

Горбунова А. І.

аспірантка,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,

начальник відділу методології ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОСУВАННЯ ПОСЛУГ ТА УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗДОРОВ'Я ЧЕРЕЗ КАНАЛ «BANCASSURANCE» В УКРАЇНІ

В статті розглядаються переваги та недоліки просування послуг та укладання договорів страхування здоров'я через канал «bancassurance», як для банківських установ і страхових компаній, так і для безпосередніх споживачів цих послуг.

Ключові слова: банківське страхування, банкострахування, bancassurance, страхові компанії, банківські установи, страхування здоров'я, переваги, недоліки.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України безпосередньо залежить від стану фінансового ринку країни, який безпосередньо пов'язаний із забезпеченням ефективної взаємодії його учасників.

Світові глобалізаційні процеси посилюють тенденцію до концентрації капіталу в різних сферах і галузях національної економіки. Не є виключенням сфери страхування та банківської діяльності. Така взаємодія забезпечує значні переваги для обох фінансових установ щодо розширення асортименту послуг, можливостей їх просування, ефективного управління вільними грошовими ресурсами, але страждають інтереси безпосередніх споживачів за рахунок незадовільної якості наданих послуг страхування здоров'я, що в свою чергу знижує довіру до інструментів фінансового ринку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які займались дослідженням питань, пов'язаних із «bancassurance», можна виділити наступних: В. Зубарева, О. Лилика, М. Мних, Н. Тарасова, В. Фурмана, Л. Шириняна, Я. Бродякіна, А. Лукінова, Н. Ткаченко та інших. Більшість публікацій авторів присвячена з'ясуванню суті й класифікації різноманітних ризиків, властивих банківській діяльності, і заходам з їх страхування, особливостям становлення та перспективам розвитку банківського страхування, досвіду фінансових установ на ринках Німеччини, Великобританії, Франції тощо.

Питанням взаємодії суб'єктів фінансового ринку, зокрема банків та страхових компаній, присвячено роботи достатньо великої кількості авторів, серед яких такі вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Єрмошенко, О. Землячова, В. Кремень, Л. Кузнецова, Б. Луців, Л. Альошина, Л. Петик, П. Беленький, О. Другов, Л. Єрмошенко, О. Зайцев, Ю. Клапків, В. Л. Кльоба, В. Кучеренко, О. Притула, Н. В. Приказюк та інші.

Недостатньо вирішеними залишаються проблеми визначення основних переваг, недоліків та перспектив співпраці банківських установ та страхових компаній, а також місце та позиція споживача в контексті цієї співпраці в сучасних умовах розвитку економіки України.

Формування цілей статті. Метою написання статті є детальний розгляд недоліків та переваг співпраці банківських установ та страхових компаній в розрізі страхова компанія – банківська установа – безпосередній споживач на страховому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Термін «bancassurance» має французьке походження і фактично означає продаж страхових продуктів через мережу банківських установ й змістовно перекладається як «банківське страхування» або скорочено «банкостраховування» (banque та assurance). Німецький аналог цього терміну – «allfinanz», іспанський – «bancoassurance», італійський – «bancari» [1, с. 3].

В економічній літературі зустрічається визначення банківського страхування, під яким розуміється залучення банків в процес створення, маркетингу і розповсюдження страхових продуктів. До інтерпретації терміну «банківського страхування» можна підійти з декількох точок зору. З інституційної точки зору, «bancassurance» – це спосіб організації співпраці між банками та страховими компаніями. З функціональної точки зору, «bancassurance» – це організація системи перехресних продаж банківських та страхових продуктів через одну точку продажів, в основному через мережу філій, відділень та представництв банківської установи [2, с. 9].

Банківське страхування або «bancassurance» – це один із каналів продажу та просування договорів по страхуванню здоров'я громадян, тобто продаж договорів страхування через банківські установи (далі – Банки). Підставою для укладення договорів страхування здоров'я працівниками Банку є договори про співробітництво із страховими компаніями або договори доручення.

