

Література

1. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи [Текст]: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією д-р екон. наук, проф. В. І. Міщенко, канд. екон. наук, доц. О. І. Кірсєва і канд. екон. наук М. М. Шаповалової. — К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. — 97 с.
 2. Организация анализа хозяйственной деятельности предприятия: Статья. — «"Український промисловий реєстр"» [Електрон. ресурс]. — Режим доступа: [http:// upr-search.com.ua/8-organizaciya-analiza-hozyajstvennoj-deyatelnosti-predpriyatiya.html](http://upr-search.com.ua/8-organizaciya-analiza-hozyajstvennoj-deyatelnosti-predpriyatiya.html)
 3. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник [Текст] / В. В.Сопко, В. П. Завгородній. — К.: КНЕУ, 2004. — 411 с.
 4. Аналіз банківської діяльності: Підручник / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій — Вергуненко та ін.]; За ред. А. М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2003. — 599 с.
 5. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле: Учебник для экон. факул. торг. вузов. [Текст] / М. И.Баканов. — М.: Изд-во «Экономика», 1974. — 318 с.
- Статтю подано до редакції 07.06.10 р.

УДК 368.027

*М. І. Диба, д-р екон. наук, проф.,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
О. Л. Дибань, головний спеціаліст
Державної комісії з регулювання ринків
фінансових послуг України*

РОЗВИТОК БАНКО-СТРАХУВАННЯ В СВІТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано розвиток банко-страхування в світі, досліджено його основні моделі, розглянуто проблеми становлення в Україні. Обґрунтовано, що банко-страхова співпраця є детермінантою для розвитку нових видів фінансових послуг.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банко-страхування, світовий ринок, фінансовий ринок, ризикове страхування, андерайтинг.

АННОТАЦИЯ. В статье проанализировано развитие банко-страхование в мире, исследованы его основные модели, рассмотрены проблемы становления в Украине. Обосновано, что банко-страховое сотрудничество это детерминанта для развития новых видов финансовых услуг.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банко-страхование, мировой рынок, финансовый рынок, рисковое страхование, андеррайтинг.

ANNOTATION. In the article the analyzed development of bankinsurance in the world investigational him basic models, considered problems his becoming in Ukraine. Grounded, that bank-insurance a collaboration is determinately for development of new types of financial services.

KEY WORDS: bank insurance, world market, financial marka, risk ensurance, underwriting.

Постановка проблеми. Важливим елементом сучасного фінансового ринку є банко-страхування (bancassurance). Концепція банківського страхування — bancassurance 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. Найбільш досконалим прикладом успішних проєктів bancassurance є досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Причинами їх успіху є гнучке законодавство, зрілий ринок банківських послуг, простота пропозиції страхового продукту, висока довіра споживачів до банків. Проте становлення банківського страхування в світі супроводжувалось наступними складнощами:

- відсутність безпосередніх сприятливих умов для розвитку банко-страхування у сфері «non-life»;
- достатньо жорстке законодавство в сфері маркетингу послуг;
- обмеження у використанні єдиної інформаційної системи, бази даних тощо.

Аналіз основних досліджень і публікацій. В Україні проблеми теорії і практики співпраці страхових компаній і банків досліджували вчені: В. Базилевич, О. Гаманкова, М. Клапків, Р. Арутюнян, Л. Примостка, М. Діба, В. Стецюк, А. Залетов та

інші. Серед зарубіжних науковців необхідно назвати Н. Адамчука, Т. Федорову, Е. Коломіна, В. Шахова, Л. Рейтмана, П. Коха. При цьому головна увага приділяється питанням розвитку інтеграційних процесів окремо в банківському та страховому секторах економіки, значно менше публікацій стосується питань їхньої спільної участі як одного із шляхів підвищення ефективності їхнього функціонування у перспективі.

Виклад основного матеріалу. Сучасний страховий ринок України функціонує в непростих умовах, а саме: робота страхових компаній залежить від ефективності управління активами, оптимізації затрат і конструктивного діалогу зі страхувальником. Сьогодні українські страховики продовжують боротися з низькою культурою страхування, в тому числі на ринку bancassurance.

