

УДК 336.71:368

## СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ BANCASSURANCE: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

О. Глущенко, Т. Вантух

*Львівський інститут банківської справи  
Університету банківської справи НБУ*

*У статті проаналізовано світовий досвід функціонування інтегрованих надавачів фінансових послуг (IFSP - integrated financial services providers) на прикладі універсальних каналів збуту банківських та страхових фінансових послуг через одну мережу, яка в англomовному світі називається bancassurance.*

*Ключові слова. Інтегровані надавачі фінансових послуг, bancassurance (банкостраховання), ефект масштабу, ефект диверсифікації, несприятливий вибір, моральний ризик, транзакційні затрати, перехресні продажі, персоналізований банкінг.*

**Вступ.** Дискусія про переваги і недоліки інтегрованого підходу до організації діяльності фінансових установ має довгу історію, яка триває понад 80 років. Дане фундаментальне питання про дизайн (структурування) фінансової системи стало об'єктом інтенсивного обговорення ще в 1930-их роках минулого століття, коли прийняття в США у 1933 році Закону Гласса-Стігелла (Glass-Steagall Act 1933), ознаменувало узаконення сегрегованої банківської системи, в межах якої комерційним банкам було суворо заборонено займатись інвестиційним банкінгом [1, ст.102].

Однак, вказана сегрегована система була розкритикована академічною спільнотою з моменту її народження. Особливо чутливими аспектами критики стали втрати переваг від можливості отримання економії в результаті зростання масштабів виробництва (ефект масштабу - economies of scale) та від можливості отримання вигоди в результаті диверсифікації (ефект диверсифікації - economies of scope). Вказане генерувало сильні аргументи проти відокремлення різних лінійок послуг в індустрії фінансових послуг.

Глобальна конкуренція і тенденція дерегуляції фінансових ринків прискорювали ерозію сегрегованої банківської системи, яка стала особливо відчутною наприкінці 1990-их років. Це стало причиною прийняття у 1999 році Закону про модернізацію фінансових послуг Гремма-Ліча-Блайлі (Gramm-Leach-Bliley Financial Services Modernization Act in 1999), яким було покладено кінець ері сегрегованої банківської системи у США, а у подальшому і в інших країнах світу [1, ст.103].

**Постановка завдання.** Здійснити огляд організації bancassurance у зарубіжних країнах, оцінивши переваги і недоліки окремих його аспектів з метою їх включення у національний регуляторний та організаційний контекст.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання взаємодії банків і страхових компаній, а також особливості bancassurance досліджували в ітчизняні та зарубіжні вчені: П. Арналь, Я. Бонне, Ю. Власенкова, І. Габідулін, Р. Дацюк, П. Ернест, А. Єрмошенко, Ю. Клапків, О. Ковалевські, Н. Кузнецова, Б. Луців, О.

---

© О. Глущенко, Т. Вантух, 2012

Мазуренок, А. Мессіаш-Ханшке, М. Ніколенко, А. Плотніков, Р. Сабодаш, В. Тринчук, В. Фурман, А. Циганов, Г. Чернова, І. Школьник, О. Яцентюк та інші.

Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, недостатньо вирішеними є проблематизації форм bancassurance, визначення основних напрямів інтеграції та конвергенції банківського і страхового бізнесу за умови впровадження bancassurance в практику діяльності банківських установ та страхових компаній, визначення їхніх переваг і недоліків.

**Результати.** Поняття bancassurance, запроваджене до наукового обігу у Франції в кінці 1970-х років, до сьогодні зберегло свій первинний зміст. Даний термін виник з ініціативи банків, а тому отримав назву “bancassurance”, що змістовно перекладається як “банківське страхування” – (bancue + assurance) і означає послугу з продажу страхових продуктів через банківську мережу [2, ст.119].

Термін bancassurance має ряд синонімів: universal banking, bankingsurance, finanassurance, assurfinance, integrated financial services тощо. Проте найуживанішим є поняття bancassurance. Італійська версія цього терміну – “bancari”, іспанська – “bancoassurance”, а німецька – “allfinanz”, що означає фінансовий супер-ринок. 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 [2, ст.121].

Сьогодні під назвою bancassurance (банківсько-страховий) розуміють банк, який пропонує деякі страхові послуги. Натомість під назвою assurbanking (страхово-банківський) – страхову компанію, яка пропонує типово банківські продукти. Специфіка конвергенції згаданих секторів проявляється, переважно, у проникненні щоразу більшої кількості банків до традиційно страхового сектору. Натомість assurbanking є відповіддю страхових компаній на дії банків і пов’язане з ними загострення конкуренції. Однак, більшого поширення набули банківсько-страхові фірми (групи), які у Франції називаються bancassurance, у Німеччині – Allfinanz, а в англомовних країнах – integrated financial services providers [4, ст.65].

