. Починаючи з кінця 80-х років ХХ століття прибутковість традиційних видів банківського бізнесу у розвинутих країнах почала знижуватися, а вимоги до капіталізації банківських установ – зростати [14, с. 37]. Фінансові кризи сприяли даному процесу [11, с. 3, 237-238]. Банки енергійно і творчо відповіли на ці зміни, почавши проникнення в нові сфери діяльності [2, с. 14].

Розвиток консолідації банківського і страхового бізнесу спостерігається головним чином в країнах Західної Європи, таких як: Франція, Іспанія, Італія, скандинавських країнах, а також в деяких країнах Латинської Америки. Аналізуючи світові тенденції в банківській сфері можна дійти висновку, що об'єднання банківської справи із страховою в умовах глобалізації є невідворотним процесом, який набиратиме щораз більшого темпу. Припускається, що розвиток консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури в світі, як і раніше продовжуватиметься, оскільки страхові та банківські інституції весь час прагнуть використовувати багатоканальні продажі. Страхові товариства постійно прагнуть мінімізувати вартість дистрибуції своїх продуктів і банківський канал продажу страхового захисту знаходиться, в такій ситуації, в центрі їх інтересів. Використання банківської інфраструктури суттєво зменшує кошти дистрибуції. Підтверджує це значна кількість прикладів розвитку консолідації банківського і страхового бізнесу в усьому світі [10].

Розробці фундаментальних питань реформування світового фінансового ринку та формуванню глобальної фінансової архітектури присвячені праці багатьох науковців. Найбільш відомі з них роботи Адамчука Н., Андрущенко В., Білоруса О., Гаврилюка О., Гальчинського А., Геєця В., Даниленка А., Кравчук Н., Лук'яненко Д., Луцишин З., Лютого І., Новицького В., Пахомова Ю., Поручника А., Рогача О., Румянцева А., Сікори В., Степаненка В., Федосова В., Філіпенка А., Фурмана В., Шарова О., Юрія С. та інших.

Однак, у вітчизняній фінансово-економічній літературі приділяється недостатньо уваги детальному дослідженню консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектоніки, мотивам та чинникам, що впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституціями.

Важливе значення при цьому має систематизація чинників, які впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституцією, обґрунтуванню їх поділу на зовнішні і внутрішні; визначення можливих альтернатив розвитку фінансових послуг, що можуть впливати на перерозподіл фінансових ресурсів, і використовуватися задля інноваційного розвитку. Окрім цього, слід з'ясувати мотиви формування стратегічного альянсу банківської установи та страхової компанії.

Аналізуючи успіх bancassurance в країнах Західної Європи можна прогнозувати, що разом з подальшим розвитком фінансового ринку в Україні, поширюватимуться також банківсько-страхові фінансові групи. Адже має місце виникнення щораз більш складних моделей зрощення та

функціонування банківського та страхового бізнесу. Хоча в більшості випадків взаємодія банківських установ та страхових компаній базується на договорах про співпрацю та акредитацію, та можна відзначити приклади більш складних моделей співпраці.

Перспективи та стратегія формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури залежать від багатьох чинників та умов як зовнішніх, так і внутрішніх. Тому особливої уваги заслуговують питання систематизації чинників, котрі впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банком та страховою компанією. Їх можна умовно поділити на чинники зовнішнього походження – законодавчі, нормативно – правові акти та внутрішні – зростання конкурентних переваг, отримання ефекту синергії. Проте, на прийняття рішення про консолідацію мають безпосередній і першочерговий вплив:

- зміни попиту – потреби та преференції клієнтів;
- зміни пропозиції – ситуація в галузі, конкуренція, глобалізація.

Не менший вплив справляють чинники внутрішнього походження, дже-релом яких є власне фінансові інституції, зокрема:

- додаткові доходи;
- зниження затрат;
- диверсифікація діяльності.

