

Н.Л. Іващук, О.В. Іващук
Національний університет "Львівська політехніка",
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва

ПРИЧИНИ УТВОРЕННЯ ТА ФОРМИ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВИХ ГРУП

© Іващук Н.Л., Іващук О.В., 2008

Досліджуються передумови виникнення нових структурних утворень на фінансовому ринку, якими стали банківсько-страхові групи та страхово-банківські групи. Розглядається досвід зарубіжних країн у цьому секторі фінансового ринку. У роботі досліджуються особливості різних організаційних форм банківсько-страхових груп, а також аналізуються недоліки та переваги цих утворень.

Ключові слова: банківсько-страхова група, страхово-банківська група, фінансовий холдинг.

In article preconditions of occurrence of new structural formations in the financial market what became bancassurance and assurbanking are investigated. Experience of foreign countries in this sector of the financial market is considered. In work features of different organizational forms of bancassurance are investigated, and also lacks and advantages of these formations are analyzed.

Key words: bancassurance, assurbanking, financial holding.

Постановка проблеми

Однією з найістотніших структурних змін у сучасній фінансовій системі було створення банківсько-страхових груп, які почали називати bancassurance. У 80-х роках минулого століття у сфері фінансів, а особливо у банківському секторі, можна було спостерігати глибокі зміни структурного характеру. Головною причиною таких змін було загострення конкуренції у цьому секторі при зростаючій глобалізації фінансових ринків. Глобалізація, своєю чергою, була результатом швидкого розвитку технології, лібералізації законодавства та сильного тренду до інтеграції національних економік в усьому світі. Внаслідок цього конкурентне середовище банків на початку 1990-х років діаметрально відрізнялося від того, в якому вони функціонували раніше. Така загальна ситуація призвела до відпливу капіталів з банківського сектору до інших секторів фінансового ринку, зокрема фондового ринку, строкового ринку, ринку страхових послуг тощо. Одним зі способів притягнення капіталів до банківського сектору стали спроби його об'єднання із сектором страхових послуг. Своєю чергою, страхові компанії також намагаються розширити спектр своїх послуг, додаючи послуги банківського характеру. Як для банків, так і для страхових компаній головною проблемою є вдалий вибір організаційної форми такої співпраці. Одночасно необхідно враховувати той факт, що банківська діяльність регулюється іншими законодавчими актами, ніж страхова. Вибір організаційної форми банківсько-страхової діяльності повинен також враховувати і цей аспект проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У вітчизняній та зарубіжній літературі чимало уваги приділяється вивченню особливостей появи банківсько-страхових груп. Свій внесок у вирішення цієї проблеми зробили Я. Бродякін, А. Лукінов, Н. Ткаченко, В. Фурман та інші. Зокрема, Я. Бродякін розглядає особливості становлення та перспективи розвитку банківського страхування. А. Лукінов досліджує досвід фінансових установ на ринку Німеччини. Н.В. Ткаченко у своїй статті, що стосується проблеми об'єднання банків та страхових компаній, аналізує досвід британських, німецьких та французьких фінансових компаній у створенні альянсів нового типу.

Постановка цілей

Головним завданням цієї роботи є визначення основних причин створення банківсько-страхових груп, здійснення аналізу їхніх недоліків та переваг, дослідження організаційних форм таких фінансових угруповань, а також вивчення досвіду зарубіжних країн у цій сфері діяльності.

Виклад основного матеріалу

Згадані вище зміни в оточенні банківського сектора мали значний вплив на операційну діяльність та фінансові результати банків. До найважливіших наслідків таких змін можна зарахувати зростання ризику та спадання реальних доходів банківських установ. З досліджень фірми Conis & Co у 1997 році випливає, що американські банки ствердили факт зниження доходів, після коректування на ставку інфляції та темп зростання ВВП, у середньому на 0.6 % на рік [1, с. 98].

