

І.А.Мельник, студент,

М.В.Фоміних, викладач,

Національний університет «Острозька академія», I.R.I_mel@mail.ru

Нині важливими процесами, що відбуваються на світовій арені, є процеси об'єднання, утворення стратегічних альянсів, які відіграють одну з провідних ролей в економіках розвинутих країн світу. Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності – ключовий елемент стратегічного передбачення. Саме тому на світовому фінансовому ринку одними з основних учасників стратегічних альянсів є комерційні банки (КБ) та страхові компанії (СК). Останнім часом значно посилилася конкуренція між банківським та страховим бізнесом, і переможцями в цій конкурентній боротьбі часто виходять СК. Наприклад, у Франції за останні 20 років частка особистих заощаджень на банківських рахунках зменшилася з 59 до 15 %, а коштів, інвестованих у страхові активи, зросла з 10 до 45 %. Поширеним компромісним способом вирішення конкурентних суперечностей між страховими та банківськими установами стало налагодження тісної співпраці (утворення альянсів). Це обумовлено наявністю у них великих обсягів довгострокових капіталів, потребою ефективного їх використання та об'єктивною необхідністю диверсифікації діяльності і підвищення рентабельності операцій.

Головною проблемою у налагодженні спільної роботи для вітчизняних страховиків та банків на сучасному етапі розвитку є те, що банки сприймають страхові послуги як другорядні порівняно з банківськими. Відповідно, важливим у діяльності як і банків, так і страхових компаній є впровадження у життя концепція банківського страхування – bancassurance, яка полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергічного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу. До найбільш поширених форм співпраці і конвергенції КБ і СК відносяться: початкова форма співпраці; форма агентських відносин; форма кооперації; форма контролю; форма фінансового супермаркету.

Повертаючись до світової досвіду, ресурси американської економіки на 30% складаються з ресурсів зі страхування життя. У Швейцарії цей показник становить 70%, у Японії страхові компанії володіють майже 18% всього акціонерного капіталу країни. Яскравим прикладом інтеграції страхових компаній у банківський сектор стало об'єднання з Dresdner Bank однієї з найбільших німецьких страхових компаній Allianz, в результаті чого утворилася четверта за величиною у світі фінансова група. В перший період спільної роботи у 2000р. дохід компанії за рахунок страхових надходжень склав 68,5 млрд. євро, а обсяг активів в управлінні – 700 млрд. євро, що вивели компанію на 6 місце в світі.

Головними причинами підвищення взаємної зацікавленості банків та страхових компаній є: можливість значно розширити клієнтську базу за рахунок обміну інформацією про них, надання послуг установами єдиної системи; проникнення на нові ринки та забезпечення ефективного використання філіальної системи та надлишкових потужностей; мінімізація конкуренції; диверсифікація каналу та доходу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів; необхідність акумулювати всі грошові кошти в одній системі; можливість надання клієнтам повного спектру банківських та страхових послуг; можливість використання регіональної мережі установ, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через «банківське віконце» тощо.

Метою інтеграції банківського і страхового бізнесу є отримання додаткової вартості бізнесу, що стає можливим завдяки ефективнішому використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії в результаті синергії. Саме тому в Україні також прослідковується тенденція створення стратегічних альянсів банків та страхових компаній. Найбільш відомими є альянси Промінвестбанку та АСТ «Вексель», Приватбанку та СГ «ТАС», Укредбанку та АСК «Укредстрах» і НАСК «Оранта», банку «Аваль» та АСК «Еталон» тощо. Свідченням про зацікавленість іноземних інвесторів страховим та банківським ринком України є наміри фінансового концерну GRAWE (Австрія) створити або купити ризикову страхову компанію в Україні, СК «Europäische Reiseversicherung AG» створює в Україні ЗАТ «Європейську туристичне страхування», при тому, що основним акціонером «Europäische Reiseversicherung AG» (70%) є «Generali Holding Vienna AG», Акціонери «ВАБанка» розпочали процес створення універсальної фінансової групи «VAB Group».

Отже, на основі цього можна виділити основні аспекти в чому полягатиме виграш банків в результаті налагодження тісної співпраці з страховими компаніями шляхом утворення стратегічних альянсів та фінансових супермаркетів. До них належать:

1. Підвищення іміджу та забезпечення додаткових конкурентних переваг банку на ринку, за рахунок розширення набору послуг банку.

2. Виграє від продажу полісів страхування. Адже отримані в результаті продажу кошти будуть автоматично зараховуватися на депозитний рахунок страхової компанії у цьому ж банку. Це сприяє тому, що у банків утворюються довгострокові та відносно дешевші фінансові ресурси.

3. Банк буде отримувати додатковий комісійний дохід, тобто без ризиковий дохід. Адже нині за заході банки отримують від страхових компаній 10-20% комісійної винагороди від суми отриманих страхових платежів.

4. Банки зможуть надавати кредити юридичним і фізичним особам під заставі полісів страхування життя або використання страхової гарантії повернення кредиту страховиком у разі неплатоспроможності позичальника.

5. Якщо банк володіє пакетом акцій страхової компанії, то банк за рахунок прибутку страховика підвищує капіталізацію спільного бізнесу, диверсифікує та мінімізує свої ризики.