

Шевченко Володимир Іванович

Кандидат економічних наук,

Генеральний директор

Міжнародний інститут управління ризиками

Шевченко Владимир Иванович

Кандидат экономических наук

Генеральный директор

Международный институт управления рисками

Shevchenko V.I.

Doctor of economics

Chief executive officer

International Institute of Risk Management

**ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ
СТРАХОВОГО ТА БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ СТВОРЕННЯ
СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ
ИССЛЕДОВАНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СФЕРЕ
СТРАХОВОГО И БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА ПУТЕМ СОЗДАНИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ
STUDY GLOBALIZATION PROCESSES IN THE INSURANCE AND
BANKING BUSINESS THROUGH STRATEGIC ALLIANCES**

Анотація: Досліджено теоретичні та практичні питання розвитку глобалізаційних процесів в сфері страхового і банківського бізнесу через створення стратегічних альянсів.

Ключові слова: глобалізація, стратегічний альянс, страховий продукт, банківська діяльність.

Аннотация: Исследованы теоретические и практические вопросы развития глобализационных процессов в сфере страхового и банковского бизнеса через создание стратегических альянсов.

Ключевые слова: глобализация, стратегический альянс, страховой продукт, банковская деятельность.

Summary: Theoretical and practical issues of globalization processes in the field of insurance and banking business through strategic alliances.

Key words: globalization, strategic alliance, insurance product, banking.

Процеси глобалізації та транснаціоналізації світового господарства призводять до зростання взаємозв'язків і взаємозалежності національних економічних систем. У зв'язку з цим відбуваються істотні зміни у сфері функціонування фірм, які змушені адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища. Під впливом формування глобальних ринків, загостренням міжнародної конкуренції страхові компанії шукають способи швидкого створення і розвитку конкурентних переваг, проникнення на нові ринки, корпоративного зростання. Одним з таких способів є міжфірмове співробітництво у вигляді стратегічних альянсів, створюваних між страховими компаніями і банківськими установами [1].

Питання взаємодії банківських установ та страхових компаній останнє десятиріччя активно обговорюються у вітчизняній та зарубіжній літературі, що свідчить про наявність інтересу до нього науковців та практиків, зокрема: В. Базилевича, О. Барановського, Н. Внукової, І. Габідуліна, А. Єрмошенко, О. Залєтова, Ю. Клапківа [3], І. Кожевнікової, Н. Приказюка [6], В. Тринчука [2], В. Фурмана.

Незважаючи на наявність певної кількості досліджень з даної тематики, ряд проблем залишаються невирішеними, що в значній мірі обумовлює актуальність обраного наукового напрямку.

Основною метою дослідження є вивчення економічної природи стратегічних альянсів, організаційно-економічних передумов та механізму співпраці банків і страхових компаній на фінансових ринках в умовах глобалізації.

Консолідація фінансових інституцій розпочиналась з продажу страхових продуктів через банківські відділення, котрі розширювали спектр традиційних банківських послуг, а згодом було створено нові форми заощаджень. Одними з основних учасників стратегічних альянсів в світі є страхові компанії. Це зумовлено насамперед наявністю у них великих обсягів довгострокових капіталів, потребою ефективного їх

використання та об'єктивною необхідністю диверсифікації діяльності і підвищення рентабельності операцій.

У розвинених країнах справжній період становлення сучасного банкострахування припадає на 80-ті роки ХХ століття під впливом розвитку процесів лібералізації та глобалізації. У 1985 році почали створювати перші, з урахуванням глобалізаційних процесів альянси за участю банківських установ і страхових компаній у Великій Британії та Франції. Так, британська страхова компанія Standart Life інвестувала в Bank of Scotland, а французька GAN придбала Credit Industriel et Commercial. У Великій Британії у 1986 році будівельні товариства отримали право створювати власні компанії зі страхування життя, а першим банком, який у цій країні надав такого типу послуги, став TSB, що у 1967 році вийшов на ринок зі своїм продуктом - страхування життя. У 1994 році частка прибутку від страхової діяльності у цій структурі сягнула 25%, а інституція вийшла в лідери. У Франції в 1980 році Banque Nationale de Paris Paribas створив власну страхову компанію Natio Vie. Даний підхід виправдав себе, про що свідчить домінуюча позиція банку у Франції [2, С.18].

Починаючи із даного етапу, дослідження розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу, та формування відповідної бізнес архітектури уже не історична проблема, а глобальна, актуальна та притаманна для розвитку світової економіки, особливо для України і розвинених країн.

Ресурси американської економіки на 30% складаються з ресурсів по страхуванню життя. У Швейцарії цей показник становить 70%. В Японії страхові компанії володіють майже 18% всього акціонерного капіталу країни. Страховики Європи, США та Японії на кінець 90-х років управляли загальним обсягом вкладених коштів в економіку на суму більше 4 трлн. дол. Слід зазначити глибоку інтеграцію страхових компаній у банківський

сектор. Так, об'єднання з Dresdner Bank однієї з найбільших німецьких страхових компаній Allianz створило четверту за величиною в світі фінансову групу. Дана страхова компанія також володіла до об'єднання акціями трьох із чотирьох провідних німецьких банків. В результаті об'єднання Allianz з Dresdner Bank і складного обміну акцій між сторонами, відомий в світі перестраховик Munich Re контролює 25,7% акцій другого за величиною німецького банку Нуро Vereinsbank.

