

# от первого лица



## **Василий Махно**

Очередной шаг — создание научно-исследовательского центра по проблемам развития страхового рынка

*Страница 10*



## **Михаил Клапкв**

Две альтернативные тенденции в сфере взаимоотношений между страховой и банковской системами — интеграционная и дезинтеграционная

*Страница 12*

# Формы и сферы сочетания рынков

Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России, научные публикации и разработки которого по страхованию нам представляются полезными и для страховщиков-практиков Украины.

На наш взгляд, предлагаемый отечественный центр может быть на первом этапе своего становления структурным подразделением Укрстрахнадзора. А для того, чтобы он не стал еще одним бременем для госбюджета, его необходимо в перспективе сделать хозрасчетным предприятием. Основным источником доходов центра должно стать выполнение работ по хоздоговорной тематике, где заказчиками, в первую очередь, будут выступать страховщики и зарубежные перестраховщики, страхователи из числа крупных юридических лиц, правительственные и другие высшие государственные органы и т.д. Для страховщиков-практиков это могут быть консалтинговые услуги, высококвалифицированный, с точки зрения страхования, аудит и разработка предложений по оптимизации (самостоятельной санации) деятельности и многое другое.

Кроме того, центр мог бы взять на себя проведение тематических семинаров, дискуссий, круглых столов специалистов по актуальным вопросам страхования, на которые могли бы приглашаться члены правительства, специалисты Укрстрахнадзора и заинтересованных ведомств, зарубежные коллеги. Центр также может проводить подготовку и публикацию научно-методической и популярной литературы по страхованию, которая в Украине почти не издается. И это лишь часть основных видов доходной деятельности Центра.

Одним из первоочередных заданий указанному центру могла бы стать разработка Концепции развития страховой деятельности в Украине на ближайшие годы. Ее проекты, и довольно хорошо подготовленные, на мой взгляд, уже были, и рассматривались в числе других инстанций Экспертным советом по страхованию. Но увы, или эти проекты безнадежно устаревали, или не хватало усилий на их доработку, или возникали какие-то другие причины, а шестой год украинское страхование живет без концепции, которая, в моем понимании, должна преследовать две цели — определить место института страхования в нашей экономической системе и стать государственной программой его развития.

В целом, как нам представляется, пришло время объединить усилия страховщиков, государственных органов, ученых, средств массовой информации в развитии рынка страховых услуг, поднятии уровня страховой культуры, создании положительного имиджа этой отрасли экономики, как одной из реально работающих на социальную защиту граждан страны.

И мы рассчитываем, что этой цели будет служить и журнал. Семь футов под килем! ■

**Михаил  
Клапків**

Кандидат  
экономических  
наук,

*Тернопольская  
академия  
народного  
хозяйства*

**З**а последние десятилетия на мировом рынке финансовых услуг, а особенно, в сфере взаимоотношений между страховой и банковской системами, прослеживается развитие двух альтернативных тенденций: дезинтеграционной и интеграционной. Первая из них находит практическое решение в последовательном соблюдении банками и страховыми учреждениями своих отраслевых профилей, четкость проявления которых усиливается с углублением отраслевой специализации.

Формой реализации интеграционной тенденции стала активная деятельность банковских и страховых учреждений, направленная на укрепление уже достигнутых позиций в сфере предоставления финансовых услуг путем взаимного проникновения в традиционно чужие секторы финансового рынка. Эта тенденция начинает заметно доминировать на рынках финансовых услуг, в значительной степени благодаря и тому, что банкам и страховым учреждениям свойственны некоторые общие черты, проявляющиеся в разных существенных сферах их функционирования:

- хозяйственной деятельности, экономическое содержание и методы организации которой во многих случаях идентичны, либо очень подобны;
- производства продуктов (услуг), которые либо взаимодополняются, либо взаимоисключаются;
- формирование капиталовой базы и форм финансового контроля, которые должны быть достаточно действенными, по мере того, как возрастает опасность от кумуляции рисков финансово-хозяйственной деятельности банков и страховых учреждений;
- государственно-правового регулирования, нормы которого либо разрешают, либо запрещают сочетание видов банковской и страховой деятельности.