Такий канал продажу, як «bancassurance» є досить перспективним, як для страхових компаній, оскільки підвищує об'єм продаж договорів страхування здоров'я, так і для Банків, оскільки дає змогу отримувати надприбутки.

На сьогодні майже всі Банки, що мають розгалужену систему філій та власних представництв, просувають послуги страхових компаній із страхування здоров'я. Основними

видами страхування здоров'я, які користуються попитом серед користувачів послуг, що надаються Банком є: страхування життя та страхування від нещасних випадків.

Наприклад, АТ «Укрсиббанк», що входить до BNP Paribas Group у сфері страхування здоров'я співпрацює із ПрАТ «СК «АХА Страхування». Звернувшись до банківської установи, можна придбати договори добровільного медичного страхування, в яких страхове покриття розповсюджується на: амбулаторне лікування; стаціонарне лікування; медикаментозне забезпечення; стоматологічну допомогу; вакцинацію та вітамінізацію; послуги профілактичного характеру [3]. ПрАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК» в сфері страхування здоров'я співпрацює із ПрАТ «Страхова компанія «UNIQA» за програмами страхування від нещасних випадків [4].

Переважна частка застрахованих осіб є саме позичальниками Банку. Ті Банки, для яких важливою є їхня репутація, керуються положеннями Правил співробітництва банків і страховиків, пов'язані із кредитуванням, що спрямовані на встановлення прозорих, недискримінаційних правил поведінки банків, страховиків, інших заінтересованих осіб в процесі надання банком кредитів, укладання та подальшого виконання позичальником та страховиком договорів страхування, за якими банк є вигодонабувачем, та визначає правила та механізми налагодження ефективної співпраці між банками та страховиками [5]. Під час укладання договорів страхування здоров'я страхувальниками при кредитуванні, вигодонабувачами виступають саме Банки відповідно до умов укладеного договору. Отже, при настанні страхового випадку страхова виплата буде здійснюватися на розрахунковий рахунок Банку.

Основними перевагами співробітництва із страховими компаніями для Банків є досить високий розмір комісійної винагороди, що в подальшому створює додатковий дохід, розширення клієнтської бази, а також збільшення партнерів по бізнесу, покращення власної репутації на ринку. Досить багато Банків при просуванні продуктів певних страхових компаній диктують власні умови співпраці, наприклад, для проходження процедури акредитації страховій компанії необхідно відкрити депозитний рахунок, створити програми страхування, що відповідають умовам страхування, визначеними відповідними Банками та/або постачати Банку клієнтів, що мають змогу розміщувати грошові кошти на рахунку або здійснювати інші операції. Деякі Банки диктують умови розміщення страхових резервів за тими договорами страхування здоров'я, що були ними укладені.

Банк не несе відповідальності за якість наданої послуги в сфері страхування здоров'я. Співробітники Банку супроводжують клієнта лише на стадії укладання договору страхування здоров'я. Ще однією перевагою є залучення тренерів та спеціалістів для безкоштовного навчання співробітників Банку.

Аналізуючи основні незручності, що можуть бути створені для Банку протягом строку співробітництва із страховою компанією, можна зазначити наступні: співробітники Банку самостійно виписують договори страхування здоров'я або роздруковують їх за допомогою спеціального програмного забезпечення, тобто існує необхідність здійснення витрат на супроводження процесу страхування, навчання персоналу для того, щоб вони мали змогу проводити консалтингові послуги в сфері страхування або залучати кваліфікованих спеціалістів в сфері страхування, при укладенні договорів страхування здоров'я представником страхової компанії, якому необхідно надати робоче місце та забезпечити відповідними ресурсами та технічним обладнанням тощо.