Зростання ризику, викликаного плаваючими процентними ставками, зниження доходів і рентабельності банківського сектора стали головними причинами, у 1980-х роках, конвергенції банківського та страхового секторів. Результатом такого процесу стало утворення двох нових видів фінансових інституцій: bancassurance та assurbanking. 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. Нині конвергенція згаданих секторів проявляється, переважно, у проникненні щоразу більшої кількості банків до традиційно страхового сектору. У цьому процесі банки використовують існуючі відділення та базу клієнтів з метою пропозиції страхових послуг. Натомість assurbanking є відповіддю страхових компаній на дії банків і пов'язане з ними загострення конкуренції. Більше поширилися, однак, банківсько-страхові фірми (групи). У Франції їх називають bancassurance, у Німеччині – Allfinanz, а в англійських країнах – financial services industry.

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 [2, с.14]. Із симуляцій випливає, що об'єднання банків зі страховими компаніями, які спеціалізуються у 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 зі страховою компанією.

Пітер Вільде та Е. Сінгер у своїй статті на цю тему [3, с.62] показали, що однією із причин зменшення ризику банкрутства може бути стабілізація доходів банківсько-страхових груп внаслідок редуції ризику процентних ставок у цих фінансових групах. Як банки, так і страхові компанії наражаються на ризик процентних ставок, який виникає з непристосованості термінів виплат їхніх активів та пасивів. Таке явище у банківській справі називають гепом процентних ставок. Поєднання банківської діяльності зі страховою уможливорює зниження ризику процентних ставок.

Утворення банківсько-страхових груп з юридично-економічного погляду може мати різні форми, зокрема: de novo, злиття, поглинання, joint venture, стратегічний альянс тощо. Кожна з цих форм вимагає значних затрат на відкриття діяльності (sunk cost). До основних переваг від створення банківсько-страхових груп можна зарахувати використання наявної мережі відділень та філій банку до дистрибуції страхових послуг клієнтам банку. Пропонуючи страхові послуги, банки використовують вже завойовану довіру своїх клієнтів. У зв'язку з купівлею страхового полісу клієнтом банку, особливо пенсійного страхування та майнового страхування, пов'язаного з довгостроковим кредитом, з'являється тривалий зв'язок між клієнтом та банком. З цього приводу, незважаючи на юридичну форму банківсько-страхової групи, вона повинна мати тривалий характер і бути пов'язана з довгостроковою стратегією розвитку банку. З досвіду європейських банків випливає, що термін, необхідний для того, щоб банківсько-страхова група почала отримувати

доходи зі страхової діяльності, коливається від 5 до 8 років [4, с.39].

Отже, під банківсько-страховою групою (bancassurance) будемо розуміти довготривале об'єднання банківської установи зі страховою компанією, з метою надання банківських та страхових послуг в межах існуючих банківських структур. Таке об'єднання може мати характер формально-правовий або фінансовий (поєднання капіталів). Отже, bancassurance – це стратегія, яку застосовують банки з метою надання фізичним особам інтегрованих фінансових послуг. Банківсько-страхові групи можуть мати такі організаційні форми: порозуміння (угода) щодо спільного маркетингу та збуту (дистрибуції); перехресна участь в акціонерному капіталі; joint venture; стратегія de novo; метод стратегічного альянсу; злиття і поглинання; фінансовий холдинг; банківське холдингове товариство; страхове холдингове товариство; інтегрований страховий банк.

У разі **порозуміння щодо спільного маркетингу та збуту** маємо справу з угодою між банківською установою та страховою компанією щодо взаємного продажу їхніх продуктів та послуг. Угода визначає умови дистрибуції продуктів, принципи реклами та участі сторін у спільних витратах. Таке порозуміння характеризується нижчим рівнем інтеграції. Розрізняють два види порозумінь:

- одностороннє порозуміння;
- двостороннє порозуміння.

У разі одностороннього порозуміння страхова компанія продає свої послуги через збутові канали банку під своєю маркою. Банк отримує комісійні від реалізованих послуг, які є оплатою за можливість використання відділень та філій банку з метою продажу страхових продуктів. У разі двосторонніх порозумінь страхова компанія додатково пропонує банківські продукти своїм клієнтам через власні канали продажу. Використовуються як офіси страхових компаній, так і страхові агенти. Такий вид порозуміння стимулює працівників обох інституцій, заохочуючи їх до максимізації продажу продуктів свого партнера.

Перехресна участь в акціонерному капіталі дуже часто відзначається на фінансовому ринку як форма співпраці між двома господарськими суб'єктами. Це може бути до певної міри співпраця між банком і страховиком, але й також може бути чисте інвестування капіталу з метою диверсифікації ризику власної діяльності. Участь в акціонерному капіталі означає право впливу на стратегію та реальний вплив на систему менеджменту цієї інституції.