Обе тенденции, безусловно, создают разные основания для развития взаимоотношений между банковской и страховой сферами. Однако, желаемое сотрудничество между ними, по мнению немецкого специалиста в области финансового рынка Освальда Гагна, возможно лишь при соблюдении оптимального соотношения между интеграционными и дезинтеграционными действиями, которые в наибольшей степени раскрываются в таких четырех ситуациях:

1. Распределения сфер деятельности (распределение сфер приложения труда).

2. Конкурентной борьбы и соревнования.
3. Кооперации для совместных действий.
4. Сотрудничества в форме объединений и взаимного участия в активах.

В ситуации распределения сфер деятельности банковских и страховых учреждений между ними формируются отношения, которым присущ нейтральный характер. Обе стороны избегают не только взаимной конкуренции, но и надлежащего сотрудничества. При этом банки занимаются только операциями по трансформации денежных средств клиентов, соблюдая принцип их возвратности, а страховые учреждения направляют свои усилия только на обслуживание рисков этих и других клиентов, что определяется их общественным назначением.

Постоянные попытки, направленные на укрепление собственных позиций на финансовом рынке, ведут к тому, что банки и страховые учреждения часто выходят за пределы своих традиционных сфер деятельности путем формирования дополнительных ассортимента продуктов и услуг, свойственных сопредельной на финансовом рынке отрасли. Такие действия поначалу имели своей целью только некоторое потеснение реального конкурента на финансовом рынке, используя наличные преимущества в работе с клиентами. Наиболее успешно первыми воспользовались таким обстоятельством банки.

Банковское страхование прошло два этапа: на первом, начальном, этапе банки занимались реализацией простых накопительных, но по существу банковских продуктов. Однако, названные страховыми, они освободились от налогов. На втором этапе банки заинтересовались и занялись продажей уже собственно страховых продуктов, основанных на риске. С целью терминологического определения новых финансовых отношений в оборот был введен соответствующий термин — bancassurance, что в дословном переводе значит “банковское страхование”.

С другой стороны, страховые учреждения, не желая уступить напору банков, сами начинают предлагать услуги банковского характера: выгодно размещать денежные вклады, предоставлять ссуды, консультировать в области финансового менеджмента. Такая деятельность страховщиков была определена термином *assurfinance*, который объясняет сущность этих финансовых отношений. Подобная взаимная интервенция, предпринимая, как со стороны банков, так и со стороны страховых учреждений, хотя и приносит им определенные выгоды, все же способна до крайности заострить взаимную конкуренцию, которая со временем может приобрести характер экономического каннибализма, угрожающего целостности финансового рынка.

Учитывая реальность такой перспективы, законодательства многих стран занимают сдер-

живающую или даже запретительную позицию в отношении развития трансформации финансового рынка в данном направлении. В частности, Закон Украины “О банках и банковской деятельности” с одной стороны, и “Закон о страховании”, с другой стороны, лишают банки и страховые учреждения каких-либо возможностей на непосредственное занятие “сопутствующей” деятельностью. Подобный радикальный подход практикуют и другие страны, хотя и наблюдается общее явление, смысл которого состоит в либерализации законодательных запретительных норм.

Так, все больше страховщикам разрешается осуществлять накопительные виды страхования, но при этом ограничиваются права само-

---

### *Желаемое сотрудничество возможно лишь при соблюдении оптимального соотношения между интеграционными и дезинтеграционными действиями*

---

стоятельного расходования аккумулированных средств путем непосредственной выдачи ссуд. При соблюдении некоторых условий разрешается страховая деятельность банкам. В частности, принятый во Франции в 1984 году Закон о банках разрешил кредитным учреждениям страховую деятельность, но лишь в качестве дополнительной. В 1985 году правительство Австрии также разрешило банкам совершать операции по страхованию жизни, но лишь при условии, что их объем не будет превышать объема операций по основной деятельности.

