



BANCASSURANCE – ЯК ФОРМА ЕФЕКТИВНОЇ СПІВПРАЦІ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Богдан ЛУЦІВ



Олеся ПРИТУЛА

Обґрунтовано необхідність впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг. Розкрито особливості інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання прибутку. Проаналізовано зарубіжний досвід, висвітлено ключові аспекти і перспективи розвитку bancassurance в Україні.

The necessity of bancassurance introduction into the Ukrainian financial services market is proved. The integration of banks and insurance companies with the aim of receiving profits is depicted. Foreign experience is analyzed, the key aspects and perspectives of bancassurance development in Ukraine are described.

Банківський бізнес традиційно вважається одним із найризикованіших. Водночас, зростання конкуренції на ринку традиційних послуг між банками та небанківськими установами змушує фінансові інститути замислюватися над власним іміджем і репутацією. З огляду на це особливої актуальності набувають тенденції до об'єднання зусиль банків і страхових компаній у контексті розширення асортименту послуг, підвищення ефективності обслуговування клієнтів, а також вдосконалення підходів до ведення бізнесу в цілому. У результаті це привело до появи концепції "Bancassurance". Такі стратегічні альянси до-

зволять банкам досягти значних переваг на ринку фінансових послуг, що в свою чергу призведе до суттєвого збільшення дохідності і продуктивності банківських установ; сприятиме збільшенню прибутків у вигляді комісійних.

Питання співпраці страхових компаній і банків частково дослідженні такими вітчизняними науковцями, як Л. Альошина, М. Клапків, В. Корнєєв, О. Лилик, В. Фурман, П. Щедрій та інші. Більшу увагу bancassurance приділяють у науковій літературі російські дослідники В. Демченко, О. Зайцев, Н. Николенко, О. Циганов та інші. У зарубіжних країнах концепція

“Bancassurance” є предметом вивчення багатьох фахівців та цілих дослідницьких установ.

Втім, в Україні банківське страхування лише починає розвиватися. Тому, метою даної статті є визначення сутності поняття bancassurance, його особливостей та перспектив запровадження на вітчизняному фінансовому ринку, а також окреслення форм співпраці і конвергенції банків і страхових компаній з урахуванням зарубіжного досвіду.

Поняття bancassurance запроваджене до наукового обігу у Франції в кінці 1970-х років і до сьогодні зберегло свій первинний зміст. Даний термін виник з ініціативи банків, а тому отримав назву “bancassurance”, що змістовно перекладається як “банківське страхування” – (banque + assurance) і означає послугу з продажу страхових продуктів через банківську мережу. Італійська версія цього терміну – “bancafi”, іспанська – “bancoassurance”, а німецька – “allfinanz”, що означає фінансовий супер-ринок [8, 360]. На думку окремих зарубіжних дослідників паралельне застосування двох термінів, які передають однаковий зміст, зумовлене тим, що “bancassurance” є повнішим з позиції банків, а “assurfinance” – з позиції страховиків. В даному дослідженні використовуватимемо перший термін.

Сутність банківського страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою поєднання страхових і банківських продуктів, а також спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу.

В літературі існує багато визначень “bancassurance”, але їх об’єднує головне – це продаж страхових продуктів через банківські канали. Більш ширше значення цього терміну – набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно [2].

Слід зауважити, що впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг можливе у таких варіантах. По-перше, канали розповсюдження однієї сторони отримують доступ до клієнтської бази другої сторони – найпростіша форма, яка по суті не

є спільним співробітництвом з мінімальними результатами і низьким рівнем доходності обох сторін. По-друге, банк підписує зі страховою компанією угоду, відповідно до якої він є її офіційним представником. У даному випадку обидва партнери можуть досягти позитивних результатів, а інвестиції банківських установ залишаться на достатньо низькому рівні.

При застосуванні продуктів bancassurance банк отримує певні переваги та вигоди, і зокрема:

- збільшення прибутку у вигляді комісійних винагород від продажу страхових продуктів;
- додаткове залучення до мережі банку платоспроможних клієнтів;
- можливість збільшити продуктивність праці персоналу за рахунок розширення спектру послуг;
- отримання додаткових доходів за рахунок агентської нагороди;
- лояльність клієнта, адже із збільшенням кількості продуктів, які клієнт купує у банку зменшується вірогідність його втрати банком.