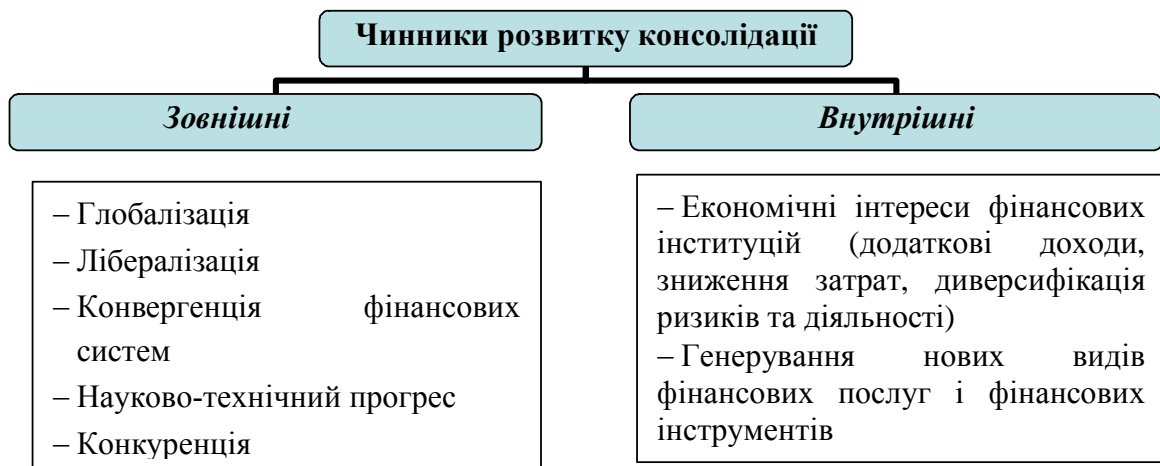


Рис. 1. Чинники розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу*

* Розроблено автором.

Кожен із чинників розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу (див. рис. 1) залежить ще від багатьох інших, а деякі з них є одночасно як внутрішніми, так і зовнішніми в залежності від впливу та джерела ініціативи.

Аналіз чинників, що впливають на консолідацію банківського та страхового бізнесу та їх систематизація дасть можливість оцінити середовище розвитку даного процесу, що є необхідним для визначення перспектив розвитку та можливостей для формування консолідованої банківсько-страхової архітектури. Адже процес формування консолідованої архітектури по своїй суті є когерентним із розвитком фінансового ринку та окремих його складових.

Проаналізуємо, перш за все, чинники зовнішнього походження. Одним із основних чинників, котрий детермінує активізацію взаємодії і здійснює безпосередній вплив як на форми, так і на розміри, є нормативно-правове регламентування, котре чітко та обґрунтовано диверсифікує банківську й страхову діяльність, страхування життя і ризикове страхування. Як відомо, правова база в Україні відділяє банківський бізнес від страхування та зазначає, які дії є прерогативою для даного роду діяльності, а які для нього заборонені. Відтак нормативно-правове регулювання може зумовити неможливість об'єднання банківської установи і страхової компанії в одну інституцію, котра б здійснювала уніфіковані види діяльності, та з іншого боку, саме законодавчо-правові норми окреслюють сферу і форму консолідації банківського та страхового бізнесу.

Водночас юридично-правові нормативи та інші регуляторні документи, котрі стосуються взаємодії та консолідації страхових компаній і банківських установ, концентруються навколо п'яти основних проблем, пов'язаних із формуванням консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури, зокрема:

- конкуренція та загроза монополізації ринку фінансових послуг;
- захист та шляхи реалізації прав клієнта;
- загострення ризику подвійного використання капіталу;
- поглиблення відмінностей між наглядом за банківською та страховою діяльністю;
- специфіка та модифікація органів нагляду.

Важливим чинником, котрий стимулює прийняття рішення на законодавчому рівні щодо фінансової консолідації, є оподаткування діяльності, особливо у випадку продуктів накопичувального страхування життя та банківського депозиту.

Суттєвими чинниками, в основі яких закладений попит на фінансові послуги є, зокрема:

- 1) демографічні чинники (тривалість життя, натуральний приріст);
- 2) зміни пререференції потенційних клієнтів.

Як відомо, вже з середини вісімдесятих років ХХ ст. у розвинених країнах мали місце суттєві демографічні зміни. З посеред них виділяють: падіння рівня народжуваності; загальне зменшення кількості населення; старіння суспільства; зростання рівня освіти; зростання загального суспільного добробуту [3, с. 464].

У зв'язку з такими демографічними тенденціями, відбуваються надзвичайно суттєві зміни у сфері пенсійного страхування. Оскільки пенсійні фонди працюють за принципом перерозподілу фінансових ресурсів, відбувається зменшення джерел доходів (зменшення кількості осіб, котрі приймають участь у формуванні активів пенсійного фонду) при одночасному збільшенні фінансових видатків (зростає кількість осіб, які отримують виплати, живуть довше і мали високу заробітну плату та призвичаєні до високого рівня і якості життя) [7]. Такі зміни структури населення значно утруднюють можливості підтримання урядами сталого рівня пенсійного забезпечення. Все більше клієнтів банківських установ проявляють зацікавленість в довгострокових накопичувальних програмах. Співробітництво із страховою компанією дозволяє банківським інституціям пропонувати своїм клієнтам програми довгострокового страхування життя, на випадок втрати працездатності та отримувати при цьому комісійну винагороду за реалізацію страхових продуктів [1].