Метою утворення bancassurance є прагнення банків до збільшення своїх доходів та їхньої стабілізації через отримання нових капіталів, а також через диверсифікацію активів та пасивів. З американських досліджень на тему ризику банкрутства (bankruptcy risk), які використовували симуляцію об’єднання банків з різними фінансовими інституціями, випливає, що розширення діяльності банку саме за рахунок надання страхових послуг повинно мати позитивний вплив на діяльність банківсько-страхових груп і зменшувати ризик їхнього банкрутства. Із симуляцій випливає, що об’єднання банків зі страховими компаніями, які спеціалізуються на страхуванні життя (life insurance), знижує ризик змінності рентабельності банку, а в результаті зменшує ризик банкрутства банківсько-страхових груп. Отже, одним із методів уникнення банкрутства банку є його об’єднання із страховиком, який займається страхуванням життя [8].

Асоціація американських банків провела дослідження щодо ймовірності утримання клієнтів у банку залежно від асортименту пропонованих їм послуг. За результатами аналізу, така ймовірність становить [3, ст.32]:

при відкритті поточного рахунку — 50%;

при розміщенні грошей на депозиті — 66%,

при відкритті поточного рахунку та розміщенні грошей на депозиті — 90%;

при відкритті поточного рахунку, розміщенні грошей на депозиті та отриманні

кредиту — 94%;

при відкритті поточного рахунку, розміщенні грошей на депозиті й отриманні страхових послуг — 99%.

Коли універсальний банк поширює свій бізнес і на страхову справу, виникає питання про те, яким чином поєднати страхування і звичайну банківську справу. Чи здатні банківські менеджери управляти ризиками, які виникають в процесі страхування і мають цілком відмінну природу у порівнянні із традиційними ризиками банківської діяльності?

Єдиної для всіх країн схеми організації bancassurance немає. На практиці концепція «bancassurance» реалізується за допомогою різних моделей (Табл. 1)[1, ст.102]

Таблиця 1

**Основні моделі співпраці банку та страхової компанії в процесі реалізації концепції «bancassurance»**

№ з/п	Модель «bancassurance»	Приклади
1	Дистрибуторська угода або стратегічний альянс	La Poste & CNP (Франція), Commerzbank & Generali (Німеччина), Deutsche Bank & Zurich FS (Німеччина), Legal & General / Barclays / Alliance & Leicester (Велика Британія)
2	Спільне підприємство	Postbank & HDI Versicherung (Німеччина), Delta Lloyd & ABN AMRO (Нідерланди), Groupama & Société Générale (Groupama Banque, Франція), Caisses d'Épargne & CNP (Ecureuil Vie, Франція)
3	Злиття і поглинання банками страхових компаній	придбання ING BBL (Португалія), придбання Lloyds Abbey Life & Scottish Life (Велика Британія), придбання Citibank Travellers Group (Citigroup, США), придбання AXA Banque Directe (Франція), придбання Credit Suisse Winterthur (Швейцарія)
4	Банк створює нову страхову компанію (grieffield)	CS Life (Credit Suisse) Swiss Life (UBS) Barclays Life (Barclays) DB Vita (Deutsche Bank, Italy) Banque AGF (AGF, France)

Американські професори Ентоні Сондерс та Інго Уолтер, за результатами свого дослідження, проведеного ще у 1996 році виділили наступні спільні характеристики страхової і банківської справи: аналіз смертності у страхуванні співставний з аналізом норми невиконання зобов'язань за наданими кредитами; як повернення активів у страхуванні, так і повернення банківського кредиту залежать від росту відсоткових ставок; як банки, так і страхові компанії зустрічаються з проблемами несприятливого вибору (adverse selection – *страх. тенденція, яка полягає в тому, що страховий поліс частіше купують ті особи, для яких ризик настання страхового випадку є більш високим; це може мати наслідком збитки для страховика, тому страхові компанії підвищують страхові премії або вводять обмеження на страхування осіб з підвищеними ризиками; –екон. за неможливості визначити якість товару, який придбавається, на ринку встановлюється середня ціна, яка*

