

КОМБИНАЦИЯ БАНКОВСКОЙ И СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ В УКРАИНЕ

ИВАКИНА А. В.

Харьков

Актуальность работы обусловлена тем, что одним из наиболее значительных изменений в сфере мирового финансового бизнеса за последние пятнадцать лет является интеграция страховой и банковской индустрий. Объединение усилий банковских и страховых институтов в направлении расширения ассортимента предлагаемых услуг, повышения эффективности обслуживания клиентов, а также совершенствования подходов к ведению бизнеса в целом, привело к появлению концепции «*bancassurance*». Данное понятие предполагает продажу банковских и страховых услуг, а также продуктов через общие каналы распространения и/или для одной и той же клиентской базы. Новое направление в финансовом бизнесе позволяет участвующим сторонам достичь значительных преимуществ на рынке финансовых услуг.

Модель *bancassurance* предполагает организацию единых бизнес-процессов, наличие объединенной информационной системы, обучение и вознаграждение продавцов за фактически проданные страховые продукты. Информационная система, которая полностью внедряет страховую практику в банковскую культуру, является необходимым условием. Это позволяет участникам децентрализовать процесс андеррайтинга и внедрить его в максимально возможной степени в банковский процесс, с одновременной централизацией учета полисов и управления страховыми событиями в страховой компании.

Актуальность и недостаточная разработанность проблемы совершенствования отечественной системы взаимодействия банковской и страховой деятельности предопределили выбор темы, цели и задачи данного исследования. До настоящего времени анализ путей совершенствования механизма взаимодействия банковской и страховой деятельности не выступал в качестве самостоятельного объекта исследования, тем самым

обусловило необходимость исследования накопленного опыта и мировых тенденций по данной проблематике.

Цель работы – проанализировать процессы взаимодействия иностранных банков и страховых компаний.

Объект исследования – деятельность банков и страховых организаций в странах СНГ и Европы.

Научная новизна исследования состоит в систематизации и классификации форм взаимодействия банков и страховых компаний на основе обобщения и анализа концепции *bancassurance* в зарубежных странах.

Большинство публикаций, которые затрагивают эту проблему, посвящены выяснению сущности и классификации разнообразных рисков, присущих банковской деятельности, и мероприятиям по их страхованию. В последние годы появились работы, в которых рассматриваются вопросы формирования единого капитала банков и страховых компаний, однако они обращены, в первую очередь, к зарубежному опыту деятельности такой функциональной системы как банк - страховая компания.

Мировой опыт свидетельствует о наличии предпосылок для развития интеграции банков и страховых компаний. Концепция банковского страхования – *bancassurance* – заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью получения синергического эффекта от координации продаж, объединение страховых и банковских продуктов, общего использования каналов их распространения и выхода на одну и ту же клиентскую базу. Наиболее богатый примерами успешных проектов *bancassurance* опыт Франции, Великобритании, Испании, Португалии, Италии и Бельгии, а также Швейцарии. Банковское страхование в разных формах получило развитие также в США, странах Латинской Америки и Азии, в частности в Японии и Южной Корее. Взаимодействие банковского и страхового бизнеса обусловлено наличием общего интереса в *bancassurance*. Банки заинтересованы, прежде всего, в обеспечении максимальной загрузки сети отделений банка, диверсификации своих традиционных бизнес-направлений за счет предоставления клиентам широкого спектра финансовых, в том числе и страховых услуг,

а также в получении дополнительного комиссионного вознаграждения за реализацию этих услуг.

Сотрудничество с банками дает возможность страховой компании воспользоваться синергическими возможностями использования общей базы клиентов, использование бренда или репутации банка как лидера проекта *bancassurance*. У страховой компании существенным образом снижаются затраты на продвижение страховых услуг. Активное использование банковских каналов продаж существенным образом повышает эффективность работы сети страховщика по сравнению с другими каналами продаж страховых услуг [1].

Первопроходцем методики *bancassurance* была Франция. Во Франции клиенты с большим доверием относятся к банкам, чем к страховым компаниям и банковским служащим удается эффективнее убеждать клиентов в необходимости приобретения страхового полиса через так называемое «банковское окошко». Предоставление банками, вместе с классическими видами банковских операций, страховых услуг клиентам привело к тому, что, во Франции до 60% страховых полисов реализуется через банки.