Аналізуючи історію розвитку комерційного страхового бізнесу, можна відзначити, що співпраця між банками і страховими компаніями уже здійснювалась у 1991—1993 роках, коли страхові компанії намагались страхувати фінансові зобов'язання банків. Така співпраця завершилась невдачею. На відновлення довіри банків до страховиків знадобилося більше 10 років. За цей час страхові компанії досягли такого рівня капіталізації, що банки знову звернули на них увагу [1].

У Європі, у сфері банко-страхування використовується дві моделі — інтегрована (Південна Європа) та не інтегрована (Північна Європа). У табл. 1 нами наведено коротку характеристику особливостей цих моделей.

Таблиця 1

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЕЙ БАНКО-СТРАХУВАННЯ У ЄВРОПІ

	Взаємовідносини між банком і страховою компанією	Продажі
--	--	---------

Південна Європа	Повна власність — в основному банк повністю володіє страховиком. Спільні заходи також часто зустрічаються на деяких ринках і в більшості випадків працюють так само, як і у випадку з повною власністю	В основному через відділення банків. Персонал відділень формує контакти з клієнтами банку, які часто навідують відділення для банківського обслуговування. Плани продажів полісів страхування життя включені у загальні плани, як відділення, так і його співробітників. Комісійна винагорода, що виплачується банку, часто частково передається відділенням і їх співробітникам у вигляді бонусів за досягнення виконаних планів продажів
-----------------	--	--

Закінчення табл. 1

	Взаємовідносини між банком і страховою компанією	Продажі
Північна Європа	Існує безліч варіантів співпраці, в тому числі повна власність, спільні заходи, а також агентські взаємовідносини. Підхід до продажів в основному один, незалежно від форми взаємовідносин банку і страховика	В основному продажі здійснюються через кваліфікованих консультантів (Великобританія) чи страхових агентів (Німеччина). Процес продажу включає передачу банківським клієнтам контактів потенційних клієнтів консультантам чи агентам. Деякі страхові продукти, пов'язані з банківськими можуть продаватися і співробітниками відділень (наприклад у випадку іпотечного кредитування). У Великобританії фінансові консультанти в основному входять у штат банку, отримують базову фіксовану заробітну платню і бонус, що залежить від ряду факторів, включаючи об'єм і структуру продажів. У Німеччині агенти в основному отримують винагороду у вигляді комісії

Проте в багатьох країнах Європи існувала заборона на участь банків у страховому бізнесі, оскільки до цього вважали, що така співпраця призведе до надто великого впливу банків на

фінансовому ринку. Пізніше державними регуляторами деяких країн під тиском провідних банків і страхових компаній було дещо переглянуто позицію з даного питання. Так, в Італії після прийняття в 1990 році закону Амато (Amato) банкам дозволили вкладати капітал у страхові компанії.

Зближення страхової і банківської справи в США та Японії, на відміну від Європи, заборонено законодавством. Страхові компанії не мають права володіти банками і навпаки. Проте страховики вимагають права на роботу в інших фінансових сферах: банківських і пайових інвестиціях. Пріоритетним напрямом у своїй діяльності вони вважають поглиблення взаємовідносин з банками на договірній та корпоративній основах. Разом з тим, у деяких країнах bancassurance все ще в значній мірі обмежуються. У Таїланді, наприклад, до недавнього часу страховим компаніям заборонялось виплачувати комісійні банкам [2].

Успішна реалізація концепції bancassurance в розвинутих країнах неможлива без наявності у банку солідної репутації і без повної інтеграції в щоденний алгоритм функціонування банку, процесів продажів страхових продуктів через його мережу. Коли у 70-ті роки ця концепція формувалась у Франції, її банківський сектор уже володів усіма властивостями, характерними зрілим і високо-конкурентним ринком. Будівельний бум викликав інтерес французів до іпотечного кредитування, а це, в свою чергу, спонукало банки об'єднати іпотечне кредитування зі страхуванням життя позичальників. У результаті клієнтам банків в одній структурі стали пропонувати широкий вибір фінансових інструментів і продуктів: від отримання короткострокового кредиту до страхового захисту від будь-яких непередбачуваних подій. Завдяки цьому вже у 2000 році по каналам bancassurance збиралось 35 % усіх премій зі страхування життя; 60 % премій по накопичувальному страхуванню; 7 % з майнового страхування і 69 % премій з пенсійного страхування.