Зрозуміло, що страхові компанії також отримають ряд привілеїв за рахунок доступу до нових клієнтів, розширення спектру послуг, впровадження нових продуктів, які раніше були неконкурентоспроможні через високу собівартість, а також економію витрат через збільшення масштабів бізнесу.

Відтак, зарубіжний досвід свідчить, що успішно досліджуючи клієнтську базу, покращуючи свою репутацію та продукти для середнього ринку, європейські банки збільшили обсяги своїх продаж до рівня, який дозволяє із впевненістю стверджувати, що bancassurance – високоприбутковий бізнес. На сьогодні до 1/3 прибутків європейські банки одержують від реалізації страхових продуктів.

Найбільш багатий прикладами успішних проектів bancassurance досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Для зарубіжних країн характерні дві моделі організації bancassurance. Перша – bancassurance, розраховане на ма-

сового споживача фінансових послуг, друга – індивідуальні програми bancassurance.

Bancassurance, що розраховане на масового споживача, орієнтоване на продаж клієнтам банку простих банківських і страхових продуктів; страхові послуги розповсюджуються через усі банківські канали продажу; страхові продукти, щодо значної частини яких надаються податкові пільги, розглядаються споживачами як альтернатива банківським депозитам; плани продажу страхових продуктів інтегруються у базу даних, пов'язану з плануванням розвитку та продажу банківських продуктів. Така модель банківського страхування найбільше поширена в Іспанії та Франції.

Індивідуальними програмами bancassurance передбачається продаж страхових продуктів у сегменті індивідуального обслуговування фізичних осіб; інвестиційно-орієнтований зміст продуктів, пов'язаних зі страхуванням життя, їх висока пристосованість до потреб клієнтів; тісна інтеграція страхових продуктів у банківську систему. Така модель bancassurance в основному поширена в банках – власниках страхових компаній (UBS Life, Credit Suisse Life) [9, 35].

Варто зауважити, що основною проблемою впровадження bancassurance є правове забезпечення або сукупність нормативно-правових актів органів законодавчої, виконавчої влади та центрального банку країни, які регламентують правила співпраці банків і страхових компаній, щодо банківського страхування. Причому відповідно до чинного законодавства України діяльність банків та страхових компаній регулюється різними законами. Українське законодавство не передбачає можливості злиття страхових компаній та банків. Отже, взаємодія банків та страхових компаній практично здійснюється через концепцію bancassurance.

Водночас слід звернути увагу на те, що потрібно відпрацювати механізм надання послуг і технології прийняття фінансових рішень. Це важливо і для працівників банку, які будуть продавати страховий продукт, і для клієнта, який хоче придбати поліс. Продукт повинен

бути доступним, щоб не потрібно було багато часу для того, щоб зрозуміти його. Так, продукти bancassurance можна поділити на дві групи: прості продукти, які інтегруються в банківський продукт і складні, які продаються незалежно від банківського продукту спеціально підготовленими працівниками банку. Отже, банк повинен впровадити систему мотивації за продуктами bancassurance в свою внутрішньобанківську мотивацію.

Таким чином, при банківському страхуванні практично беруться за основу ті ж самі страхові продукти, які страховик самостійно впроваджує на ринку страхових послуг. Страхові послуги фактично виступають складовою фінансових послуг, що пропонуються через механізм взаємодії банків та страхових компаній.

Особливо важливим критерієм є вибір банком страхової компанії для співпраці за програмою банківського страхування. Банк перш ніж акредитувати страхову компанію, перевіряє її платоспроможність, стаж, маркетингову позицію на ринку і наявність спеціалістів. Страхова компанія повинна бути готова потратити час і кошти на підготовку спеціалістів – як своїх, так і для банку.

З огляду на вищезазначене, впровадження банківського страхування потребує значного обсягу підготовчої роботи, але це досить перспективна програма, яка значно підвищить лояльність клієнтів. Адже банк буде пропонувати не просто кредит або розрахунковий рахунок, а цілий комплекс послуг. При цьому, всі контакти з клієнтом здійснюватиме спеціаліст підрозділу продаж банку. Для отримання страхових послуг і клієнту немає потреби шукати відділення страхової компанії. Для прикладу розглянемо авто каско. Це досить дорогий продукт, але не дивлячись на це, з підвищенням рівня культури страхування, все більша кількість людей усвідомлюють його необхідність. Ще гостріше стоїть проблема тоді, коли автомобіль хочуть придбати в кредит, і кредитна установа ставить автокаско особливою умовою видачі кредиту, а клієнт вільних грошових коштів на дану операцію не має. Саме тоді застосовують програму bancassurance, де

страхова компанія і банк знаходять спільний вихід із ситуації, який дозволяє клієнту оформити страховий поліс в кредит.