Стратегія joint venture (спільне підприємство). Щоб запобігти нищівній конкурентній боротьбі між банками і страховими компаніями, ці господарські суб'єкти часто вибирають форму співпраці типу joint venture. Під поняттям joint venture розуміємо спільні заходи двох або більше господарських суб'єктів, котрі виділяють частину своїх засобів і утворюють юридично та організаційно незалежний суб'єкт для реалізації визначених цілей. Засновники спільно контролюють управління фінансами такої фірми і приймають рішення щодо її стратегії та розвитку. Треба зазначити, що фінансова участь засновників може бути однаковою, але не повинна. Головною рисою, яка відрізняє joint venture від стратегічних альянсів, є створення окремого фінансового суб'єкта. Серед стратегій joint venture розрізняють дві моделі:

- стратегія, що вимагає вкладення капіталу (equity joint venture, EJV);
- стратегія, яка не вимагає вкладення капіталу (non-equity joint venture, NEJV).

Для банківсько-страхових груп частіше застосовується перша модель, тобто EJV. Метою створення товариства joint venture є поєднання доповнювальних кваліфікацій працівників цих установ та їхніх засобів для реалізації спільних стратегічних завдань. Головною причиною прийняття такої стратегії є надія, що новий суб'єкт досягне таких високих результатів у своїй діяльності, які були б неможливими для кожного суб'єкта окремо. На практиці новий суб'єкт найчастіше використовує відділення банку і базу його клієнтів для продажу страхових послуг. Здебільшого дистрибуція таких продуктів здійснюється під спільною назвою банківської та страхової інституцій.

Необхідно також звернути увагу на те, що у фірмах joint venture домінуючу роль часто бере на себе банківська установа. Така позиція випливає з того факту, що в межах спільної діяльності, у довшій перспективі часу, відділення та філії банку відіграють стратегічну роль. Окрім цього,

банківська установа разом з розвитком страхової діяльності у своїх структурах набуває власного досвіду у продажі страхових продуктів. В результаті можна спостерігати тенденцію до викупу банками частки страхової компанії у спільній фірмі, що часто призводить до поглинання банком усієї страхової компанії.

Серед позитивних аспектів утворення товариств joint venture необхідно відзначити мінімізацію ризику та витрат на створення банківсько-страхової групи. Така мінімізація впливає з можливості поділу евентуальних збитків між двома суб'єктами: банківським і страховим. Те саме стосується також і витрат, пов'язаних з відкриттям нового виду діяльності. Приводом створення банківсько-страхових груп у формі joint venture є прагнення експансії на нових ринках.

Отже, банківська установа і страхова компанія можуть створити товариство типу joint venture, котре буде займатися здійсненням інтегрованої рекламної кампанії для обох інституцій. Поняття joint venture означає проект, учасники якого мають на меті перерозподіл ризику, пов'язаного з реалізацією такого проекту. Зі сказаного випливає, що joint venture належить найчастіше до проектів з високим рівнем ризику. У такому разі можна говорити про деяку інновацію на ринку, яка ще не була випробувана, але має шанси на успіх. Таким проектом може бути власне створення банківсько-страхових груп. Стратегія joint venture є одним зі способів тестування ринку, визначення меж експансії, проведення маркетингових досліджень, котрі дадуть змогу визначити, чи варто у цей проект інвестувати більший капітал.

Стратегія de novo. Під поняттям стратегії de novo необхідно розуміти відкриття діяльності при використанні власних засобів. Така форма організації у контексті банківсько-страхових груп характеризується тим, що новий вид діяльності впроваджується у межах існуючої структури фінансування усіх заходів з власних засобів. Це також може бути і купівля іншої фірми, яка існує лише на папері (shell company).

