

УДК 336.7; 368

Аванесова Н. Е.

Марченко О. В.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЕТАПІВ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ BANCASSURANCE

У статті виокремлено та представлено основні етапи розвитку bancassurance в Європі, досліджено структуру доходів банківських установ в залежності від рівня розвитку фінансового ринку країни, де вони здійснюють свою діяльність. Розглянуто тенденції та перспективи розвитку співпраці банків та страховиків України у формі bancassurance.

Ключові слова: банк, страхова компанія, банкострахування, фінансові посередники, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Фінансові посередники, зокрема банківські установи та страхові компанії, перебувають в процесі постійної трансформації з моменту їх виникнення та становлення, що пояснюється необхідністю пристосування до зовнішніх умов ведення бізнесу та змінами на фінансовому ринку загалом. Інтеграційні процеси сприяють не тільки підвищенню якості фінансового обслуговування клієнтів, але й вдосконаленню організаційної структури самих фінансових інститутів, від чого залежить збереження конкурентоспроможних позицій на ринку останніми.

Співпраця банків та страховиків у формі bancassurance сприяє вдосконаленню бізнес-процесів, розширенню асортименту фінансових послуг, а також спрощенню процесу їх надання. Вищезазначене й обумовлює актуальність обраної теми роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням співпраці фінансових посередників загалом та банківських установ і страховиків зокрема присвячено дослідження значної кількості науковців, серед яких варто виділити роботи А. М. Єрмошенко, В. М. Кременя, Б. Луціва та інших. Проте, незважаючи на значну увагу до проблем розвитку ринку bancassurance серед науковців та практиків, недостатньо розглянутими залишаються питання щодо перспектив та тенденцій розвитку банківського страхування в Україні, враховуючи досвід інших країн.

Мета роботи. Дослідити перспективи розвитку ринку bancassurance в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Проблеми співпраці страхових компаній та банківських установ в Європі мають давнє коріння і налічують більш ніж 150 років, відколи Ф. В. Райффайзен – винахідник кредитних спілок – теоретично обґрунтував та практично довів переваги від поєднання страхової та фінансово-кредитної діяльності.

Традиційно банки та страховики діяли окремо у власних сферах, проте розвиток фінансових ринків та інтеграційні процеси в середині 80-х років ХХ ст. активізували процеси злиття і поглинання фінансових посередників, у тому числі страхових компаній та банківських установ. Останнє і сприяло розвитку таких послуг, як bancassurance.

Термін «bancassurance» має французьке походження і фактично означає продаж страхових продуктів через мережу банківських установ й змістовно перекладається як «банківське страхування» або скорочено «банкострахування» (banque + assurance). Німецький аналог цього терміну – «allfinanz», іспанський – «bancoassurance», італійський – «bancari» [7].

Якщо розглядати історичний шлях банківсько-страхування [3, 4, 6], то можна побачити, що,

разом із поширенням, даний вид діяльності трансформується від простих до більш складних форм. На рис. 1 виокремлено та представлено основні етапи розвитку bancassurance.