Найбільший банк Німеччини Deutsche Bank також знаходиться в процесі пошуку одного із перспективних партнерів на страховому ринку. Більшість фахівців пов'язують даний банк з відомою французькою компанією Аха, яка в свою чергу представлена на французькому ринку через дочірній банк Bank Worms та має тісні контакти з рядом національних банків. У Франції до 60% страхових полісів реалізується через банки - яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банківських установ та страховиків [4].

Формування стратегічних альянсів між страховими компаніями та банками вимагає принципових змін у веденні бізнесу. На відміну від звичайної довготривалої співпраці, в якому сторони керуються заздалегідь обумовленими угодами, стратегічні альянси є більш гнучкими структурами, вони передбачають можливість видозміни первинних умов і поділ ризику для досягнення загальних стратегічних цілей [5, С.98]. Стратегічні альянси виробляють нову ділову стратегію, відкривають нові можливості зростання.

Особливості формування активів і досвід роботи на фінансовому ринку банківських та страхових компаній дозволяє побудувати спільну ефективну інвестиційну політику і досягти синергетичного ефекту. Відбувається істотне зниження витрат каналів розповсюдження послуг (особливо, для страховиків - в 2-3 рази); збільшення клієнтської бази;

освоєння нового сегмента ринку; підвищується привабливість надаваних послуг.

В міжнародній практиці існує декілька моделей банківського страхування, а саме:

- стратегічний альянс або угода про використання каналів продажів. До подібних утворень відносяться: Commerzbank&Generali (Німеччина); Deutsche Bank with Zurich FS (Німеччина); Legal&General /Barclays/ Alliance&Leicester (Велика Британія); Dresdner bank&Allianz (Німеччина); La Poste with CNP (Франція);

- спільне підприємство між банком і страховою компанією. Прикладом такого об'єднання є: Postbank&HDI Versicherung (Німеччина); Delta Lloyd&ABN AMRO (Нідерланди); Groupama&Société Générale (Groupama Banque, Франція); Caisses d'Epargne&CNP (Eureuil Vie, Франція);

- придбання банком страхової компанії. До такої моделі банківського страхування відносяться: ING acquired BBL (Португалія); Lloyds acquired Abbey Life&Scottish Life (Британія); Citibank merged with Travellers Group (Citigroup, США); Credit Suisse acquired Winterthur (Швейцарія);

- створення банком нової страхової компанії. Прикладом такої моделі є: CS Life (Credit Suisse); Swiss Life (UBS); Barclays Life (Велика Британія); DB Vita (Deutsche Bank, Італія); Banque AGF (AGF, Франція).

Для страхових компаній перевагами співпраці з банківськими установами є наступні [6, С.30]:

- використання банківських каналів збуту для продажу страхових продуктів;

- просування страхових продуктів новому сегменту споживачів через так зване «банківське вікно»;

- оптимізація витрат на реалізацію страхових продуктів;

- страхування власних ризиків банку.

Банківські установи можуть отримати наступні переваги від створення стратегічних альянсів зі страховими компаніями:

- отримання додаткового доходу;
- покращення рівня задоволення потреб клієнтів;
- страхування власних кредитів та операційних ризиків;
- співпраця з надійним партнером зі страхування застави;
- управління резервами страхової компанії;
- просування банківських продуктів через страхову компанію.

На Заході, як показує зарубіжний досвід, основні інвестори - це страховики. Порівнюючи український страховий ринок з ринками розвинутих країн, можна зробити висновок, що взаємодія банків і страхових компаній в Україні все ще перебуває на нижчому рівні розвитку. Це зумовлено специфікою розвитку зазначених інститутів в Україні, саме тим, що банки значно випереджали у розвитку страхові компанії. Страховий ринок як такий був відсутній. Довгий час йому не приділялося належної уваги.

Також до специфіки розвитку страхових і банківських інститутів в Україні можна віднести те, що значний час у банків існувала недовіра до страховиків [6, С.31]. Однак, оскільки сучасні глобалізаційні процеси, загострення конкуренції на фінансовому ринку України висувають підвищені вимоги до діяльності страхових компаній і банківських установ, то це спонукає їх до пошуку нових можливостей та активізації різних форм співпраці.

Для України актуальними є такі форми співпраці між страховими і банківськими установами, як:

- кептивна компанія;
- спільне підприємство;
- партнерство.

Проте, вище перелічені форми й сьогодні не здобули розповсюдження у чистому виді на фінансовому ринку України. Якщо в розвинених країнах спільне підприємство обов'язково передбачає впровадження концепції банкострахування на високому рівні, то, як свідчить українська практика, в національних компаніях у даному випадку не відбувається навіть створення спільної клієнтської бази даних.