Ці чинники та глобалізація світової економіки сформували дві ключові тенденції у сфері попиту. По-перше, клієнти користуються кожного разу з більшою кількістю фінансових послуг, що пропонуються банківськими установами та страховими організаціями. По-друге, змінюються вимоги клієнтів щодо способу надання їм фінансових послуг. Обидві тенденції змушують страхові компанії та банківські інституції до формування стійких зв'язків між продуктами та способами їх продажу.

Зміни у дистрибуції призводять до створення стратегічних альянсів банківських інституцій та страхових компаній, спрямованих на:

- задоволення основних потреб у відповідності до вимог ринку та споживачів;
- зміцнення конкурентних позицій серед інших фінансових інс-ти-туцій, а також інституцій, котрі традиційно зараховують до фінансового сектора;
- активізація конкуренції в межах галузі.

У відповідь на нові вимоги клієнтів щодо фінансових послуг, фінансові посередники вимушені розширювати їх асортимент і диверсифікувати пропозицію, щоб задовольнити зростаючі потреби. Це призводить до зацікавленості у експансії одних сфер бізнесу у фінансовому секторі інших.

Генерування нових видів фінансових послуг та фінансових інструментів, розвиток і поява нових видів цінних паперів, лібералізація та глобалізація світової економіки, спонукають до формування нового виду фінансових послуг, котрі є субститутами до тих, які традиційно надають банківські інституції та страхові компанії. Даний факт призвів до зростання конкуренції між окремими галузями фінансового сектора та зменшення бар'єрів для входження з інших галузей. Це, у свою чергу, дало можливість надавати фінансові послуги тими інституціями, котрі до початку стрімкого розвитку глобалізації не мали повноважень на діяльність у фінансовому секторі. Прикладом такої ситуації може послужити пошук підприємствами альтернативних банківському кредиту форм зовнішнього фінансування – облігацій, входження на фінансовий ринок інституцій з нефінансового сектора. Зокрема, наприклад, потужні фірми створюють власні банківські установи і страхові компанії з метою надання фінансового сервісу для клієнтів, котрі купують їх продукти. Це можуть бути мережі супермаркетів, які здійснюють продажі в кредит, автомобільні холдинги з аналогічною метою та інші інституції з парабанківського сектора [12; 13].

В Україні більшість провідних промислових підприємств також мають свої власні страхові компанії або ж планують створити дочірні компанії. Головною особливістю вітчизняних страховиків є те, що багато з них кептивні, без достатніх ресурсів для розвитку. З більш ніж 450 зареєстрованих страхових компаній, на думку вітчизняних науковців, лише близько 100 активно здійснюють страхові операції [16, с. 21].

Якщо провести паралелі в розвитку вітчизняного та європейських страхових ринків, враховуючи зміни до Закону України "Про страхування" [6] (в частині збільшення вимог до статутних капіталів), можна спрогнозувати, що кількість національних страховиків у найближчі роки значно скоротиться.

Цей прогноз поділяють російські аналітики, які вважають, що укрупнення фінансового бізнесу - перспектива, перед якою незабаром постануть всі колишні республіки СРСР [5].

При цьому, державним контролюючим органам необхідно приділяти більше уваги не лише абсолютним величинам активів, власного капіталу, статутного фонду страховиків, але і якості даних показників. Наприклад, аналіз структури активів деяких компаній свідчить про те, що в них основну частину складають неліквідні векселі та цінні папери, дебі-тор-ська заборгованість, основні фонди тощо. Враховуючи тенденції, що склались на страховому ринку в Україні, можна передбачити, що в найближчі роки вітчизняні банки та промислові підприємства і надалі будуть головними інвесторами страхових компаній.

Відтак, ми переконані, що формування стратегічних альянсів страхових компаній та банків на ринку фінансових послуг України надасть конкурентні переваги його учасникам.

Додатковим лейтмотивом до формування стратегічного альянсу банківської установи та страхової компанії є жорстка конкуренція в галузі. У високорозвинених країнах рівень насичення фінансовими послугами є відносно високим, що призводить до зростання внутрішньої конкуренції. Виразно окреслені тенденції глобалізації у межах окремих галузей зумовлюють зростаючу конкуренцію, експансію фінансово потужних іноземних фінансових інституцій. Таким чином, тенденції глобалізації та інтернаціоналізації стали ще одним стимулом до розвитку концепції формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектоники.