спричинює те, що ринок залишають продавці високоякісних товарів; встановлення середньої ціни спричинене тим, що покупці не можуть розпізнати якість товару і тому готові платити тільки ту ціну, яка відображає їх математичне очікування якості; оскільки продавці товарів відмінної якості не можуть задовільнитися середньою ціною, вони покидають ринок, внаслідок чого середня якість товарів знижується ще більше, що має наслідком подальше зниження середніх цін, що в свою чергу спричинює вихід з ринку тих продавців, якість товарів яких є вищою за поточну ринкову ціну) і морального ризику (moral hazard – ймовірність того, що саме існування контракту приведе до зміни поведінки однієї або всіх сторін контракту; напр., ризик того, що після придбання страховки від пожежі, компанія буде приділяти менше уваги заходам протипожежним або ж навіть може інсценувати відповідний страховий випадок; по суті, моральний ризик є різновидом постконтрактного опортунізму, пов'язаного з неможливістю повного контролю за діями сторін контракту); перестраховання і продаж кредитного портфеля (переуступка прав вимоги боргу) є подібними з точки зору передачі ризику; синергетичні ефекти можуть бути отримані внаслідок об'єднаного управління ризиком ліквідності[9].

Ефект масштабу (economies of scale – зниження середніх затрат в ході збільшення обсягу випуску) і ефект диверсифікації (economies of scope – зниження затрат внаслідок використання одного капітального активу для виробництва або споживання декількох різноманітних благ) вважаються найсильнішими аргументами на користь інтегрованої моделі банкінгу серед прихильників і захисників IFSP, а також є рушійними силами в процесі банківських злиттів і поглинань. Економія за рахунок ефекту масштабу і диверсифікації може бути досягнутою внаслідок зростання доходів і зниження затрат.

З точки зору доходу, ефект диверсифікації може бути реалізованим внаслідок запровадження універсального каналу збуту ("cross-selling" – *перехресний продаж* – метод торгівлі, за якого покупцю, який придбає якийсь продукт, пропонують купити також інший продукт, який доповнює перший; продаж різноманітних продуктів – банківських, страхових і т. ін. через одну мережу).

IFSP отримують вигоду від доступу до інсайдерської інформації, зібраної на попередніх етапах обслуговування клієнта, а також в ході аналізу індивідуального життєвого циклу клієнта в процесі наповнення універсального каналу збуту релевантними фінансовими послугами, зорієнтованими на задоволення реальних потреб та з урахуванням реальних можливостей клієнта.

З точки зору затрат, відбувається зменшення інформаційних і транзакційних затрат (transaction costs – затрати на пошук партнера, проведення переговорів, укладання контракту і його захист; побудову управлінських схем в межах організації. Термін введений в економічну теорію Роналдом Коузом, який використовував його для пояснення причин існування фірми як організації, яка замінює ринковий механізм; дане пояснення породило революцію в економічній науці і привело до появи нової інституційної економічної теорії, в якій транзакційні затрати є одним з основних інструментів аналізу), шляхом розподілу моніторингової діяльності, яка базується на аналогічній інформації про клієнтську базу, використанні однакової інформаційно-технологічної платформи і на розподілі управлінських накладних (поточних) витрат, - все це забезпечує переваги IFSP-«bancassurance» з позицій реалізації ефекту масштабу.

Консолідоване управління загальним ринковим ризиком, ризиком ліквідності, ризиком контрагента і операційним ризиком може створювати синергетичні ефекти з точки зору економії витрат. Спільне використання існуючого бренду в рамках надання мультиплікованих фінансових послуг, може посилити значимість наявного репутаційного ефекту для просування нових продуктів з одночасною економією витрат на реалізацію маркетингових заходів. Інформація, одержана від одноразового