Основною перевагою такої форми поєднання банківської діяльності зі страховою діяльністю є можливість пристосування нового виду діяльності до існуючої форми цієї інституції. Вона дає змогу розроблення комплементарних (доповнюючих) продуктів до вже наявних, а також пристосування до традицій та організаційної культури цієї інституції. Така стратегія дає можливість розвивати саме ті продукти, які приносять найвищі доходи та найкраще задовольняють потреби клієнтів. Однак стратегія de novo характеризується також деякими недоліками, зокрема:

- високими витратами у початковому періоді діяльності, пов'язаними з придбанням необхідних технологій, ноу-хау та прийняттям на роботу досвідчених працівників;
- довгим терміном часу, необхідним для розбудови нового виду діяльності.

Метод стратегічного альянсу полягає у порозумінні між банком та страховою компанією у справі спільного використання каналів дистрибуції (збуту). Таке порозуміння може бути одностороннім, тоді банківські канали дистрибуції використовуються до продажу страхових продуктів, причому ці продукти пропонуються від імені страхової компанії. У разі двосторонніх порозумінь інституції взаємно надають одна одній послуги, тобто страхова компанія використовує збутову мережу банку для продажу страхових послуг, а банк, своєю чергою, користується каналами дистрибуції страхової компанії для продажу власних банківських продуктів. У кожному випадку стратегічний партнер отримує комісійні взамін за співпрацю, що додатково мотивує обидві інституції до активнішого продажу продуктів партнера.

Співпраця у межах стратегічного альянсу не викликає втрати організаційної чи функціональної незалежності партнера, тобто банку і страхової компанії. Такі порозуміння дають змогу реалізувати спільні завдання і цілі, зокрема здобування нових клієнтів та утримання конкурентної переваги на фінансовому ринку. Метод стратегічного альянсу є доволі дешевим і характеризується порівняно низьким ризиком.

Злиття і поглинання. Злиття (або фузія) настає тоді, коли дві або більше фірм об'єднуються у такий спосіб, що після закінчення цього процесу з'являється тільки один суб'єкт, який є правонаступником згаданих фірм. Під стратегією об'єднання при створенні банківсько-страхової групи розуміємо злиття двох інституцій в один фінансовий суб'єкт або поглинання страхової компанії банком (або навпаки). Така стратегія має ту перевагу, що уся процедура триває дуже

короткий час. Інституція, яка поглинає іншу, автоматично отримує необхідні ноу-хау та досвідчений персонал, що є істотним елементом при відкритті нового виду діяльності. Новостворена фінансова група характеризується вищою еластичністю та ефективністю під час пристосування фірми до нових умов діяльності, зокрема ринкових, організаційних, фінансових, кадрових та інституціональних. Головною перевагою фузії є короткий час, потрібний для утворення банківсько-фінансової групи.

Компанії, котрі приймають рішення про злиття, розглядаються як такі, що прагнуть:

- посилення конкурентної позиції на ринку та усунення конкурентів;
- підвищення бар'єра входження на ринок або на сегмент ринку для його потенційних учасників;
- придбання взаємодоповнювальних, антициклічних та балансуєчих активів;
- підвищення ефективності розміщення вільних коштів;
- участі у прибутковому бізнесі;
- використання існуючих управлінських навичок в іншому бізнесі;
- диверсифікації ризиків;
- зниження інформаційних і маркетингових витрат [10, с. 15].

Компанії досягають так званого ефекту “синергії” – додаткової вигоди від об'єднання ресурсів компаній, що проявляється у таких позитивних перевагах [11, с.14]:

- 1) збільшення доходів за рахунок розширення спеціалізації, поліпшення маркетингу та посилення позиції на ринку;
- 2) зменшення витрат за рахунок вертикальної інтеграції та економії на взаємодоповнювальних ресурсах;
- 3) оптимізація оподаткування;
- 4) зниження вартості капіталу.

Необхідно, однак, зазначити, що під час поєднання компаній можуть також з'явитися додаткові витрати, зокрема на придбання частки іншої компанії, на уніфікацію технологій та інші процеси пристосування до спільної діяльності.