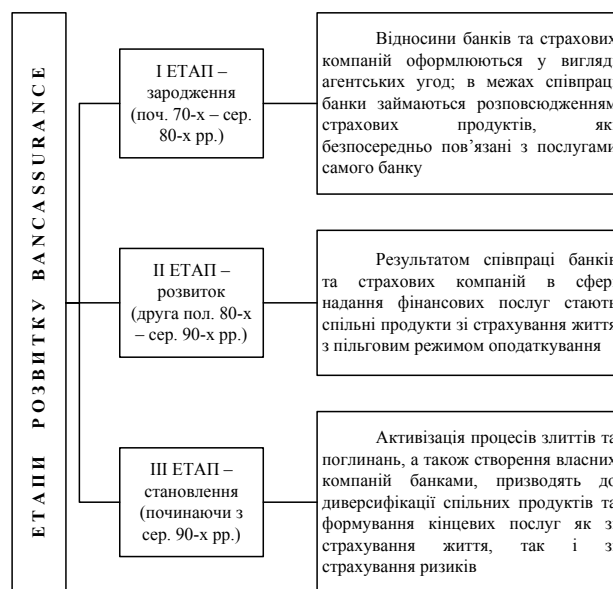


Рис. 1. Основні етапи розвитку bancassurance

Так, концепція bancassurance найбільшого поширення спочатку набула в країнах Європи у сфері надання послуг зі страхування життя, а саме найбільш значний досвід успішної реалізації проектів банкострахування мають Франція, Іспанія, Італія, Бельгія, Великобританія, а також Швейцарія та Португалія. Частка страхових премій, отриманих від bancassurance, у Франції становить приблизно 62% річного надходження страхових платежів, в Іспанії – 72%, в Італії – 63%, Бельгії – 56% тощо [3]. Загалом в європейських країнах витрати страхових компаній на продаж інтегрованих продуктів на 50-70% нижче, ніж на реалізацію страхових послуг традиційними каналами, а продажі страхових продуктів через банківську філійну мережу можуть навіть у 3-5 разів перевищувати продажі через страхову агентську мережу [6].

В країнах Європи та розвинених країнах світу, зазвичай, використовуються дві основні моделі організації bancassurance [7]:

I модель – орієнтована на масового споживача розглядуваних послуг;

II модель – орієнтована на індивідуальні програми.

Перша модель досить поширена в Іспанії та Франції і передбачає продаж універсальних та простих банкострахових продуктів. Плани продажів страхових продуктів (послуг) заносяться

до баз даних, на основі яких згодом складаються плани продажу продуктів банку.

Друга модель є характерною для тих банків, що є власниками страхових компаній. Вона орієнтована на продаж страхових продуктів, які максимально пристосовані до кожного сегменту клієнтів та враховують їх індивідуальні потреби. Дана модель також передбачає значну інтеграцію страхових послуг (продуктів) у банківську систему.

Для прибутку банків страхування відіграє найбільш важливе значення саме в умовах розвиненості та стабільності фінансових ринків, про що свідчать дані рис. 2 [2].

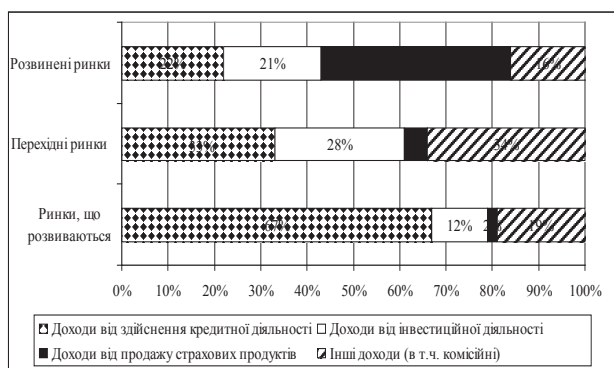


Рис. 2. Питова вага доходів від страхування в структурі доходів банку

Так, з рис. 2 можна побачити, що доходи банків від продажу страхових продуктів коливаються від 2% до 41% в залежності від ступеня розвитку ринку й найбільшого свого рівня досягають саме для банків країн Західної Європи та США, які спеціалізуються на реалізації складних (структурованих) фінансових продуктів. Серед ринків, що розвиваються, окрім України, в даному дослідженні експерти проаналізували також фінансові ринки Росії, Білорусі, Сербії, Албанії, Чорногорії тощо. До перехідних ринків належать ринки Польщі, Чехії, Словаччини, Хорватії, Словенії, Угорщини, Румунії, Болгарії та ін.

За даними Ліги страхових організацій України [1], починаючи з 2011 р. банківські установи збільшили обсяги споживчого кредитування, що сприяло досягненню певної стабілізації на ринку банкострахових продуктів. Це є значущим фактом, особливо з огляду на скорочення обсягів операцій банківського страхування у попередніх роках: на 30% та 12% у 2009 та 2010 роках відповідно, що пов'язано з негативним впливом світової фінансової кризи на фінансово-кредитну систему держави загалом. Так, у 2011 р. зростання становило 2%, а в 2012 р. вже 6,5%, проте прогнози на 2013 р. є достатньо суперечливими.

З одного боку, зважаючи на кризові явища у фінансовому секторі країни та нестабільність економіки в цілому, прогнозованим є подальше згортання банками програм іпотечного та автокредитування, що неминуче вплине і на кількість угод щодо реалізації спільних банкострахових продуктів. З іншого боку, загальні тенденції свідчать на користь майбутнього зростання ринку споживчого кредитування, тому можна зробити висновок

щодо зменшення масштабів банкострахових операцій та, відповідно, змінення самої структури продукції bancassurance.