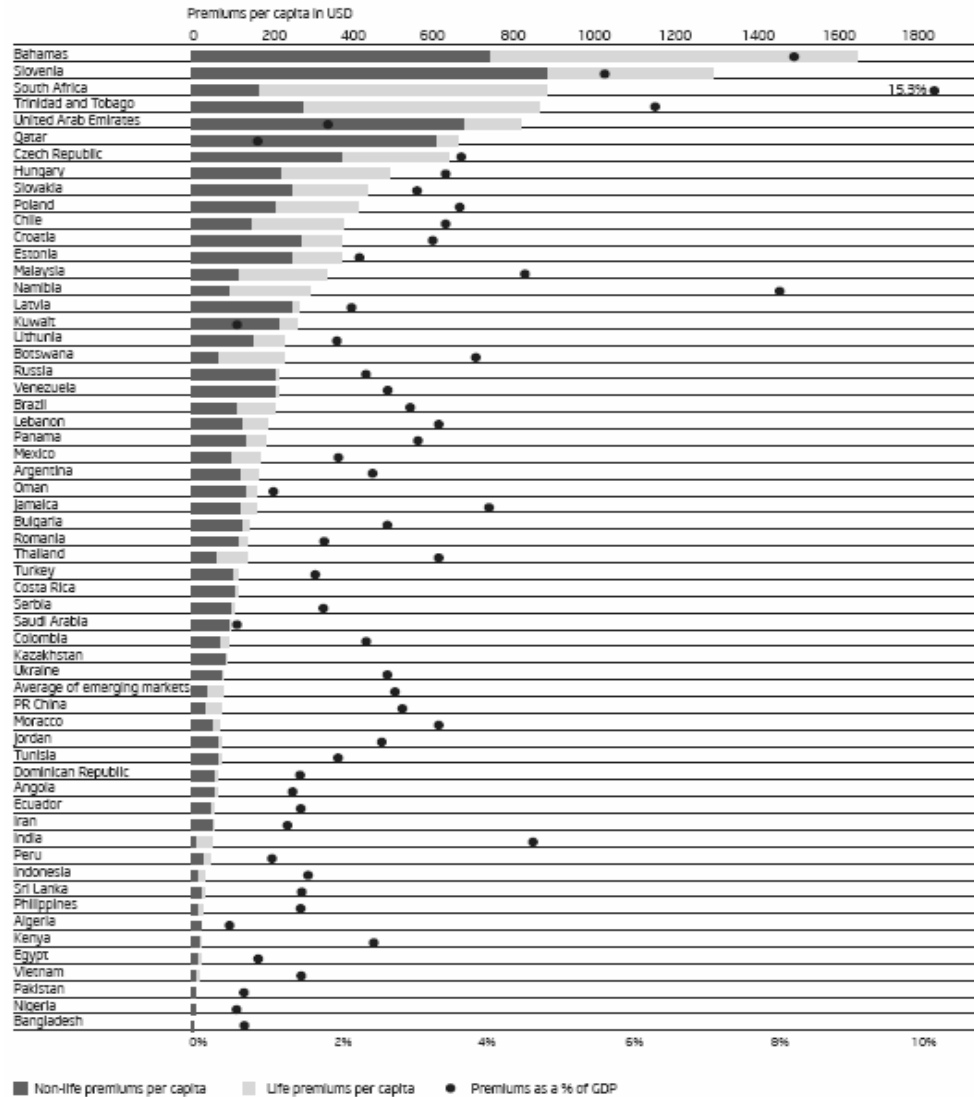


Рис. 1. Щільність і проникнення страхування у країнах, фінансові ринки яких перебувають на стадії формування (emerging markets)

клієнта є важливою в контексті налаштування персоніфікованого банкінгу (relationship banking – персоніфіковане банківське обслуговування клієнта, яке базується на тому, що співробітник банку намагається встановити тісну

взаємодію з клієнтом, вивчити особливості його бізнесу з метою краще зрозуміти проблеми клієнта і задовольнити його потреби; більш активна форма продажу банківських послуг у розрахунку на встановлення і підтримку довгострокових відносин з клієнтом).

Розповсюдження банківських і страхових продуктів є найбільш динамічною сферою бізнесу країн, фінансові ринки яких перебувають на стадії формування (emerging markets), однак Україна, з огляду на недорозвиненість її ринку фінансових послуг, залишається поки що далеко позаду лідерів цієї групи країн, результати чого відображені на рисунку 1 [7].

Становлення і розвиток bancassurance у різних країнах відбувалися по-різному. Концепція bancassurance як форма взаємодії між страховиками і банками була започаткована у країнах ЄС і набула найбільшого розвитку в країнах Південної Європи. У структурі каналів просування страхових продуктів, bancassurance у таких країнах, як Франція і Італія, становить понад 60 %, а в Іспанії і Португалії – сягає 80 %. У Великій Британії, Німеччині і Греції через bancassurance реалізується до 25 % страхових продуктів. Такий розмах варіації даних свідчить про те, що механізм використання концепції bancassurance в діяльності фінансових посередників різниться за країнами [5, ст.110].

Причинами недостатнього розвитку концепції bancassurance у США є високий ступінь фрагментації фінансової індустрії, обмеження у використанні єдиної інформаційної системи декількома фінансовими посередниками, а також значна роль страхових агентів і брокерів на фінансовому ринку. Страхові компанії, як правило, мають невелику частку прямих продажів або взагалі цим не займаються, зосереджуючись на основних професійних обов'язках [5, ст.111].

