

финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (Приложение № 33 «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 4 «Договоры страхования»»).

УДК 368:336.71

О. А. Сич,

канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання,
Львівська державна фінансова академія,

І. Р. Мицишин,

старший викладач кафедри
фінансів суб'єктів господарювання,
Львівська державна фінансова академія

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНКЕШУРЕНС В УКРАЇНІ

Бенкешуренс (англ. bancassurance) — привабливий канал збуту для будь-якої страхової компанії, однак не завжди доступний і прибутковий для всіх сьогодишніх гравців страхового ринку. Основними зацікавленими сторонами у реалізації страхового продукту через банк є, без сумніву, страхові компанії. В Україні співпраця страхових компаній з банками — явище досить поширене, але, на жаль, реалізується воно не у формі класичного бенкешуренс, при якому банк виступає повноцінним каналом продажу страхової послуги. Саме продажу послуги, як такої, а не виключно предметів застави.

За кордоном, де банківське страхування працює давно й успішно, продаж страхових продуктів у банку сприймається клієнтами як абсолютно звичайна практика — вони не відчують різниці, купуючи страхові продукти у банку або безпосередньо в страховій компанії.

Досвід країн-сусідів [1] свідчить про існування передумов для посилення взаємодії банків і страхових компаній. Концепція цієї взаємодії полягає в отриманні синергічного ефекту:

- від управління продажами,
- від можливого об'єднання страхових і банківських продуктів,
- від спільного використання каналів збуту продуктів і клієнтської бази.

Найбільший досвід у бенкешуренс мають Франція, Великобританія, Іспанія, Португалія, Італія та Бельгія, Швейцарія. Кооперація у сфері страхування набула поширення в США та країнах Латинської Америки, а також багатьох азіатських країнах [2]. Український бенкешуренс — явище досить специфічне, та містить ряд особливостей.

Природно, що банки зацікавлені в забезпеченні стабільних кредитних операцій, а також диверсифікації своїх напрямів і надання клієнтам найширшого спектру фінансових послуг. Найчастіше фінансові послуги банку потребують підкріплення надійними гарантійними зобов'язаннями, що з успіхом забезпечують афілійовані страховики. Найчастіше банки самі відкривають страхові компанії для надання супутніх страхових послуг. Можливий варіант — використання сторонньої компанії, коли банки отримують гарантійне забезпечення своїх кредитів і комісійну винагороду від проведених операцій. У будь-якому випадку співпраця з банками для страхових компаній — це майже завжди стабільний канал збуту страхових послуг, що істотно знижує витрати на ведення справи [3].

Ситуація, що склалася на українському ринку в посткризовий період, неоднозначна. Фінансові компанії, які потрапили в скрутне становище, активно шукають нові канали збуту. Якщо банки можуть розраховувати на рефінансування, то страхові компанії залишаються без фінансової підтримки. У цьому випадку бенкешуренс зміг би допомогти багатьом з них. Однак, взаємодія банків зі страховиками виявилась проблематичною з ряду причин.

По-перше, відсутність партнерських і рівнозначних умов у відносинах банків і страхових компаній, оскільки домінують і диктують умови банки.

По-друге, необхідність проведення чесних тендерів і прозорість у процедурі акредитації страхових компаній у банківській установі.

По-третє, в умовах виходу з кризи кількість страхових компаній, що співпрацюють з банками, неухильно зменшується. З одного боку, надавати послуги зможуть тільки фінансово стабільні страхові компанії, але з іншого боку, страховики все частіше заявляють про упередженість з боку банківських установ. Так, клієнт не має можливості застрахуватися в тій компанії, якій він довіряє і впевнений у її стабільності і платоспроможності. Йому доводиться страхуватися в компанії, про яку він можливо вперше

чує, і потенційно отримати масу неприємних моментів з виплатою страхового відшкодування.

По-четверте, деякі банки сприймають бенкешуренс як допоміжну операцію, необхідну для здійснення основної — отримання кредиту. Тому зацікавленість банку у партнерстві невелика. Тобто, банки свідомо обмежуються страхуванням предмета застави і часто не враховують у роботі інтереси і потреби клієнтів, які, в свою чергу, відносяться до страхування як до податку, примусу, або як до одного з умов отримання кредиту. А для того, щоб клієнт сприймав цю послугу як елемент власного фінансового захисту і спокою, він на момент купівлі страхового поліса має отримати повну і вичерпну інформацію про нього.

По-п'яте, ринок заставного кредитування, що був основою бенкешуренс, неухильно зменшується. Учасники ринку класичного страхування позбавляються основного джерела премій — страхування заставного майна за кредитними договорами, зокрема нерухомості та автомобілів. За даними Української федерації убезпечення (УФУ), в 2011 році найбільші гравці ринку збільшили збір валових премій від страхування майна всього на 1 %, а наземного транспорту (КАСКО) — скоротили на 1 % [4].

Отже, перспективи успішної моделі банківського страхування важко недооцінити, адже вона вигідна всім сторонам: і банку, і страховій компанії. А їхні клієнти при цьому отримують повний набір послуг з максимальним комфортом.

Список літератури

1. Raport PIU : Polski rynek bancassurance — 2011 / Warszawa. — 2011r. — 23 s.
2. Flexibility in uncertain times 2012 : global insurance outlook / Ernst and Young / http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_insurance_industry_outlook_for_012.pdf.
3. R. Pukala, «Bancassurance — experiences of the Polish insurance market», Trends of development in insurance 2012, Reviewed book of proceedings from the international scientific conference, CD book, Bratislava, 2012.
4. Зведена звітність Членів УФУ — 2011 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ufu.org.ua/ua/statistics/member_statistic/general_insurance/5318.