Несколько иной подход практикуется в Греции. Греческие банки получают право осуществлять страховые операции лишь в населенных пунктах, число жителей которых не превышает десяти тысяч лиц. Похожие условия действуют в США: банки, которые имеют лицензии федеральных властей, получают право на распространение страховых услуг в тех населенных пунктах, число жителей которых меньше пяти тысяч лиц. В некоторых штатах такое право распространяется на города с числом жителей до 200 тысяч человек.

Угроза вторжения банков на рынок страховых услуг вынуждает страховые учреждения на ответственные действия. Кроме разрешенных операций по аккумулированию средств населения, крупные страховые компании находят возможности непосредственного участия в процессах долгосрочного кредитования, составляя серьезную конкуренцию банкам. Такие опера-

ции, как правило, осуществляются путем приобретения страховым учреждением акций или облигаций нефинансовых предприятий. Следовательно, покупка эмитированных ценных бумаг приобретает смысл выдачи ссуды эмитенту, а последующая реализация ценных бумаг страховым учреждением — как возврат ссуды.

Объем средств, которые мобилизуются таким образом нефинансовыми предприятиями, намного превышает объем средств, полученных ими в качестве долгосрочных кредитов. Описанная деятельность страховых учреждений в некоторых странах ставит их в разряд наиболее грозных конкурентов коммерческих банков. Такой вывод подтверждают материалы опроса руководителей коммерческих банков ряда европейских стран, изложенные в *таблице 1*.

### Главные конкуренты европейских коммерческих банков

Страна	Отечественные банки	Зарубежные банки	Ипотечные банки	Торговые предприятия	Страховые учреждения	Другие
Бельгия	1	2	3	5	4	6
Дания	1	5	3	4	2	6
Греция	2	1	3	-	-	-
Италия	1	2	3	5	4	6
Люксембург	1	2	-	-	3	-
Португалия	1	2	4	5	2	6
Испания	1	3	2	4	4	-
Великая Британия	1	3	2	5	3	6
Германия	1	3	4	5	2	6
Австрия	1	4	3	5	2	6
Финляндия	1	5	4	3	2	-
Швеция	1	5	2	4	2	6
Швейцария	1	4	3	4	2	-

Таблица 1

Примечание: "1" — наиболее сильный конкурент, "6" — самый слабый конкурент.

Конкуренция между банками и страховыми учреждениями в сфере предложения аналогичных финансовых продуктов (услуг) "собственного производства", как правило, приводит к отрицательным последствиям — ухудшению качества продукции (услуг). Качество собственных продуктов ухудшается по причине снижения внимания к ним ввиду расширения деятельности, а принятых к производству дополнительных, "чужих" продуктов — по причине недостаточной квалификации работников, занимающихся их производством и распродажей.

Как видно из вышеизложенного, ситуации распределения сфер деятельности и взаимной конкуренции представляются такими, которые содействуют формированию противостояния и даже антагонизма интересов банков и страхо-

вых учреждений. В противоположность к ним ситуация по кооперированию деятельности банков и страховщиков ведет к согласию их интересов, к динамическому равновесию финансового рынка. Такой же характер, но в безусловной большей степени, приобретает также сотрудничество банков со страховщиками, основанное на финансовом объединении и взаимном обмене активами. Однако, исследование данных четырех ситуаций, проведенное методом опроса всех субъектов финансового рынка, участвующих в процессе производства и потребления услуг, засвидетельствовало неадекватность их оценок. Материалы опроса приводятся в *таблице-матрице 2*.

По принятой методике опроса, в качестве респондентов выступили: банки и страховщики — производители финансовых услуг, их клиенты — потребители финансовых услуг, общество, которое в равной степени представляет интересы потребителей и производителей финансовых услуг. В каждом случае наивысшая оценка

ситуаций равняется "1", наименьшая — "4". Как вытекает из результатов матрицы, наилучшую оценку (6) получила ситуация "Распределения сфер деятельности", а самую низкую "Объединения". Ситуация "Конкуренции" получила преимущество перед ситуацией "Кооперации". Однако, ситуации, занявшие первые два места, имеют крайние значения оценок — "1" и "4", а с точки зрения социологических опытов такие явления отрицательны. По сравнению с ними ситуация "Кооперации", хотя и проигрывает в общей оценке, все же является единственной наиболее "нейтральной" в отношении каждого субъекта финансового рынка, а значит, и наиболее приемлемой.