Також, відповідно до договорів доручення або агентських договорів, страхові компанії можуть покладати обов'язки на Банк, як на стороннього агента, щодо ідентифікації клієнта, а також ознайомлення страхувальника із умовами та Правилами страхування, інформацією, що передбачена ч. 2 ст. 12 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» тощо. Банки укладають набагато більше договорів страхування (в тому числі страхування здоров'я), ніж страхова компанія договорів, що стосуються банківських послуг (наприклад, кредитних, депозитних договорів, договорів на обслуговування карткових рахунків тощо). Репутація страхової компанії (а саме – виконання зобов'язань перед страхувальниками, вигодонабувачами (спадкоємцями), послуги якої надаються Банком) може суттєво впливати на репутацію банківської установи, і як наслідок зменшувати або збільшувати об'єми наданих послуг.

Якщо Банк і страхова компанія є учасниками однієї фінансової групи, то акціонери можуть диктувати перелік компаній для співробітництва в сфері страхування здоров'я, оскільки існує конфлікт інтересів. Власники фінансових груп (фінансово-промислових груп, транснаціональних компаній тощо) не зацікавлені у акумулюванні грошових надходжень на рахунках фінансових установ, що не входять до складу такої групи (або компанії).

Основними перевагами для страхової компанії при просуванні власних програм страхування здоров'я через канали «bancassurance» є: відсутність витрат на підготовку та укладання договорів страхування здоров'я, збільшення клієнтської бази, збільшення обсягів валових продаж, можливість займати провідні місця у ранкінгу або рейтингуванні страхових компаній за певними показниками (в тому числі обсягу страхових премій за певними видами страхування здоров'я), збільшення кількості партнерів, що можуть надавати страховій компанії власні послуги на пільгових умовах, збільшення кількості сторонніх агентів, що самостійно займаються пошуком клієнтів та просуванням програм із страхування здоров'я, іноді Банки можуть надавати рекомендації щодо створення продуктів страхування здоров'я під певні проекти тощо.

Недоліками для страхових компаній при співробітництві із Банками є: сплата великих розмірів комісійної винагороди, що може сягати 90% від розміру страхового платежу, при співробітництві із Банками необхідно мати спеціальний структурний підрозділ, що буде займатися налагоджуванням зв'язків та укріпленню відносин із топ-менеджментом Банку для подальшої співпраці, досить часто Банки не надають гарної консалтингової підтримки в сфері страхових послуг (в тому числі страхуванні здоров'я) споживачам за рахунок чого може страждати репутація страхової компанії, особливо багато проблемних ситуацій може виникати на етапі врегулювання страхових подій або здійсненні страхових виплат.

Основними перевагами придбання договору страхування здоров'я через канал «bancassurance» для клієнтів є: можливість оформлення договору страхування здоров'я на місці, наприклад, там де відбувалась процедура кредитування клієнта, за договір страхування здоров'я можна сплатити за рахунок кредитних коштів.

Основними недоліками укладання договору страхування здоров'я для клієнта є: відсутність належної якості програм страхування здоров'я, що пропонується через канал «bancassurance», недостатній рівень консалтингової підтримки (в тому числі можливості спеціаліста розповісти про умови та програму страхування здоров'я, її переваги та недоліки та/або надати іншу інформацію, наприклад, відповідно ч. 2 ст. 2 Закону України «Про державне регулювання ринків фінансових послуг» або ознайомити із Правилами страхування). Також, одним із основним недоліків для клієнта іноді є обов'язковість укладення договору страхування здоров'я, наприклад, при укладанні кредитного договору, незважаючи на те, що послуги, які пропонуються Банком від імені страхової компанії, відповідно до Закону України «Про страхування», повинні надаватись у добровільній формі.

Висновки. Першопричиною банківсько-страхової співпраці була ідея комплексного обслуговування, тобто задоволення фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі. Але в Україні «bancassurance» характеризується лише як один із основних каналів отримання прибутку фінансовими установами, а саме: банківськими установами та страховими компаніями, а також реалізація схемних операцій.