Банківське страхування в різних формах одержало розвиток також у США, країнах Латинської Америки і Азії, зокрема в Японії і Південній Кореї. На рис. 1 наведено основні тенденції в динаміці розвитку ринку банко-страхування в світі.

Страхові компанії Південної Європи за допомогою банківського страхування отримують понад 50 % страхових премій. У той же час країни, що розвиваються, набувають

досвіду у банко-страховій справі, і прагнуть максимально збільшити обсяг премій шляхом реалізації роздрібних банко-страхових продуктів. Якщо візьмемо Азію в цілому, то ми побачимо, що в кожній країні складається така комбінація факторів, котрі можуть або просувати спільний бізнес банків і страхових компаній, або навпаки, гальмувати його (частка банківського страхування зі страхування життя в Сінгапурі складає 24 % суми всіх доходів, а в Японії — менше 1 %). Велика Британія відображає основні особливості bancassurance у Північній Європі, де домінують брокери. В США банківське страхування лише розпочинає розвиватися після відміни дії законів Макфадена і Гласса-Стігала (банкам було заборонено займатися інвестиційною страховою діяльністю).

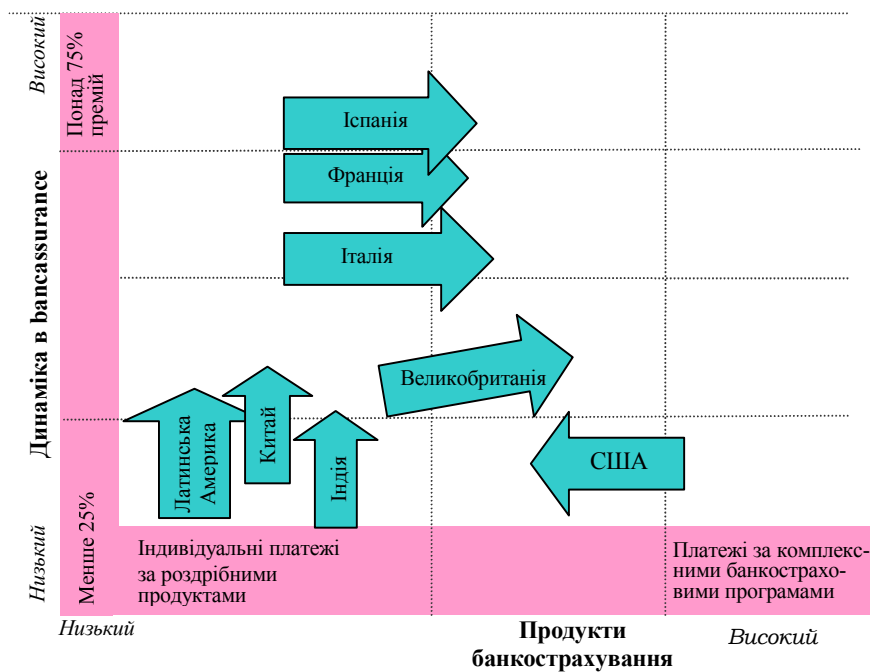


Рис. 1. Основні тенденції на світовому ринку bancassurance

Банківське страхування все ще займає незначну частку ринку в структурі ризикового страхування в Європі (рис. 2).

Графік на рис. 2 демонструє, що ризикове банківське страхування все ще не достатньо розвинуте в більшості Європейських країн. Він також показує, що відсутня сильна взаємозалежність між рівнем розвитку банківського страхування у сферах ризикового і страхування життя.