Фінансовий холдинг, банківське холдингове товариство та страхове холдингове товариство є подібними формами створення банківсько-страхових груп. Вони відрізняються між собою лише ступенем домінування окремих суб'єктів у холдинговій структурі. Процеси концентрації капіталу, ефектом яких є функціонування холдингу, є характерними для більшості розвинутих економік. Під холдингом розуміють об'єднання принаймні двох суб'єктів, з яких один, не втрачаючи юридичної незалежності, втрачає економічну незалежність (залежний, дочірній), тобто потрапляє під контроль другого суб'єкта (домінуючого, материнського). Прикладом таких структур можуть бути такі відомі фінансові конгломерати, як Citigroup, ING або AIG Group. Класична холдингова структура з одним домінуючим суб'єктом відзначається вкрай рідко. На її місці з'являються складні структури взаємної участі у капіталі. Такий фінансовий холдинг може складатися з декількох десятків суб'єктів. Однією з найбільших переваг холдингів є можливість перенесення ризику з одних сфер діяльності в інші. Завдяки цьому холдинги мають вищі шанси вижити в кризових періодах переміщенням затрат і людей до прибутковіших сфер діяльності. Завдяки холдинговій формі можливе ведення єдиної фінансової, маркетингової, інвестиційної політики, що є дуже істотним в умовах все гострішої конкуренції.

Щодо співпраці банку і страхової компанії відповідним терміном був би **альянс**. Створення альянсів між банками і страховими компаніями є частиною глобального процесу консолідації фінансових послуг. Роль, яку відіграють банківсько-страхові групи, можна проілюструвати на прикладі Італії. Сьогодні це четвертий за обсягом страхових внесків страховий ринок Європи і шостий – у світовому масштабі. Такий динамічний розвиток італійського страхового ринку став можливим завдяки розширеній співпраці страхових компаній з іншими фінансовими інституціями, передусім банками. Сьогодні роль звичайного страхового агента на другому плані, тоді як домінує нова форма продажу страхових послуг, а саме банківське страхування.

Характерною особливістю німецького фінансового ринку є те, що перший крок у напрямку надання повного спектра фінансових послуг зробили німецькі банки. На цьому етапі розвитку у Німеччині трансформація фінансового ринку відбувається через придбання банку Dresdner Bank страховою групою Allianz. В результаті цього вперше буде повністю об'єднаний збут банківських і фінансових послуг – більше ніж 1000 спеціалістів із страхування Allianz будуть працювати у відділеннях Dresdner Bank, тоді як у страхових агентствах Allianz будуть працювати більш як 500 банківських консультантів [5, с.71].

Розширяється також пряма участь страховиків у засновництві банківських структур. Так, найбільший страховик у Великобританії у сфері страхування життя Prudential Corporation збільшив свої інвестиції в банк Egg до 250 млн. ф. ст. Банк управляє сукупними активами в розмірі близько 6.7 млрд. ф. ст., обслуговуючи більш ніж 500 тис. вкладників. Для страховика придбання банку є важливим інструментом участі в операціях на фондовому ринку, використанні комерційної мережі банку для продажу страхових послуг, а також використання банківських Інтернет-мереж для продажу страхування [6, с.109–110].

Важливою складовою взаємовідносин банку і страховика є вирішення проблеми клієнтів, зменшення витрат і відпливу капіталу інвесторів із банківських установ на страховий ринок. Прагнення скоротити витрати на ведення справи є основною економічною передумовою концентрації в будь-якій галузі. Оцінки спеціалістів свідчать, що у США при збільшенні обсягів надходжень страхових премій до 10 млн. дол. рівень витрат на ведення справи зменшився із 30 % до 10 % [7, с.20].

Європейські банківські установи і страхові компанії визнали банківське страхування привабливим як з погляду розвитку свого іміджу, так і з погляду можливості отримати додатковий дохід. Сьогодні понад 80 % європейських банків використовують у своїй діяльності банківське страхування та понад 40 % страхових компаній пропонують своїм клієнтам альтернативні фінансові послуги [8, с.15].

Угоди, пов'язані із розвитком банківського страхування на основі злиття банківського і страхового капіталу передовсім характерні для страхових компаній, які спеціалізуються на страхуванні життя та страхуванні майна. Наприклад, відома банківсько- страхова група Allianz пропонує такі інноваційні види послуг: страхування іпотечних кредитів (тобто поєднане зі страхуванням нерухомості), страхування банківських карток, для власників індивідуальних банківських рахунків Eurokonto пропонується страхування від нещасних випадків та програма Assistance (допомога для власників автомобілів), натомість для власників пакета “Фірма і я” пропонується страхування цивільної відповідальності при здійсненні господарської діяльності, та інші. Група також впровадила інвестиційно-страхову програму Prosperita, яка передбачає довгострокове інвестування заощаджень клієнтів, поєднане зі страхування на випадок смерті та смерті внаслідок нещасного випадку.

