

КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ НА РИНКУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

Регулятивні норми фінансового ринку Великої Британії сформувались внаслідок довготривалого розвитку і вважаються одними із найбільш виважених, спрямованих на стабільність системи. Фінансовий ринок даної країни є дуже конкурентно-наситеним, наповнений фінансовими інноваціями. Успіх британських банківських та страхових інституцій на міжнародній арені інколи пояснюють позитивними законодавчими нормативами, які дозволяли розвивати інновації і підприємництво. Нестандартним правовим рішенням є Building Societies Act від 1986 р., котрий зрівняв конкурентну позицію банківських установ та будівельних товариств, окрім того, закон дозволяв цим інститутам наявність чи створення власної страхової компанії, а також уможлиблював перетворення будівельних товариств у комерційні банки. Це утвердило конкуренцію на ринку фінансових послуг і сприяло консолідації банківського та страхового бізнесу, створенню різноманітних форм банкострахування.

Чотири найбільші банки Великої Британії (Barclays, National Westminster, Midland і Lloyds TSB) були фінансовими конгломератами. Ними пропонувалися у банківських відділеннях більшість банківських послуг, та кожен із них займався також страхуванням. Моделі зрощення банківського та страхового бізнесу відображені у створенні спільних підприємств або через вихід на страховий ринок банківської установи, створюючи власну страхову компанію. На британському ринку все частіше банківські установи, що не здійснювали інтеграційну банкострахову стратегію, купують страхові інституції. Банківські товариства для страхування життя використовують різноманітні канали дистрибуції продукції та основним залишається продаж страхових послуг клієнтам банку. Наприклад, Barclays Life продає поліси страхування життя трьома каналами: через безпосередній продаж; через страхових брокерів; у відділеннях банку. Варто відзначити, що на останній канал припадає близько 90% продажів і основне навантаження зосереджено на працівниках банку та працівниках Barclays Life, що закріплені за банківськими відділеннями. Вищезгадана схема уже отримала масове застосування у Великій Британії. У цьому контексті особливе місце відводиться взаємодії працівників банківської установи та страхової компанії. Серйозною проблемою може виявитися брак відповідних ліцензій і дозволів на продаж страхових продуктів у працівників банку.

Однією з передумов консолідації банківських і страхових послуг у Великій Британії є Lloyds TSB, який виник у 1995 р. з об'єднання банків Lloyds, а також Trustee Savings (TBS). Група Trustee Savings (TBS) утворила свою власну страхову компанію вже в 1972 р., натомість Lloyds купив інше страхове товариство в 1984 р. Жоден з цих банків не розвинув масово банкострахування до кінця 80-их рр. XX ст.

У Великій Британії однією із основних проблем у формуванні консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, були проблеми менеджменту, а саме мотивація працівників банку до активного продажу страхових продуктів. Розвиток консолідації банківського та страхового бізнесу сприяв появі трьох варіантів вирішення даної проблеми функціонування:

1) прийом на роботу спеціалістів із страхування у відділеннях банків. Метою цього було кваліфіковано, ефективно та швидко позбавляти клієнта останніх сумнівів щодо необхідного страхового захисту та створити основу для співпраці і реалізації спільної ідеї;

2) зарахування результатів продаж страхових продуктів у оцінці ефективності діяльності банківського відділення;

3) базова оплата праці спеціалістів із страхування повинна бути наближеною до аналогічного показника банківських працівників.

Окрім того, рекомендується паралельне застосування мотиваційних премій за результатами продаж. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури з успіхом розвивається у високорозвинених системах. Основними бар'єрами для розвитку є консервативні юридичні норми, а також труднощі в організації та управлінні продажами консолідованих фінансових послуг із різним характером. Успіх інтеграції залежить від простоти продуктів та послуг, а також наявності привілеїв, пільг в оподаткуванні довгострокового накопичувального страхування життя чи пенсійних програм, що додатково стимулює придбання саме цих довгострокових фінансових продуктів.

Базовим чинником, що мав вплив на розвиток банкострахування у Великій Британії, були значні кошти аквізиції страхових послуг (аквізиція – це маркетингова діяльність, спрямована на збільшення кількості укладених нових договорів страхування). На цьому надзвичайно розвиненому ринку страхування протягом багатьох років формувалась існуюча модель відносин між страховими компаніями та посередниками, що займались реалізацією їх послуг. Вартість даної співпраці з розвитком конкуренції на ринку почала значно зростати. Таким чином з'явилася потреба побудови нових, при участі банків, дешевших методів дистрибуції страхових послуг. Іншим чинником, що мав вплив на успіх банкострахування, є тенденція, притаманна не лише для представників Великої Британії, лояльності до однієї фінансової інституції – банку.

Зростаюча конкуренція на ринку фінансових послуг повільно це змінює, проте, і надалі лояльність і довіра до банків у Великій Британії залишається значною.

Отже, протягом тривалого часу фінансові інституції не обирають єдиної моделі зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу, а у залежності від ситуації на ринку та наявних можливостей використовують ту чи іншу модель.