Ще однією формою банко-страхування у світі є застосування гуртового продажу фінансових послуг. Так, наприклад, у Японії банки опрацювали систему розрахунків з клієнтами по депозитах, при якій нараховані по депозитах відсотки автоматично спрямовуються на оплату страхових внесків за медичне страхування. Подібна система застосовується банками в Італії, коли половина суми нагромаджених відсотків автоматично спрямовуються на оплату страхових внесків власника рахунку.

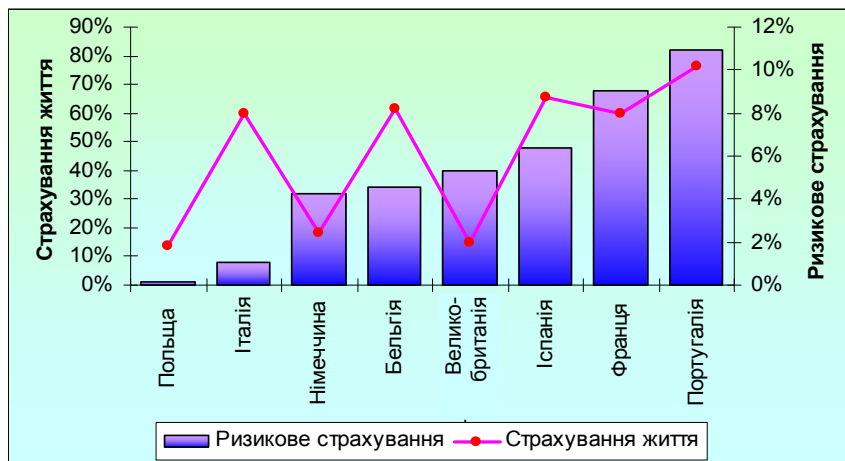


Рис. 2. Частка банківського страхування іншого ніж страхування життя в Європі

Європейські учасники банківського страхування для кращого розвитку на ринку ризикового страхування намагаються більше сегментувати продукти, що пропонуються, розробляти більш складні андерайтингові системи і покращувати рівень підтримки продажів, включаючи тренінги і семінари для банківських консультантів.

Сьогодні найкращий досвід співпраці страховиків та банків в Україні — це страхування заставного майна (табл. 2).

Таблиця 2

СТРУКТУРА ПЛАТЕЖІВ, ОТРИМАНИХ УКРАЇНСЬКИМ СТРАХОВИКАМИ У 2009 РОЦІ ПО КАНАЛАХ BANCASSURANCE

Основні напрями співпраці	Придбано населенням, млрд грн	Видано кредитів, млрд грн	Отримано страхових премій, млрд грн	Структура портфелю bancassurance, %
Іпотека	54	25	0,075	3,5
Автострахування	56	39	1,95	90,5
Страхування життя	—	—	0,11	5,1

Закінчення табл. 2

Основні напрями співпраці	Придбано населенням, млрд грн	Видано кредитів, млрд грн	Отримано страхових премій, млрд грн	Структура портфелю bancassurance, %
Страхування від нещасних випадків	—	—	0,02	0,9
Всього	110	64	2,155	100

Джерело: Складено за даними ЛСОУ.

Дані, наведені у табл. 2, характеризують український страховий ринок у розрізі банко-страхування досить слабо. Зокрема, у вітчизняних страхувальників практично відсутній інтерес до особистих видів страхування, і здійснюється воно в основному за рахунок співпраці банків та страхових організацій.

Практична відсутність особистого страхування на українському ринку банко-страхування порівняно із ринками інших країн світу, провідних учасників банко-страхового процесу, свідчить, що поступ українського ринку банкострахування суттєво відрізняється від світового досвіду. Якщо порівняти структуру банківського страхування в Україні та Росії (рис. 3), то можна зауважити слабкість становища українського ринку.

Сфера медичного страхування працівників банку може стати одним із пріоритетних продуктів у банківському страхуванні.

Спільна співпраця у цій галузі дозволить покращити договірні відносини з банками, а також надасть можливість суттєво збільшити обсяги страхових премій компаній.