Испания, подобно Франции, имеет наиболее развитый рынок *bancassurance*. За последние десятилетия было создано много международных, чаще европейских, альянсов между банками и страховыми компаниями. Если на начальных этапах *bancassurance* был достаточно фрагментированным, то слияния привело к высокой концентрации банковского и страхового капиталов.

На испанском рынке *bancassurance* развивался более быстрыми темпами из-за хорошо организованной сети региональных строительных компаний, через которые в *bancassurance* сегодня поступают 50% премий по страхованию жизни.

Bancassurance в Португалии имел самую высокую цифру проникновения – 82% рыночной доли, что составляет, приблизительно, € 4 млрд премий по рынку страхования жизни по программам Term Life.

В Италии *bancassurance* характеризовался быстрыми темпами роста после принятия закона Амато. Наконец, существенным фактором в развитии *bancassurance* явилось наличие хорошо организованной банковской сети в сочетании с Итальянским общественным трастом при банках. В результате рыночная доля *bancassurance* увеличилась с 8% в 1992 г. до 50% в 2002 г., представляя более 60% нового бизнеса по страхованию жизни, в том числе более 70% по накопительному страхованию жизни (по программам Unit Linked или Index Linked).

В Бельгии, *bancassurance* получил быстрое развитие в последние годы. Этот канал стал развиваться на рынке страхования жизни, несмотря на то, что значительное количество полисов продавалось брокерами. Этому способствовали инвестиции, осуществленные иностранными компаниями. Также были использованы преимущества развития страхования жизни, имеющие высокие темпы роста. Наконец, слияние банков и страховых компаний, их реструктуризация позволило им оказаться ближе к страхователям. Пять лидеров рынка – это члены банковских или страховых групп [2].

Сближение страхового и банковского дела в США и Японии, в отличие от Европы, сегодня запрещено законодательно. Страховые компании не имеют права владеть банками и наоборот. Однако страховщики требуют права на работу в других финансовых сферах: банковской сфере и паевых инвестиций. Приоритетным направлением в своей деятельности они считают углубление взаимодействия с банками на договорной и корпоративной основах.

Главная цель интеграции банковского и страхового бизнеса – это получение добавочной стоимости бизнеса, который становится возможным благодаря эффективному использованию потенциалов и возможностей, как банка, так и страховой компании в результате синергии [3].

К наиболее распространенным формам сотрудничества и конвергенции страховых компаний и банков относятся:

1. Начальная форма сотрудничества, которое ограничивается предоставлением страховой компанией услуг клиентам банка и самому банку на договорных основах. Эта форма не является по сути *bancassurance*, поскольку отсутствуют конвергенция каналов продаж и общих продуктов.

2. Форма агентских отношений, которая допускает распространение страховых услуг по соглашению с банком через его агентскую сеть.

3. Форма кооперации, при которой партнеры образуют альянс, создавая на договорной основе режим наибольшего содействия во всех областях сотрудничества. Это высшая степень сотрудничества, которое требует координации общего бизнеса на долгосрочной постоянной основе.

4. Форма контроля допускает применение механизма контроля вплоть до слияния и поглощения, с помощью которого банк или страховщик имеет намерение достичь своих стратегических целей. Поглощение путем приобретения пакета акций достаточного для участия в управлении страховой компанией или банком разрешает эффективно использовать каналы продаж, расширить и диверсифицировать продуктовый ряд и клиентскую базу.

5. Форма финансового супермаркета является высшей фазой интеграции банка и страховой компании. При этом структуры банка и страховой компании должны быть тесно интегрированы между собой не только на уровне фронт-офисных структурных подразделений, которые обеспечивают общее использование каналов продаж финансовых услуг, но и на уровне главного офиса. При существенных отличиях в принципах построения банковского и страхового бизнеса, а также отсутствия руководящих кадров, построение подобных компаний есть для Украины делом будущего, хотя в этих направлениях ведется продуктивная работа.

В правовом поле Украины реальной формой высшей стадии развития *bancassurance* является создания или общее владение крупным системным банком и крупной универсальной страховой компанией, которые входят в одну финансово-промышленную группу, которая осуществляет конвергенцию каналов продаж банко-

страховых продуктов. Более высокие шансы успешной реализации модели *bancassurance* появляются в тех случаях, когда в рамках финансово-промышленной группы решается глобальная задача – создание финансового супермаркета при участии универсальных и инвестиционных банков, пенсионных и инвестиционных фондов, а также универсальной страховой компании и специализированной компании банковского страхования, стратегия и направления бизнеса которых дополняют друг друга.