Іншим прикладом може бути польська фінансово- страхова група WARTA, утворена на базі страхової компанії WARTA S.A. та банку Kredyt Bank S.A. Клієнти банку можуть отримати безпосередньо в усіх відділеннях цього банку страхові продукти, пов'язані зі страхуванням життя та майна. Додатково є можливість за посередництвом банку домовитися про отримання інших, складніших страхових продуктів. Окрім цього, усі клієнти банку можуть користуватися знижками на страхові послуги компанії WARTA, незалежно від того, де ці послуги купуються: у банку, у страхового агента чи авторизованого агента цієї компанії. У межах майнового страхування працівники банку Kredyt Bank пропонують клієнтам такі послуги: страхування від нещасного випадку, страхування під час подорожі, страхування домашнього майна, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів плюс “Зелена карта”, страхування авто-каско, страхування Moto-Assistance, страхування малих та середніх підприємств, страхування цивільної відповідальності у приватному житті. Тоді як у межах страхування життя працівники банку можуть підписувати страхові поліси на: страхування життя позичальника готівкового кредиту, страхування життя позичальника іпотечного кредиту, індивідуальне страхування, поєднане з інвестуванням в інвестиційні фонди (п'ять різних фондів), страхування плюс інвестування в інвестиційні фонди

(шість видів фондів), страхування термінового вкладу тощо. З іншого боку, у межах створеної структури деякі з агентів страхової компанії WARTA мають право для своїх клієнтів відкривати банківські розрахункові рахунки, термінові вклади, а також видавати кредитні та платіжні картки.

В Україні згідно із Законом “Про банки і банківську діяльність” банки можуть створювати об’єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група та фінансова холдингова група. Саме остання форма банківського об’єднання дає банкам можливість зливатися з іншими фінансовими установами: “фінансова холдингова група має складатися переважно або виключно з установ, що надають фінансові послуги, причому серед них має бути щонайменше один банк, і материнська компанія має бути фінансовою установою” [9, стаття 12].

В Україні формування банківсько-страхових груп тільки набирає обертів. Поки що в Україні банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. До того ж у страхових компаній багато проблем, які частково вирішуються при створенні банківсько-страхової групи, – недостатня капіталізація, відсутність могутніх збутових мереж, обмеженість набору страхових послуг. Одним із способів нарощування потужностей вітчизняних страхових компаній є об’єднання їх з іншими фінансовими структурами і створення на цій основі нових фінансово-структурних угруповань, здатних задовольнити потреби страхувальників у ширшому асортименті. Перший такий досвід реалізувався на страховому ринку України у 2001 р. із створенням фінансової групи “ТАС”, до складу якої увійшли: два банки (“АКБ “ТАС-Комерцбанк” і ЗАК “ТАС-Інвестбанк”), три страхові компанії (ЗАТ “Страхова група “ТАС”, ЗАТ “Страхова компанія “ТАС” та ЗАТ “Міжнародна страхова компанія”) [6, с.106].

Висновки

Першопричиною банківсько-страхової співпраці була ідея комплекснішого обслуговування, тобто задоволення фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі. До цього приєдналися суто ринкові чинники, адже кожний господарський суб’єкт прагне підвищувати рентабельність власного бізнесу. З іншого боку, характерним є те, що банківські та страхові послуги взаємодоповнюються. Bancassurance дає користь для клієнтів, оскільки зменшує ризик, пов’язаний з кредитом, а також для банку, бо диверсифікує його бізнес-ризик і забезпечує додаткові джерела доходів.

Розвиток співпраці між банками та страховими компаніями показує, як сильно стираються границі між різними секторами фінансового ринку. Це може бути одним із аргументів створення єдиного нагляду над фінансовим ринком, без поділу на окремі сегменти.