В практике функционирования финансового рынка процесс кооперирования банков и страховщиков может осуществляться в нескольких альтернативных формах:

1. Свободного сотрудничества банков со страховщиками по всему периметру финансового рынка.
2. Исключительное сотрудничество только со взаимно избранными партнерами.
3. Кооперация на основании постоянных договорных связей. Результатом таких связей может стать концерн, который обеспечивает сохранение традиционного деления труда между банками и страховщиками в пределах интегрированного формирования и одновременно позволяет эффективно использовать преимущества каждой из сторон альянса.

Опыт работы ведущих финансовых рынков свидетельствует, что эффект такой синергии

Таблица 2

Ситуации во взаимоотношениях банков и страховщиков	В оценке отдельных субъектов			Общая сумма баллов оценки
	банков и страховщиков	потребителей (клиентов)	общества, государства	
<b>Распределение сфер деятельности</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>6</b>
<b>Конкуренции</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>Кооперации</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>8</b>
<b>Объединения</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>9</b>

проявляется, прежде всего, в двух направлениях:

- в сбыте финансовых продуктов (услуг);
- в приведении к оптимальному уровню расходов на управление и информационное обслуживание.

Соединение возможностей сбыта банковских и страховых учреждений значительно повышает их совокупный потенциал. Считается, что от такого сотрудничества больше пользы может извлечь страховое учреждение. Так, практика немецкого страхового рынка подтверждает, что при реализации пакетов страховых услуг, состоящих из шести продуктов предлагаемых в режиме Cross-Selling, средняя продажа составляет лишь 1,8 продукта на дом. Следовательно, чтобы обеспечить две продажи страховых услуг, страховщику необходимо осуществить около десяти непосредственных контактов со своими потенциальными клиентами. Коэффициент полезного действия его работы условно составляет 0,2. В банковской практике интенсивность продажи банковских продуктов достигает трех продуктов на дом.

Кроме того, эффективность работы банка со своими клиентами намного выше. Так, при продаже в условиях реализации целевой программы (продажа ценных бумаг), коэффициент полезного действия достигает 0,7. Если учитывать, что банковские служащие имеют ежемесячные встречи с клиентами на своих рабочих местах ввиду необходимости регулярной сверки счетов, то окажется, что возможности банков становятся в несколько десятков раз большими возможностей страховщиков.

Однако, в большинстве случаев эти возможности так и остаются нерезализованными по причине неосведомленности банковских работников по большинству сложных страховых продуктов. Достичь универсальности их профессиональной подготовки становится трудным заданием. Именно поэтому, в 80-х годах обсуждалась целесообразность подготовки кадров новой профессии — «страховщик-банкир».

Тесное развитие сотрудничества банковских и страховых учреждений, основанного на вза-

имной кооперации, уже в середине 80-х годов привело к возникновению качественно новой формы сочетания банковских и страховых услуг. Новое направление в развитии рынка финансовых услуг получило немецкоязычное название Allfinanz (общие финансы). Эта концепция рассматривает проблемы финансовой индустрии в совокупности, как с позиции интересов покупателей, так и продавцов, что, безусловно, препятствует точному

определению сущности концепции. Специалисты определяют ее как систему широкого и интегрированного удовлетворения потребностей клиентов, возникающих у них в различных ситуациях. Система формирующихся связей в условиях концепции «Общих финансов» с позиции страхового учреждения может быть представлена схематически:

**Модель реализации концепции «Общих финансов» (Allfinanz)**



Постоянная договорная кооперация банков и страховых учреждений создает экономические и технические предпосылки их дальнейшей интеграции, вплоть до объединения средств в разных организационных формах. ■