Проте основним мотивом і перевагою взаємодії банківських установ та страхових компаній є внутрішні чинники. Як найсуттєвіший чинник для фінансової консолідації посередників, що функціонують у різних сферах діяльності, визначають ефект синергії [8]. До внутрішніх чинників варто зарахувати передусім, наявність відповідного фінансового забезпечення, яке уможливило адекватний розвиток бізнесу, через розширення спектра послуг і фінансових продуктів, що пропонуються в одній точці продажу. Також, додаткові фінансові ресурси банківської установи можуть отримати завдяки консолідації із страховими компаніями, наприклад через продаж у своїх відділеннях полісів страхування життя.

До зовнішніх чинників, як видно із рис.2, польський вчений виходячи із американського досвіду Марек Сліперський зараховує альтернативні рішення щодо консолідації банківського та страхового бізнесу [17].

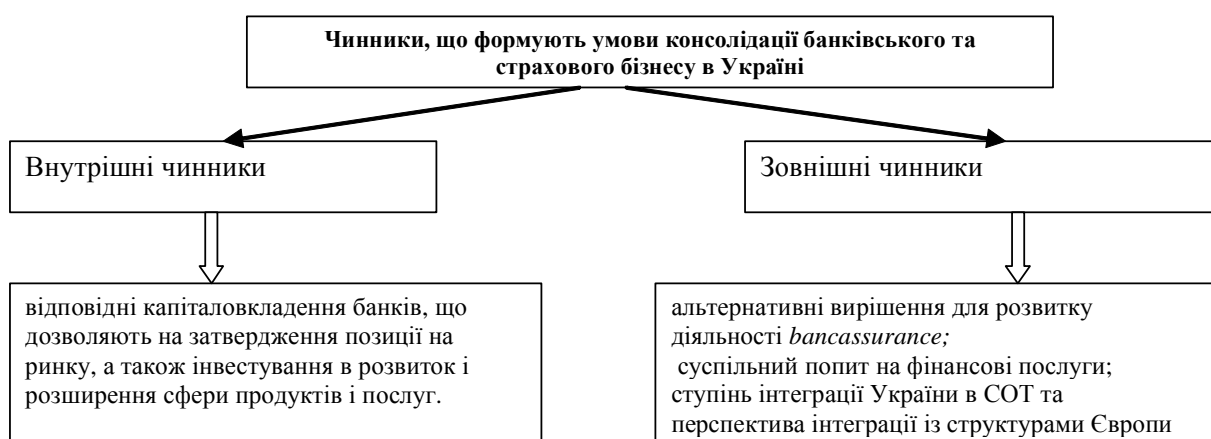


Рис. 2. Чинники, що формують умови консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні *

* Складено на основі [17, с. 164-170.]

Світова практика та тенденції сприйняття і проникнення фінансових послуг в життя суспільства свідчать про наявність перспектив для розвитку інтеграції й консолідації банків і страхових компаній. Для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу на території України (як, до речі, й інших інновацій) необхідні відповідні фінансові вкладення. На їх динаміку чинить вплив фінансова і соціальна ситуація. На обсяги затрат безпосередньо впливають масштаби започаткованої діяльності, а на ефективність – можливі альтернативні інвестиції. Внаслідок цього стратегія та перспективи розвитку банкострахування перебувають у тісному взаємозв'язку з можливими альтернативними шляхами розвитку банківських інституцій в Україні [15, с. 44-46]. Серед можливих альтернатив розвитку фінансових послуг, котрі мають змогу вплинути на перерозподіл частини ресурсів, що в свою чергу можуть бути використані на інновацію типу банкострахування, варто виділити:

- розвиток банківських (фінансових) послуг через мережу Інтернет;
- розвиток іпотеки [4].

Розвиток банківських (фінансових) послуг через Інтернет може виявитись прибутковим за дистрибуцію страхових послуг через банківські відділення у зв'язку з більшими можливостями економії коштів на ведення справи. Проте, в українських реаліях, за досить низького рівня комп'ютеризації населення, у найближчій перспективі ефективніше розвиватиметься саме консолідація банківського та страхового бізнесу.

Значний потенціал розвитку зосереджено в фінансуванні потреб у житлі, іпотеці через банківські інституції, що може створити додаткові стимули для консолідації фінансових інституцій, проте стагнація економіки України дещо мінімалізує можливість для цього розвитку.

Таким чином, з огляду на вищезазначене, найоптимальнішим, на нашу думку, способом підвищення конкурентоспроможності інституцій буде фінансова консолідація страхових та банківських інституцій і, відповідно, створення й надання інтегрованих послуг.