Вперше в Україні (листопад 2005) bancassurance запровадив Райффайзенбанк України спільно із страховою компанією “Інго-Україна”. Пізніше до програми приєдналися страхові компанії “ПЗУ-Україна” та “Американська компанія страхування життя” (“АІГ життя”).

В березні 2007 року на українському ринку фінансових послуг спільну програму банківського страхування запровадили ОТП Банк та страхова компанія “Росно Україна” з метою економії часу клієнта на оформлення страхових документів. Тепер їхні клієнти можуть скористатися програмами іпотечного страхування та страхування автотранспортних засобів (автокаско). В свою чергу програма іпотечного страхування також дозволяє застрахувати життя та здоров'я клієнта від нещасного випадку. Придбати страховий поліс “Росно Україна” можна під час отримання кредиту на квартиру або автомобіль у співробітників ОТП Банк. Оплату та продовження строку дії страхового полісу також можна здійснити в банку. Як бачимо, даний проект сприяє розширенню можливостей більш якісного обслуговування клієнтів, (при отриманні кредиту їм немає необхідності витрачати час на оформлення документів спочатку в банку, а потім у страховій компанії). Програма надає можливість зробити все оперативно, не виходячи з відділення банку.

Як уже зазначалося, ОТП Банк реалізує також програму bancassurance з “Американською компанією страхування життя “АІГ життя”. Відповідно до цієї програми страхується життя і працездатність позичальника споживчих кредитів, що є дуже актуально з огляду на початкову стадію розвитку страхування життя в Україні.

Аналогічні програми банківського страхування втілили страхова компанія “Allianz” і банк “Роздрібний необмежений сервіс”, що належить російській банківській групі “Траст”.

Даний проект дозволяє оформити страховий поліс безпосередньо у відділенні банку в момент видачі кредиту.

Слід зауважити, що вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії є формування фінансового супермаркету, де клієнт має доступ відразу до кількох послуг кредитів, страхових продуктів, грошових переказів, консультацій з юридичних та інших питань. Фінансові супермаркети можуть бути трьох типів. Перший – це холдинг, який об'єднує кілька дочірніх компаній, що пропонують як банківські, так і страхові послуги під однією торговельною маркою. Такі структури створюються великими корпораціями. Другий тип – вільний, ринковий. У цьому випадку банк і страхова компанія укладають між собою партнерський договір про спільний агентський продаж своїх послуг. Третій тип – брокерський. У даному випадку посередницькі організації-брокери збирають інформацію про всі фінансові послуги й пропонують клієнту, який звернувся до них, найоптимальніший для нього варіант.

На сьогодні в Україні більш розвинені перші два типи супермаркетів, а третій залишається на стадії зародження.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що для успішної реалізації програми банківське страхування в Україні необхідно:

- оптимізувати ІТ-технології, які дозволяють ефективно працювати з клієнтами;
- відпрацювати систему мотивації кожної з груп (банківських працівників, агентів з продаж, управлінь відділами банку);
- впровадити сучасні методи менеджменту;
- підготувати персонал, адже якість обслуговування є невід'ємною складовою діяльності bancassurance.

Лише так, банки і страхові компанії, що спільно реалізують проект банківського страхування, одержать стратегічну конкурентну перевагу на ринку фінансових послуг України.

Література

1. Альошина Л., Петик Л. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій // *Фінанси України*. – 2006. – № 6. – С. 107–113.
2. Габидулин И., Лушниченко В. Bancassurance по-эсэнеески // <http://www.dedal.ua/dbn.php/publications/oldpubs/17603?print>
3. Григорьева И. Смесь кредита с полисом. Август 2007 // <http://www.pk.kiev.ua/>
4. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования // *Банковская практика за рубежом*. – 2006. – № 9. – С. 53–61.
5. Зубарев В. Банк і страхування: за і проти // *Вісник НБУ*. – 2004. – № 11. – С. 32–38.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року зі змінами і доповненнями.
7. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року зі змінами і доповненнями.
8. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – С. 570.
9. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // *Вісник НБУ*. – 2007. – № 2. – С. 32–37.
10. Фурман В. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків // *Фінанси України*. – 2003. – № 1. – С. 137–142.