

Організаційно-економічні аспекти взаємодії банків та страхових компаній

Банківський та страховий ринки є суміжними фінансовими ринками, дуже важливими для розвитку економіки країни в цілому. Невипадково кооперація та співробітництво між банками та страховими компаніями є перспективним напрямком взаємодії, що дозволяє досягти ефекту синергії, тобто збільшити кінцевий результат за рахунок їх сумісної дії.

Інтеграція діяльності банків та страхових компаній проявляється в першу чергу у поглибленні та розширенні взаємозв'язків між зазначеними фінансовими установами, формуванні спільних фінансових продуктів та визначенні взаємовигідних напрямків роботи, створенні стратегічних фінансових альянсів і фінансових супермаркетів.

В процесі організації взаємовідносин між банком та страховою компанією частина ризиків, прийнятих банком, перекладається на страховиків, що одночасно вигідно як для банку, так і для страхової компанії. В цьому контексті страхування слід розглядати як спосіб підвищення лояльності клієнтів по відношенню до банку. Що стосується самого співробітництва двох суміжних інститутів фінансового ринку, то його слід визнати як ефективний організаційно-економічний засіб підвищення конкурентоспроможності банків та страхових компаній, розвитку їх інвестиційної і інноваційної діяльності, проведення гнучкої тарифної політики та зменшення вартості спільних фінансових продуктів, покращення обслуговування клієнтів.

Як свідчить проведене узагальнення світового досвіду, взаємодія та співробітництво банків та страхових компаній може здійснюватися у двох формах:

- на підставі узгоджених взаємних зобов'язань банк бере на себе зобов'язання по просуванню конкретних страхових продуктів та послуг, і відповідно страхова компанія при плануванні своєї фінансово-господарської та інвестиційної діяльності також віддає перевагу даному банку;

- на підставі договору про співробітництво одна із сторін (або банк, або страхова компанія) забезпечує весь процес продажу спільних продуктів.

До основних чинників, які створюють сприятливі передумови для подальшого поглиблення співробітництва банків та страхових компаній в нашій країні, слід віднести:

- відсутність правових обмежень;
- посилення конкуренції на ринку банківських та страхових послуг;
- підвищення рівня платоспроможності населення і можливість залучення значних грошових коштів;
- активний розвиток споживчого кредитування, яке потребує сумісних дій банків і страхових компаній по мінімізації фінансових ризиків;
- стрімкий розвиток іпотеки з прийняттям Закону України „Про іпотеку”;
- висока питома вага кредитних операцій в активах банків, що також підвищує ризики банківської діяльності і потребує більш активного використання механізмів передачі частини ризиків страховикам;
- підвищення вимог до показників діяльності комерційних банків (з боку Національного банку України) та страхових компаній (з боку Міністерства фінансів України), що робить взаємовигідним інвестування даних фінансових інститутів в акції одне одного і закріплення їх довгострокових стратегічних зв'язків.

Узагальнення наявного досвіду поглиблення процесів взаємодії банків та страхових компаній в нашій країні дає підстави визнати їх об'єктивні переваги у створенні інтегрованого простору для ділових операцій. Прикладами успішного співробітництва банків та страхових компаній на вітчизняному фінансовому ринку є створення ряду стратегічних альянсів банків та страхових компаній (Промінвестбанк та АСТ “Вексель”,

Приватбанк та СГ “ТАС”, Укрсоцбанк та АСК “Укрсоцстрах” і НАСК “Оранта”, банку “Райфайзен Аваль” та АСК “Еталон” тощо).

До основних позитивних моментів такої співпраці слід віднести запровадження спільних технологій продажу фінансових (страхових та банківських) послуг на вітчизняному ринку. При цьому вищезазначений ефект „синергії” проявляється у наступних позитивних моментах:

- розширення клієнтської бази як банків, так і страхових компаній;
- збільшення обсягів банківських та страхових операцій;
- зменшення ризиків діяльності;
- диверсифікація капіталу;
- спільне використання регіональної мережі;
- збільшення інвестиційних ресурсів;
- вироблення єдиної спільної стратегії обслуговування клієнта;
- можливість надавати клієнтам повний спектр банківських та страхових послуг;
- підвищення відповідальності банків та страхових компаній за якість наданих послуг;
- мінімізація витрат клієнтів у сфері страхування, так як при придбанні повного пакету послуг банк і страховик надають значні знижки.

Водночас при розробці ефективного механізму взаємодії банків та страхових компаній потрібно враховувати існуючі взаємозв'язки між фінансовими продуктами цих установ: отримання кредиту та обов'язкове страхування предмету застави, страхування керівників-позичальників (особливо малих та середніх підприємств) від нещасного випадку для забезпечення більшої гарантованості повернення кредиту, видача разом з платіжною картою страхових полісів, а також тих страхових продуктів, які не пов'язані з банківською діяльністю. В першу чергу до таких страхових продуктів, які можуть успішно реалізуватися банківськими установами своїм постійним клієнтам слід віднести обов'язкові види страхування (цивільної

відповідальності, водіїв від нещасних випадків, членів добровільних пожежних дружин; майна громадян та підприємств тощо).

Виходячи із існуючих об'єктивних зв'язків між суміжними фінансовими продуктами банків та страхових компаній, перспективними напрямками розвитку подальшого співробітництва банків і страхових компаній в Україні можна вважати: страхування транспортних засобів та інших товарів довгострокового користування; страхування власників банківських платіжних карток; страхування кредитів, виданих підприємствам малого та середнього бізнесу; надання комплексного страхового захисту та банківських послуг підприємствам, які обслуговуються лише даними фінансовими установами тощо. Від побудови такого механізму взаємодії виграє і банк, і клієнт.

Література

1. Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002.
2. Никонович А. Страховий ринок України: проблеми і шляхи вирішення // Економіст. – 2006. - № 1. – с. 41-43.
3. Самиев П.А. Сотрудничество банков и страховых компаний: как реализовать потенциал?// <http://www.raexpert.ru/conference/2006/sotrudnichestvo/>
4. Фурман В. Формування стратегії взаємодії страхових компаній та банків // http://www.obriy.pib.com.ua/2002/27_02/05.htm
5. Шимкович В. Германський альянс // Банковская практика за рубежом. – 2001. №4,(28). - С. 2-9.