В Україні набуло значного поширення створення кептивних страхових компаній. Умовно, ризики, які страхують банки, можна поділити на дві категорії – ризикові та помірні. Перші, до яких відносяться кредитні ризики, страхуються переважно «сторонніми» страховиками, які не входять до фінансової групи банку, а другі (ризики, що стосуються майна банку та майна, переданого йому в заставу) – кептивними страховими компаніями, які контролюються банком [6, С.32].

Партнерські відносини – це саме та форма співпраці страхових і банківських установ України в яких вони можуть досягти певних успіхів. При цьому перспективою є виключна модель взаємовідносин банків і страхових компаній, коли банк обирає декілька страхових компаній, акредитує їх та співпрацює з ними [6, С.32].

В умовах підвищення вимог до показників діяльності комерційних банків (з боку Національного банку України), страхових компаній (з боку Міністерства фінансів України) можна також передбачити взаємовигідне інвестування даних фінансових інститутів в акції одне одного, тим самим закріплюючи довгострокові стратегічні зв'язки. Головною проблемою при здійсненні таких інвестицій буде питання контролю [3]. У короткостроковому періоді він буде вирішуватися на користь банків (вони в даний час є більш фінансово потужними). У довгостроковій перспективі – ситуація може змінитись на користь страховиків. У страховиків значно вигідні відсоткові ставки сплати податків, помітні темпи розвитку в останні роки. Стратегічним напрямком взаємодії страхових компаній і

банків в Україні є впровадження спільних технологій продажу фінансових, страхових і банківських послуг на вітчизняному ринку. Пріоритетом для українських банків на сьогодні є максимальне розширення послуг клієнтам та збільшення обсягів продажів - ця проблема, до речі, є досить актуальною і для страховиків [4].

У розвинених країнах світу страхові альянси почали створюватися, коли і банківська, і страхова галузі твердо стояли на ногах. Висока конкуренція на фінансовому ринку змусила банки шукати способи захисту, збільшення і диверсифікації своїх доходів. Страхування життя і пенсійні продукти стали ефективним доповненням до традиційних ощадних продуктів банків, які були тісно пов'язані з пропонованими ними фінансовими послугами для фізичних осіб. Банки стали скуповувати акції страхових компаній з метою виходу на ринок довгострокових заощаджень по накопичувальному страхуванню життя.

Отже, стратегічні альянси відіграють одну з провідних ролей в економіках розвинених країн світу. Вони є головною складовою глобальної конкуренції. Дозволяють швидко досягти стратегічних цілей і ефекту синергізму з невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях і високим потенціалом успіху. Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності - ключовий елемент стратегічного передбачення.

Література:

1. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож // Пер. с англ. М.: ИНФРА-М. - 2002. - 332 с.
2. Тринчук В.В. Взаємодія банків та страхових компаній при транспортному страхуванні / В.В. Тринчук // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2010. - №120. – С.18-23.
3. Клапків Ю. Стратегічні як прояв інтеграції страхової та банківської сфери: зарубіжний досвід та перспективи формування в Україні / Ю.Клапків //Світ фінансів. - №14. – 2008.

4. Стратегические альянсы страховых компаний и банков, зарубежный опыт и перспективы создания в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tumbatu.ru/strategicheskie-alyansyi-strahovyih-ko/>. – Назва з екрану.

5. Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы / М.Бобина // Вопросы экономики. - 2002. - №4. - С. 96-110.

6. Приказюк Н. Інтеграція страхових компаній і банків: стратегічний альянс / Н. Приказюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2008. - №106. – С.30-32.

7. Балакин Д.О. Продукт Bancassurance - возможность эффективного партнерства банков и страховых компаний / Д.О. Балакин // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru/conference/2006/sotrudnichestvo/stenogramma/klekovki. – Назва з екрану.

References:

1. Garrett B. Strategic Alliances / B. Garrett, P. Dyussozh // Trans. from English. M.: INFRA-M. - 2002. - 332 p.

2. Trynchuk V.V. Interaction of banks and insurance companies in the transport insurance / V.V. Trynchuk // Bulletin of Kyiv National University. Shevchenko. - 2010. - №120. - S.18-23.

3. Klapkiv Y. Strategic integration as a manifestation of the insurance and banking sector: international experience and prospects for the formation of Ukraine / Y.Klapkiv // World Finance. - №14. - 2008.

4. Strategic alliances insurance companies and banks, foreign experience and prospects for the creation in Ukraine [Electron resource]. - Mode of access: <http://tumbatu.ru/strategicheskie-alyansyi-strahovyih-ko/>

5. M. Bobina Strategic alliances intercompany / M.Bobina // Problems of Economics. - 2002. - №4. - P. 96-110.

6. Prykazyuk N. Integration of banks and insurance companies, strategic alliance / AN Prykazyuk // Bulletin of Kyiv National University. Shevchenko. - 2008. - №106. - S.30-32.

7. Balakin D.O. Product Bancassurance - the possibility of an effective partnership of banks and insurance companies / D.O. Balakin // News Kyiv national university T. Shevchenko. - [Electron resource]. - Mode of access: www.raexpert.ru/conference/2006/sotrudnichestvo/stenogramma/klekovki