В залежності від ступеню складності банкострахових продуктів, їх можна умовно розподілити на кілька рівнів (рис. 3).



Рис. 3. Рівні складності продуктів bancassurance

На відміну від успішного закордонного досвіду, реалізація bancassurance в Україні передбачає, головним чином, поєднання банківських послуг передусім з обов'язковими страховими продуктами. Специфіка розвитку банкострахування у вітчизняних умовах обумовлена непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страховиків, непрозорістю страхових послуг тощо [6, с. 193].

У підтвердження вищезазначеного можна навести фактичні дані: на страхування заставного майна, за підсумками експертів [3, с. 104], припадає 75-80% від усіх операцій з банкострахування, адже цей страховий продукт є обов'язковою умовою отримання банківського кредиту.

Дослідження показують, що продаж страхових продуктів установами банківської системи має найбільші обсяги саме в тих країнах, де продукти bancassurance є достатньо простими або схожими з існуючими банківськими продуктами (страхування майна без його попереднього огляду, страхування кредитних ризиків, титульне страхування при оформленні кредитної угоди на квартиру тощо) [4].

Ці самі тенденції поступово поширюються і на фінансово-кредитний ринок України, одночасно з цим підвищується й рівень складності продуктів bancassurance, що пропонуються клієнтам.

Висновки. Проведений аналіз показує, що банкострахування в Україні має значні перспективи розвитку, що пов'язано, з одного боку, із зацікавленістю банків у додаткових джерелах комісійного доходу, а з іншого – з бажанням страховика збільшити обсяги продажу страхових продуктів. Найбільш прості форми bancassurance, що стосуються продажу пов'язаних між собою фінансових продуктів, набули найбільшого розповсюдження, проте подальший розвиток співпраці між банками та страховими компаніями залежить не тільки від внутрішніх, але й значною мірою від зовнішніх чинників, як, наприклад, стан фінансово-кредитного сектору країни, фінансові можливості споживачів таких продуктів тощо.

Список літератури:

1. Банкострахование спасают только потребительские кредиты. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finbrok.in.ua/finansovye-rynki/novosti/3244-bankostrakhovanie-spasayut-tolko-potrebitelskie-kredity>
2. Денисенко Д. Банкострахование – генератор дохода при розничном кредитовании. Как банку зарабатывать больше / Д. Денисенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank-online.com.ua/resources/.../Bancassurance_UNIQALife.ppsx

3. Єрмошенко А. М. Bancassurance як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ / А. М. Єрмошенко // Збірник наукових праць: Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – Т. 20. – С. 265-269.
4. Єрмошенко А. М. Теоретичні і практичні аспекти інтеграції страховиків і банків / А. М. Єрмошенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1571/1/probl%20ta%20persp%20N22%2020.pdf>
5. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В. М. Кремень // Економічний простір. – 2008. – №20/1. – С. 99-106.
6. Кремень В. М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України / В. М. Кремень // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 3 (11). – С. 184-194.
7. Луців Б. Bancassurance – як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній / Б. Луців, О. Притула // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 119-123.

Аванесова Н. Э.

Марченко О. В.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ BANCASSURANCE

Резюме

В статье выделены и представлены основные этапы развития bancassurance в Европе, исследована структура доходов банковских учреждений в зависимости от уровня развития финансового рынка страны, на котором они осуществляют свою деятельность. Рассмотрены тенденции и перспективы развития сотрудничества банков и страховщиков Украины в форме bancassurance.

Ключевые слова: банк, страховая компания, банкострахования, финансовые посредники, финансовый рынок.

Avanesova N. E.

Marchenko O. V.

Kharkov State Technical University of Civil Engineering and Architecture

ESTABLISHING OF BASIC STAGES AND TRENDS BANCASSURANCE

Summary

The article highlights the main stages and the development of bancassurance in Europe and studied the structure of income of banking institutions, depending on the level of development of the financial market of the country in which they operate. The forms of bancassurance of the cooperation of between banks and insurers are tendencies and prospects of Ukraine.

Key words: bank, insurance company, bank insurance, financial intermediaries, financial market.