Загалом прослідкувати тенденції на українському ринку банківського страхування досить важко, адже єдине джерело статистичних даних — це звіти страховиків, що подаються до Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг. Ще складнішою виглядає ситуація, пов'язана з визначенням належної банкам комісійної винагороди.

У кожного банку є індивідуальний підхід щодо вибору страхової компанії для страхування майна у заставі та банківських ризиків. Підхід найчисельнішої групи банків носить особливості національного страхування. Це — страхування застави у вигляді нерухомості, товарів на складі та в обороті, в значній мірі — автотранспорту виключно в своїх (кептивних) компаніях, а банківські ризики (BBB) — у відомих стабільних універсальних страховиків.

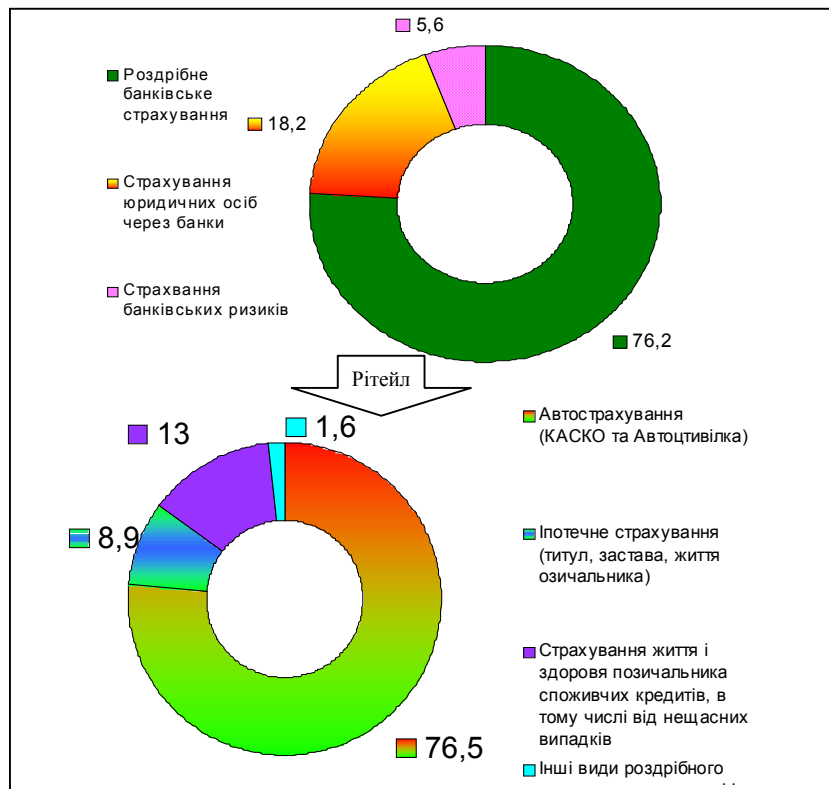


Рис. 3. Структура ринку банко-страхування в Росії у 2009 році, %

Слід звернути увагу на досить потужний розвиток у Росії ринку медичного страхування. Наявність попиту на такі послуги формує для страхових компаній північного сусіда основу страхування банківських ризиків, яке займає суттєві позиції на банкостраховому ринку Росії — 5,6 %.

Друга група банків — ті, що не мають прямо чи посередньо своїх страхових компаній — використовують два підходи: обирають одну-дві компанії на вигідних для себе умовах (комісійна винагорода за агентські послуги, розміщення коштів страховика на депозитному рахунку в банку) або співпрацюють з багатьма універсальними компаніями, що займають лідируючі позиції в рейтингу страхових компаній.

Третя група банків вибирає прозахідний підхід — диверсифікації вибору. Ця група банків проводить акредитацію

страховиків, що мають право здійснювати страхування предмета застави банку та своїх банківських ризиків. Крім того, вони встановлюють кожній компанії ліміт відповідальності на певний період (місяць, квартал), який залежить від фінансового стану страхової компанії, і репутації на страховому ринку та попередньому періоду співпраці з банком, наявності мережі філій по всій території України, рівню збитковості по видам страхування, з якого можна зробити висновок, чи займається страхова компанія класичним страхуванням [3].