Банки стали основними продавцями страхових продуктів у багатьох країнах континентальної Європи (див. рис. 2) [10, ст.6]:

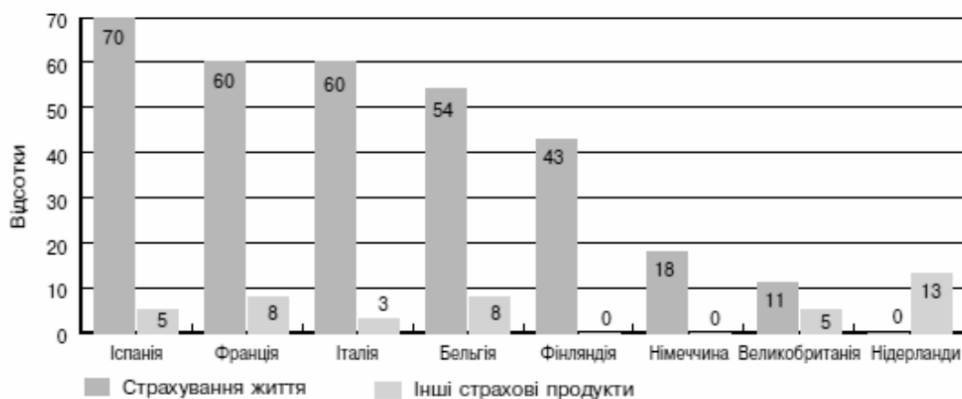


Рис. 2. Поширення страхових продуктів через банківські установи в європейській країнах

Про важливу роль банків як продавців послуги страхування життя у країнах Європи свідчить рис. 3 [10, ст.9]:

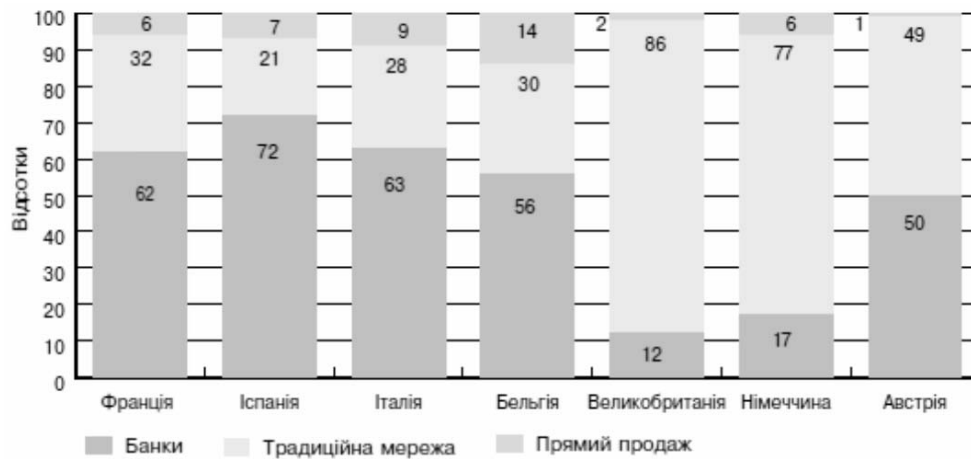


Рис. 3. Основні джерела продажу продуктів зі страхування життя в європейській країнах

У Франції, Іспанії, Італії, Бельгії, Австрії банки є основними продавцями продуктів зі страхування життя. Дещо менше банківське страхування життя розвинуто у Великобританії та Німеччині(див. рис. 4)[10]:

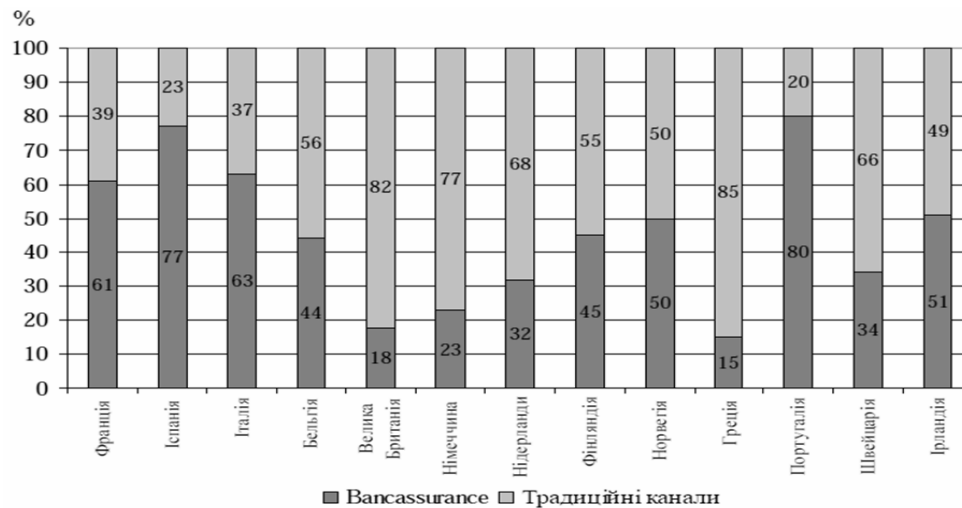


Рис. 4. Канали продажу страхових продуктів в країнах ЄС

Таблиця 2

## Основні регуляторні режими «bancassurance» у різних країнах світу [7]

Назва країни	Регуляторний процес
<b>Сингапур</b>	Bancassurance запроваджено в 1992 р. Регулятор контролює методи продажів, шляхом запровадження зобов'язальних вимог та контрольного придбання відповідних послуг.
<b>Малайзія</b>	Bancassurance запроваджено в 1996 р. Регулятор контролює методи продажів, шляхом проведення перевірок, реакцій на скарги та шляхом контрольного придбання відповідних послуг.
<b>Індонезія</b>	Bancassurance запроваджено в кінці 1990-их рр. Регулятором є центральний банк. Застосовується метод контрольного придбання. Банки є брокерами – розповсюджувачами полісів страхування життя.
<b>Гонконг</b>	Bancassurance запроваджено в 2001 р. Банк може об'єднатись тільки з двома страховиками життя. Регулятор здійснює випадкові локальні перевірки.
<b>Південна Корея</b>	Bancassurance запроваджено в 2003 р. Після проведення дерегуляції bancassurance став нерегульованим видом діяльності. Регулятор відслідковує продажі через документування результатів аудиторських перевірок банків.
<b>Великобританія</b>	Bancassurance запроваджено в 2001 р. Регуляторний контроль здійснюється через перевірки відповідності. Продаж полісів страхування життя персоналом банків обмежений регулятором через встановлення мінімальних вимог до кваліфікації персоналу уповноважених фінансових радників з питань страхування життя.
<b>Франція</b>	Bancassurance запроваджено в 2000 р. Регулятор здійснює постійний моніторинг. Банки діють як страхові брокери при розповсюдженні полісів із страхування життя.
<b>Китай</b>	Bancassurance запроваджено в 2001 р. В 2003 році проведені законодавчі зміни, якими знято заборону з банків бути агентами більш, ніж одного страховика.
<b>Японія</b>	Bancassurance запроваджено в 2001 р. Дана сфера повністю дерегульована. Обмеження стосуються тільки захисту приватності і захисту даних.

Рис. 5 відображає порівняння часток банківського страхування життя в економіках країн Західної, Центральної та Східної Європи [6, ст. 4]:





Рис. 5. Частка банківського страхування (життя) у європейській країнах

Незважаючи на нинішній економічний спад, очікується довгострокове зростання ринку страхових послуг. При цьому, прогнозується, що розвиток такого ринку в країнах Центральної та Східної Європи, залишиться значно вищим, ніж в країнах Західної Європи (див. рис. 6 - 8)[6, ст. 9-10]:

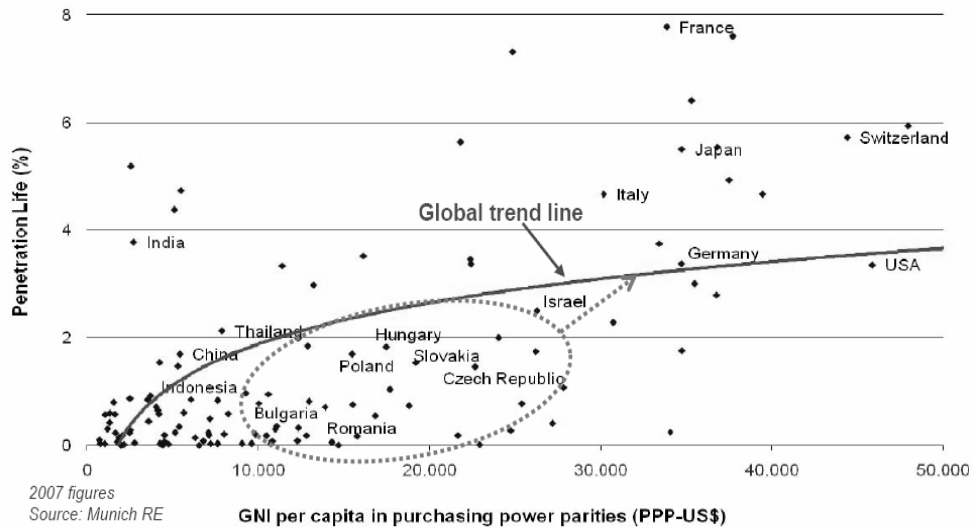


Рис. 6. Довгостроковий потенціал зростання страхового ринку (страхування життя) в Центральній та Східній Європі