Підсумовуючи вище викладений матеріал, можна зазначити, що такий канал, як «bancassurance» є досить перспективним як для страхових компаній, так і для банківської установи, але страждає в цій ситуації споживач послуг з страхування здоров'я. Якщо звернутися до міжнародного досвіду, необхідно зазначити, що найвищою формою інтеграції страхового та банківського капіталу є створення фінансового супермаркету, за допомогою якого споживач може придбати всі послуги, що пропонуються фінансово-кредитними установами на пільгових умовах. Необхідно зазначити, що зараз необхідно вдосконалювати українське законодавство, що регулює захист прав споживачів і особливу увагу приділити

ситуаціям, що виникають під час укладання договорів страхування здоров'я через канал «bancassurance». Щодо можливих наслідків просування програм страхування здоров'я через канал «bancassurance» можна сказати, що дана ситуація підриває довіру безпосереднього споживача до фінансово-кредитного сектора країни, що в подальшому може нанести шкоду економіці на макрорівні, а саме: відсутність можливості слідкувати за грошовим обігом, відсутність інвестування фінансових ресурсів в економіку тощо.

Для ефективної взаємодії Банків та страхових компаній, необхідно створити систему державного регулювання, яка зможе здійснювати нагляд одночасно за Банками та страховими компаніями. Україні необхідно запозичити досвід Європейських країн та створити мегарегулятор, наприклад, об'єднавши Національний банк України та Національну комісію, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг України, для того, щоб була можливість слідкувати за перетіканням фінансових ресурсів, особливо в середині фінансових, фінансового-промислових, банківських груп та/або транснаціональних компаній тощо, та мінімізації схемних операцій. Мегарегулятор зможе підвищити цікавість та довіру до фінансового сектору країни за допомогою державного регулювання (надання державних гарантій та захисту інтересів споживачів), як наслідок може збільшитися об'єм фінансових інвестицій в національну економіку, оскільки основними інвесторами на фінансових ринках розвинених країн є саме домогосподарства та індивідуальні інвестори.

Список використаної літератури

1. Аванесова Н. Е. Bancassurance, як форма співпраці страхових компаній та банківських установ / Н. Е. Аванесова // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 45 (951). – С. 3-9.
2. Донецькова Ю. О., Помогаєва Е. А. Банкострахування [Текст]: підручник / Ю. О. Донецькова, Е. А. Помогаєва. – М.: Директ-Медиа, 2013. – 84 с.
3. Інформація про страхування / Офіційний сайт АТ «Укрсиббанк». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://corporate.ukrsibbank.com/ua/insurance/>
4. Інформація про страхування / Офіційний сайт ПрАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://credit-agricole.ua/rus/for-you/insurance/>
5. Правила співробітництва банків і страховиків, пов'язані із кредитуванням / Офіційний сайт Ліги страхових організацій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uainsur.com/zakonodavstvo/pravila-spivpraci-bankiv/>
6. Левчук О. В, Ліщук С. А, Черниш Я. В. Проблеми та перспективи банківського страхування в Україні. – Економічні науки. – Банки і банківська діяльність. – 2012.

[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67260.doc.htm

ГОРБУНОВА А. И. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ ЗДОРОВЬЯ ЧЕРЕЗ КАНАЛ «BANCASSURANCE» В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются преимущества и недостатки продвижения услуг и заключение договоров страхования здоровья через канал «bancassurance», как для банковских учреждений и страховых компаний, так и для непосредственных потребителей этих услуг.

Ключевые слова: банковское страхование, банкострахование, bancassurance, страховые компании, банковские учреждения, страхование здоровья, преимущества, недостатки.

HORBUNOVA A. I. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PROMOTING SERVICES AND CONTRACTING HEALTH INSURANCE THROUGH THE CHANNEL «BANCASSURANCE» IN UKRAINE

This article deals with the benefits and disadvantages of the health insurance contracts' promotion through the bancassurance channel, both for banks and insurance companies and for direct consumers of these services.

Keywords: bancassurance, insurance companies, banks, health insurance, advantages (benefits), disadvantages.