Що стосується страхування суто банківських ризиків, то в усьому світі активно діє система їх комплексного страхування — «Загальні зобов'язання щодо страхового забезпечення банків» — Bankers Blanket Bond Insurance або BBB, що перекладається як «Всеосяжне банківське страхування» [2]. Уперше таку послугу запровадив у 1887 р. відомий Ллойдівський андеррайтер К. Хіт, який розробив перший поліс страхування банків від пограбування. Подальше ускладнення страхового бізнесу, а також розвиток комп'ютерних та інформаційних технологій, використання каналів обміну інформацією через інтернет-ресурси привели до необхідності включення до полісу страхування професійної відповідальності працівників банків та страхове покриття електронних злочинів.

При цьому слід зазначити, що ні в США, ні в країнах Європейського співтовариства програма страхування банківських ризиків не є обов'язковою відповідно до законодавства зазначених країн. Однак назвати великий або середній європейський чи американський банк, який не придбав би даний поліс, практично неможливо.

У США комплексне банківське страхування є обов'язковою умовою для права надання послуг кредитними установами фізичним особам. Незважаючи на велику популярність полісів BBB у промислово розвинутих країнах в останні 10 років, їх впровадження у країнах з транзитивною економікою поки обмежено. Навіть у Росії за полісами BBB застраховані 15—20 фінансових інститутів, більшість яких — це або банки за участю іноземного капіталу, або банки, які орієнтовані на роботу з іноземними партнерами. Ускладнює розповсюдження комплексного страхування не тільки відсутність попиту, але й обмеженість пропозиції подібного страхового продукту. Експерти Держстраху Російської Федерації стверджують, що якісну оцінку ризику за полісами BBB можуть провести лише декілька

страховиків, про що свідчить кількість ліцензій, що видані на такий вид страхування [2].

Цей страховий продукт також не став популярним в Україні. На нашу думку, використання комплексного страхування необхідно розвивати та впроваджувати в зв'язку з інтеграцією України в міжнародні фінансові організації та світову фінансову систему, що збільшує кількість зовнішніх ризиків, притаманних банківській діяльності.

В Україні страхування не стало нормою навіть для представників найактивнішої частини ділового товариства — фінансових інститутів. Банки використовують систему внутрішнього страхування від небажаних ризиків по активних операціях і самостійно відшкодовують збитки, виявлені в результаті злочинів та махінацій. Недостатній попит на поліси ВВВ можна пояснити тим, що необхідними технологіями володіє лише обмежена кількість вітчизняних страхових компаній. Банк не бажає відволікати своїх співробітників від основної роботи пов'язаної з реалізацією банківського продукту. Для визначення ступеня ризику та проведення актуарних розрахунків тарифів страхування, франшизи та лімітів відповідальності, банки повинні надавати повну інформацію щодо наявних ризиків. Більшість банків не бажає відкривати таку інформацію страховику, мотивуючи це банківською таємницею або конфіденційністю інформації, що не підлягає розголошенню. Не набуває масового поширення технологія комплексного ВВВ тому, що фінансовий ринок країни в цілому не готовий до її прийняття та широкого застосування. Ефективна реалізація такої технології можлива тільки за умови використання передових інформаційних технологій, ефективної системи менеджменту, високопрофесійного менеджерського складу та якісної командної роботи співробітників страхової компанії, чого бракує в діяльності вітчизняних страхових компаній.

Література

1. Бродякин Я. Банковское страхование: особенности становления и перспективы развития // Страхование дело. — 2001. — № 8. — С. 15—1.
2. Габидулин И., Лушниченко В. Bancassurance по-эсэнгевски. — № 86. — Август—сентябрь. — 2007. — Мир денег.
3. Гармаш Д. Страховой полис против банковского криминала // Банковское обозрение. — 2002. — № 2 (32).
Статтю подано до редакції 08.06.10 р.