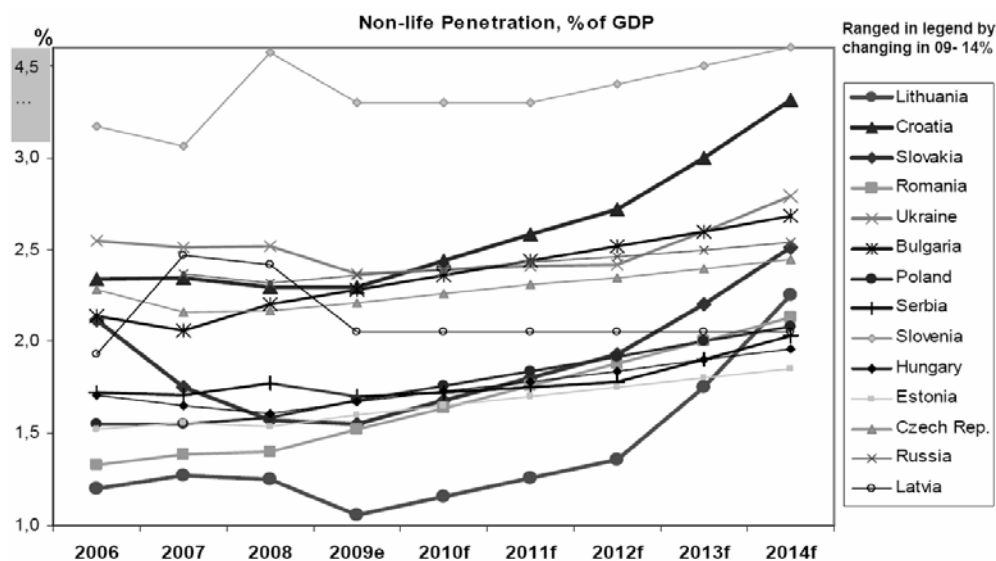


Рис. 7. Прогноз поширення інших (Non-life) видів страхування до 2014 року

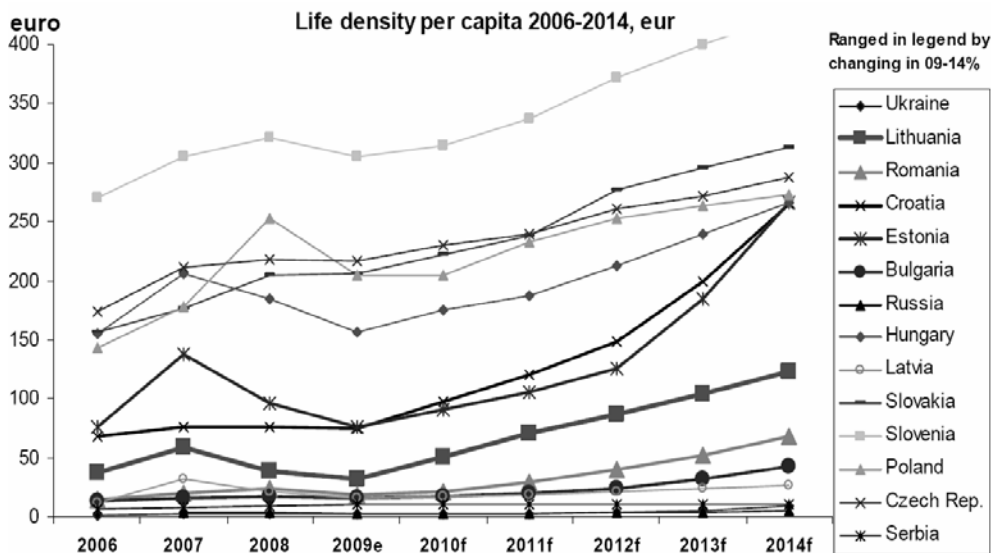


Рис. 8. Прогноз поширення страхування життя до 2014 року

**Висновки.** У даній роботі проаналізовано світовий досвід функціонування інтегрованих надавачів фінансових послуг на прикладі універсальних каналів збуту банківських та страхових фінансових послуг через одну мережу, яка в англomовному світі називається bancassurance, внаслідок чого встановлено:

Інтегровані надавачі фінансових послуг володіють стратегічною конкурентною перевагою перед іншими учасниками ринку фінансових послуг в контексті

інтегрованого доступу до інформації про клієнтів, що дозволяє своєчасно і в повному обсязі ідентифікувати їхні потреби, які є передумовою формування мотивів, а останні обумовлюють придбання відповідних фінансових продуктів і послуг.

Економія за рахунок ефекту масштабу і диверсифікації є ще однією стратегічною конкурентною перевагою банкостраховиків, оскільки забезпечує їм можливість приросту доходів при одночасному зниженні затрат вході просування відповідних фінансових продуктів і послуг.

Ефект диверсифікації ризиків шляхом комбінації різних видів фінансових продуктів і послуг в межах однієї (інтегрованої) фінансової установи (Bancassurance), сприяє утвердженню стійкості фінансової системи країни до різного роду кризових явищ.