На вибір форми банківсько-страхової співпраці мають вплив юридичні, економічні і суспільні умови, а також ринкова позиція та конкурентна ситуація цієї інституції. Вибір форми співпраці залежить від багатьох різних чинників, як ендогенних (банківський чи страховий), так і екзогенних (тенденції глобалізації, економічна політика держави, конкуренція на ринку тощо). Однак кожна з вищевказаних форм bancassurance вимагає вкладення коштів для відкриття діяльності, а також має певні недоліки та переваги. Тому при виборі організаційної форми співпраці важливим є повний її аналіз.

Перспективи подальших досліджень

У майбутньому буде розвиватися співпраця не тільки між банківським та страховим сектором. Вже сьогодні до них приєднуються пенсійні фонди, інвестиційні, лізингові, факторингові і трастові компанії, а також інші фінансові та нефінансові інституції. Отже, поле досліджень цієї тематики постійно розширюється.

1. Bowers B. Crossing Over: Banking and Insurance/ Best Review, June 1998, p.95-100. 2. Boyd J., Graham S. The Profitability and Risk Effects of Allowing Bank Holding Companies to Merge With Other Financial Firms: A Simulation Study/ Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1988, p.3-20. 3. Peter R. Wilde, E.Singer. Banks vs. Insurance: If the Banks Win, Does Any One Lose?/ Journal of the American Society of CLU & ChFC, May 1993, p.60-64. 4. J. Garabedain, D.Taylor. Raising Aspirations/ Banking Strategies, May/June 1998, p.35-41. 5. Лукинов А.И. Деятельность финансовых учреждений на

рынке Германии // *Финансовый бизнес*, 2003, № 3–4. – С.68–75. 6. Ткаченко Н.В. Об'єднання банків і страхових компаній/ *Актуальні проблеми економіки*, № 2(32), 2004. – С.105–111. 7. Фурман В. Тенденции создания финансовых групп // *Финансовый директор*, 2002, №6. – С.19–21. 8. Бродякин Я. Банковское страхование: особенности становления и перспективы развития // *Страховое дело*, 2001, № 8. – С.15–19. 9. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. 10. Гриценко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // *Вісник НБУ* №2, 2004. – С.15–17. 11. Цисарь И.Ф., Чистов В.П., Лукьянов А.И. Оптимизация финансовых портфелей банков, страховых компаний, пенсионных фондов. – М.: Дело, 1998. – 127 с.

УДК 338.054.23:330.42:330.15:504.05

М.І. Бублик, Т.О. Коропецька

Львівський державний інститут новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЗБИТКІВ, ЗАВДАНИХ ЛІСОВОМУ ГОСПОДАРСТВУ НАДЗВИЧАЙНИМИ СИТУАЦІЯМИ ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ

© Бублик М.І., Коропецька Т.О., 2008

Проаналізовано методи економічної оцінки збитків від надзвичайних ситуацій залежно від причин виникнення, фізичної сутності та впливу на навколишнє природне середовище. Досліджено теоретичні засади оцінки збитків, завданих техногенними катастрофами. Запропоновано комплексний методичний підхід до оцінки збитків, завданих лісовому господарству на прикладі аварії на ЧАЕС.

Ключові слова: збитки, економічна оцінка втрат, Чорнобильська катастрофа, лісове господарство.

In work the methods of economic evaluation of losses are analysed from extraordinary situations depending on reasons of origin, physical essence and influence on a natural environment. Probed existent theoretical principles of estimation of losses, inflicted tekhnogennimi catastrophes. Complex methodical approach is offered to the estimation of losses, inflicted forestry on the example of failure on the Chornobyl.

Keywords: losses, economic evaluation of losses, Chornobyl catastrophe, forestry

Постановка проблеми

Характерною рисою сучасного етапу розвитку суспільства є постійне зростання техногенного впливу на довкілля, зумовлене ірраціональним характером діяльності людини. У результаті цього формується низка глобальних екологічних проблем, які неможливо вирішити на рівні національної економіки окремо взятої країни. У контексті концепції сталого розвитку одним із сучасних напрямів дослідження є оцінка економічного збитку, що виникає в результаті надзвичайної ситуації (НС). Тому особливої **актуальності** набувають дослідження основних методологічних та практичних питань оцінки економічного збитку від НС та їхнього вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Залежно від причин виникнення, фізичної сутності та впливу на довкілля НС бувають природного і техногенного походження. До НС природного походження належать всі види стихійних лих, до НС техногенного походження – аварії та катастрофи. За даними Міністерства