Варто відзначити, що у країнах, де формується консолідована банко-страхова бізнес архітектоніка, а ринок фінансових, і особливо страхових послуг, вже насичений, його подальше поширення буде обмеженим, адже попит на страхові послуги буде менш еластичним. Відтак запровадження та розвиток консолідації банківської та страхової діяльності буде пов'язаний з заміною уже існуючих каналів дистрибуції [9, с.38–39]. Україна має значний потенціал для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу, а незначний відсоток застрахованих ризиків її громадян є ще одним стимулом для розширення каналу продаж із уже сформованою обізнаністю населення.

Отже, систематизовано чинники, котрі впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституцією. Обґрунтовано, що їх можна умовно поділити на чинники зовнішнього походження – законодавчі, нормативно – правові акти, та внутрішнього – зростання конкурентних переваг, отримання ефекту синергії.

Науковий аналіз зарубіжного досвіду та основних теоретичних концепцій дозволяє спрогнозувати скорочення кількості національних страхових компаній в найближчі роки та визначити можливі альтернативи розвитку фінансових послуг, котрі мають змогу вплинути на перерозподіл частини ресурсів, що в свою чергу можуть бути використані на інновацію типу банкострахування. Як альтернативні, нами виділено розвиток банківських (фінансових) послуг через мережу Інтернет та розвиток іпотеки.

Результати проведеного аналізу розвитку банкострахування засвідчують, Україна має значний потенціал для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу, адже незначний відсоток застрахованих ризиків її громадян є вагомим стимулом для розвитку каналу продаж із уже сформованою мережею.

Література

1. Адамчук Н. Г. *Конвергенция финансовых рынков на примере банкострахования Азии* / Адамчук Н. Г. // *Страховое Дело*. – 2004. – август. – С. 36–47.
2. Грюнинг Х. ван, Брайович Братанович С. *Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском* / Грюнинг Х. ван, Брайович Братанович С. – Пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К. Р. Тагирбекова – М: Издательство «Весь Мир», 2007. – 304 с.
3. *Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові, напрями протидії* // Під ред. В.С. Стешенко. – К.: Інститут економіки НАН України. – 2001. – 580 с.

4. Демпинг раскачивает рынок ипотечного страхования [Электронный ресурс] // "Банковское обозрение" – № 11, ноябрь 2005 г. Режим доступа до журн.: <http://bo.bdc.ru/2005/11/demp.htm>
5. Духовный А. Бизнес-модель «Финансовый супермаркет» / Духовный А. // Комп&ньон. – 2002. – № 24.
6. Закон України „Про страхування” // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 7. – ст. 50.
7. Залетов О. Пенсійний захист населення: глобальна проблема XXI століття / Залетов О. // Страхова справа. – 2006. – № 3(23). – С. 12–17.
8. Клапків Ю. Bancassurance у контексті глобалізаційних процесів: формування стратегічних цілей консолідації фінансових інституцій / Клапків Ю. // Україна на шляху до інтеграції у світовий фінансовий простір: Зб. матеріалів всеукр. міжвуз. наук. студ. конф., присвяч. 100-річчю заснування кафедри фінансів. 11–13 берез. 2007 р. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 119–121.
9. Комиссионное вознаграждение — это не откат // Банковское обозрение. – 2006. – № 5(83). – С. 38–39.
10. Кравчук Наталія. Модифікація ринку фінансових послуг крізь призму фінансової консолідації: функціональна детермінованість та діалектика пізнання / Кравчук Наталія // Світ Фінансів. – 2007. – 4(13). – С. 9–23.
11. Лаутс Е. Б. Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности / Елизавета Борисовна Лаутс. – Волтерс Клуверю. – 2008. – 280 с.
12. Мошенец Елена. Инвождение. Украинские банки, специализирующиеся на автокредитовании, могут вытеснить банки автопроизводителей / Мошенец Елена // "Инвестгазета". – № 8. – 2008. – С. 32–34.
13. Резник Галина. "Торгаши наступают" / Резник Галина // Банковская практика за рубежом. – № 6(78). – 2005. – С. 6–15.
14. Рыбин Е. В. Слияния и поглощения банков в России как фактор экспансии иностранного банковского капитала / Рыбин Е. В. // Деньги и кредит. – 2007. – № 3. – С. 37–42. 37.
15. Финансовый супермаркет // Страховой клуб. – 2006. – № 11–12 (38–39). – С. 44–46.
16. Фурман Василь Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні / Фурман Василь // Вісник національного банку України. – 2005. – № 4. – С. 20–22.
17. Hliperski M. ZwiNzki bankyw komercyjnych z firmami ubezpieczenio-wym., Fundacja. – Warta. – Warszawa. – 2002. – 196 s.