Однак масштаб і диверсифікація можуть мати і негативні наслідки для інтегрованого фінансового посередника, зокрема, через неспроможність управляти комплексними фінансовими продуктами, через конфлікти інтересів у внутрішньому організаційному середовищі вказаного надавача фінансових послуг, - все це може суттєво знівелювати вищеокреслені вигоди, тому актуалізує необхідність адекватного регуляторного моніторингу - впливу.

Таким чином, оцінка допустимих меж інтеграції або сегрегації фінансових посередників мають завжди бути об'єктом регуляторних та організаційних змін з метою урівноваження вигід і втрат від функціонування різних форм інтегрованих надавачів фінансових послуг.

Розвиток інтегрованих надавачів фінансових послуг і, в першу чергу Bancassurance, має стати особливим об'єктом уваги для України. Існуюче домінування банківських установ є ідеальною передумовою формування відповідного інституційного середовища, зорієнтованого на ідентифікацію реальних потреб та фінансових можливостей клієнта. Вказане буде позитивно сприяти і стимулювати розвиток ринку фінансових послуг в цілому.

1. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / Кремень В. М. // Економічний простір. — 2008. — № 20. — С. 99-106.
2. Луців Б. Притула О. Bancassurance – як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній. // Світ фінансів. - 2008. - № 2. - с. 119-123.
3. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні [Текст] / О. Лилик // Вісник Національного банку України. - 2007. - № 2. - С. 32-37
4. Іващук Н. Л. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп / Н. Л. Іващук, О. В. Іващук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". №611. Проблеми економіки та управління : Збірник наукових праць. - Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2008. - С. 64-71
5. Кремень, В. М. Зарубіжний досвід використання Bancassurance в діяльності фінансових посередників [Текст] / В. М. Кремень // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (28-29 жовтня 2010 р.) : в 2-х т. / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. - Т. 2. - С. 110-111.
6. Stadler E. Bancassurance in CEE: The Value Proposition [Electronic resource]/ E.Stadler // Central European L&H Leadreship Forum, Vienna, May12th 2010. – 18 p. – Access mode: [http://www.in-sure.ru/images/lib/files/Elisabeth\\_Stadler.pdf](http://www.in-sure.ru/images/lib/files/Elisabeth_Stadler.pdf).

7. Report of the Committee on Bancassurance // Insurance regulatory and development authority // Andhra Pradesh, India., 2011. - Access mode: [http://www.irda.gov.in/ADMINCMS/cms/frmGeneral\\_Layout.aspx?page=PageNo1265&flag=1&mid=Committee%20reports](http://www.irda.gov.in/ADMINCMS/cms/frmGeneral_Layout.aspx?page=PageNo1265&flag=1&mid=Committee%20reports)
8. Nurullah, Mohamed/Staikouras, Sotiris K. (2008): "The Separation of Banking from Insurance: Evidence from Europe", *Multinational Finance Journal*, Vol. 12.- Access mode: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=905880](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=905880)
9. Saunders Anthony, Walter Ingo (1996): "Financial System Design in the Asia Pacific Context: Costs and Benefits of Universal Banking", *Management Decision*, Vol. 34.- Access mode: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=864873&show=abstract>
10. Демченко В.Н. Bancassurance в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг. Аналитическое исследование / П. А. Гришин, В. Н. Демченко, к.э.н. А. А. Цыганов. – Журнал «Русский полис», 2004г., 136 с.

## **WORLD EXPERIENCE OF THE BANCASSURANCE'S DEVELOPMENT: LESSONS FOR UKRAINE**

**O. Hlushchenko, O.Vantukh**

*Lviv institute of banking of University of banking of the National bank of Ukraine*

This article aims to review the theoretical findings and empirical evidence of the benefits and costs of integrated financial services providers (IFSP - bancassurance) and draw inferences of developing IFSP in emerging markets for Ukraine.

Keywords: integrated financial services providers; bancassurance; economies of scale; economies of scope; adverse selection; moral hazard; transaction costs; cross-selling; relationship banking.

## **МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ BANCASSURANCE: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ**

**О. Глущенко, Т. Вантух**

*Львовский институт банковского дела Университета банковского дела НБУ*

В этой статье рассмотрены теоретические результаты и эмпирическое доказательства выгод и затрат интегрированных поставщиков финансовых услуг (IFSP - bancassurance) и сделаны соответствующие выводы из мирового опыта развития IFSP на развивающихся рынках для Украины.

Ключевые слова: интегрированные поставщики финансовых услуг; банкострахование; эффект от масштаба; эффект от диверсификации; неблагоприятный отбор; моральный риск; транзакционные затраты; перекрестная продажа; персонализированный банкинг.