Создание и развитие специализированных компаний банковского страхования оправдано с точки зрения слабой конкуренции в этом новом сегменте страхового рынка. Предоставление комплексных страховых услуг индивидуальным и корпоративным клиентам банков, а также самим банкам является отдельным и весьма перспективным сектором страхового рынка. В мировой практике во время интеграции банка и страховой компании проводится, всесторонняя процедура выбора партнера. При этом должны быть детально проанализированы наличие развитой корпоративной культуры страховой компании, наличие и уровень подготовки кадров, способных эффективно работать в условиях ведения страхового бизнеса, которые динамично меняются.

На сегодняшний день реальный уровень автоматизации бизнес-процессов банков и страховых компаний в Украине существенным образом отличается от уровня автоматизации в финансовых институтах стран с развитой экономикой. К тому же, в наших условиях уровень автоматизации бизнес-процессов в банках намного опережает уровень автоматизации в страховых компаниях. Все банки работают в режиме «операционного дня», т. е. каждый день закрывают баланс проведенных за день банковских операций. Большинство крупных банков владеют центральными хранилищами данных и OLAP-системами, которые разрешают осуществлять управленческий учет и оперативно анализировать состояние бизнеса. Намного меньшее число банков имеет средства автоматизации фронт-офиса, который дает возможность эффективно обслуживать значительное число индивидуальных клиентов банка.

Число банков, владеющих интегрированными банковскими системами, еще меньше. Это объясняется высокой стоимостью подобных систем. Успех проекта *bancassurance* непосредственно зависит от уровня автоматизации бизнес-процессов в банке. В том случае, если бизнес-процессы в главном офисе банка не автоматизированы в достаточной степени, то очевидным является высокая нагрузка менеджеров банка и, как следствие – дефицит времени для участия в бизнес-процессах проекта *bancassurance*.

Проект *bancassurance* допускает продажу страховых услуг корпоративным и индивидуальным клиентам банка вместе с предоставлением им банковских услуг. На практике – использование каналов продаж банка заключается в оформлении менеджерами банка страховых полисов, а также проведение учетных операций по получению полисов и передачи страховщику уже оформленных договоров страхования. Корпоративная культура банка ставит высокую планку технологической готов-

ности страховой компании, которая намеревается принимать участие в проекте *bancassurance*. Корпоративная культура страховщика и уровень технологичности продвижения страховых услуг должны быть близки к банковской технологии обслуживания клиентов. Подобное требование к технологической готовности страховщика является отправной точкой для оценки потенциального партнера банка в проекте *bancassurance*.

ВЫВОДЫ

Подводя итоги, следует заметить, что на данный момент сотрудничество банков и СК в Украине ограничиваются страхование залога, финансовых рисков и ответственности за погашение кредита заемщика, только начинает развиваться страхование жизни заемщика. Остается сложным вопрос аккредитации страховой компании в банках, который зависит от лояльности банка к страховой компании, т. к. гипотетически возможна аккредитация в любом банке. Сотрудничество банков и страховых компаний в Украине необходимо, опыт работы этих финансовых организаций в других странах говорит о пользе такого союза. Приблизительно треть годового дохода зарубежных банков составляет продажа страховых продуктов.

Важно определить, какую из моделей взаимодействия коммерческих банков и СК нужно реализовать в Украине. Модель, которая допускает сращивание этих двух финансовых институтов, как это имеет место в Европе, Канаде и некоторых других странах или ту, которая требует их четкого распределения, как в США и Японии. На мой взгляд, объективные мировые тенденции к дальнейшей интеграции страхового и банковского капитала, а также европейский опыт, заставляют нас формировать законодательно-нормативную базу по этим вопросам, а также разрабатывать экономическую политику, которые бы способствовали сращиванию, взаимопроникновению банковского и страхового сегментов финансового рынка. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнян Р. Р. Формы взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний: зарубежный опыт и украинская практика / Р. Р. Арутюнян // Банки.– 2005.– № 7.– С. 2 – 6.
2. Габидулин И. А. Bancassurance: за и против / И. А. Габидулин // Мир денег.– 2007.– август – сентябрь.– С. 7.
3. Соскин О. Предпосылки развития банковского страхования в Украине [Электронный ресурс] / О. Соскин.– Режим доступа: <http://bancassurance.net.ua/?p=105>