

Важливим етапом залучення іноземних інвестицій в інвестиційні проекти, які мало привабливі для інвестора з боку прибутковості, є надання пільг іноземним інвесторам. Основні фактори для залучення іноземних інвестицій:

- стимулювання імпорту та експорту (звільнення від експортного мита);
- вдосконалення законодавчої бази;
- зменшення податкового тиску;
- вдосконалення податкової системи;
- належна державна підтримка;
- зниження рівня корупції;
- спрощення процедури отримання дозволів, віз та ін.;
- фінансове стимулювання іноземних інвесторів;
- стимулювання концентрації аграрного виробництва;
- вдосконалення транспортної інфраструктури.

Інвестиційні ресурси, які фактично використовуються, не забезпечують розширеного відтворення, а для певної кількості вітчизняних підприємств основним джерелом інвестицій є їхні власні кошти. Як наслідок, у складному стані перебуває матеріально-технічна база сільського господарства.

Література

1. Більський І. Вплив інвестиційних чинників на розвиток агропромислового комплексу Львівської обл. / І. Більський, Г. Іванницька. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.nbu.gov.ua/portal/.../11biiclr.pdf>.
2. Борейко І.П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки / І.П. Борейко // Економіка АПК : міжнар. наук.-виробн. журнал. – 2009. – № 12. – С. 74.
3. Руда О.Л. Інвестиційний клімат України та проблеми його формування / О.Л. Руда. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.intkonf.org/ruda-olinvestitsiyniy-klimat-ukrayini-ta-problemi-yogo-formuvannya>.
4. Статистичний щорічник Львівської області за 2011 рік / Головне управління статистики у Львівській області. – Львів. – 2012. – Ч. 1. – С. 129. – С. 157-162.
5. Хвесик Ю.М. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрної сфери / Ю.М. Хвесик // Економіка АПК : міжнар. наук.-виробн. журнал. 2011. – № 12. – С. 62-63.

Сахарная Л.И., Высочанская М.Я. Воздействие инвестиционных факторов на агропромышленный комплекс Львовской области

Рассмотрены основные аспекты инвестиционных факторов агропромышленного комплекса, уделено особое внимание негативным явлениям, которые влияют на эффективность функционирования отечественных сельскохозяйственных предприятий. Предложены возможные пути выхода из кризиса и повышения конкурентоспособности украинской продукции на мировом рынке.

Ключевые слова: аграрный сектор, инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная деятельность.

Sakharnacka L.I., Visochanska M.Ya. Influence of investment factors on agroindustrial complex of Lviv area

The basic aspects of investment factors of agro-industrial complex are considered in the article, the special attention of row of the negative phenomena which influence on efficiency of functioning of domestic agricultural enterprises is spared. The possible ways of exit are offered from a crisis and increase of competitiveness of the Ukrainian products in the world market.

Keywords: agrarian sector, investments, foreign investments, investment climate, investment activity.

УДК 368.023.5

Доц. О.А. Сич, канд. екон. наук; доц. В.С. Крупський, канд. екон. наук – Львівська державна фінансова академія

ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто переваги та недоліки банкострахування¹ в Україні за умов виходу страхового ринку з економічної кризи. Досліджено основні тенденції європейського ринку bancassurance та особливості розвитку банкострахування в Росії. Зазначено про необхідність застосування європейського досвіду використання банківського каналу збуту та визначено пріоритетні напрями розвитку bancassurance в Україні.

Ключові слова: bancassurance, банківське страхування, страхування застави, страхування життя, страхові продукти.

Вступ. За умов нерозвиненості та ненасиченості страхового ринку України з одного боку та недовірою населення до страхування – з іншого, банківський канал продажів страхових послуг заслуговує на посилену увагу та розвиток. Тему bancassurance досліджували: С. Козьменко [1], С. Кремень [2], І. Школьник [3], А. Єрмошенко [4], Ю. Клапків [5] та ін. Щорічний моніторинг банківського страхування здійснюють об'єднання та асоціації страховиків як в Україні, так і за кордоном [6-10].

Мета та завдання роботи. Однак вибір стратегії розвитку українського bancassurance на тлі тенденцій країн-сусідів досліджено недостатньо.

Виклад основного матеріалу. Частка страхування у ВВП України в 2011 р. становила 1,3 %. Для порівняння: середній рівень проникнення страхування в європейських країнах – близько 9 % ВВП [6]. Це свідчить про перспективи росту цього ринку, як одного з найбільш динамічних в українській економіці. Через власні канали продажів у 2011 р. страховики реалізували страхових послуг на 5,1 млрд грн, зокрема на центральні офіси припадає 35 %, а на регіональні мережі й агентів – 65 %. Окрім цього, в загальному обсязі реалізованих продуктів 1 % припадає на страхових брокерів, 55 % – на кредитні організації (рис. 1).

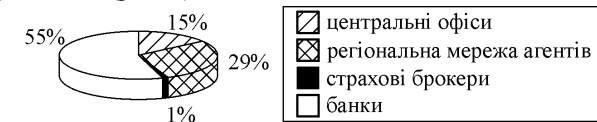


Рис. 1. Канали продажів страхових послуг у 2011 р. (складено на основі [6])

Як бачимо, банківські установи є провідним каналом збуту страхових послуг і заслуговують на прискіпливу увагу з боку страховиків. Ці опитувані вказують на основні критерії вибору партнера в системі bancassurance:

- прийнятні умови співпраці – 62,5 %;
- довіра до партнера та особисті зв'язки – 37,5 %;
- усталені партнерські відносини – 25 %;
- "неписані правила" акредитації (до прикладу, 3 млн дол. США на депозит) – 4,2 % [5].

¹ Банкострахування (від англ. – bancassurance) – співпраця банків і страхових компаній за декількома напрямками: страхування позичальників банків, об'єктів застави і ризиків самих банків.

Ініціаторами налагодження співпраці, за словами експертів, у 54,2 % виступали страхові компанії й лише 12,5 % – банківські установи, решта 33,3 % опитаних вважають, що відбувається взаємний процес: страхова компанія шукає нові канали збуту продуктів, а банк – додаткового та постійного заробітку [5]. Часто розмір комісії банку значно перевищує винагороду страховим посередникам, від цього певною мірою різко зростає вартість послуги й знижується якість. Загалом переваги й недоліки bancassurance наведені в таблиці та ранжовані за мірою їх важливості для сторін.

Табл. Переваги та недоліки bancassurance*

| Переваги | |
|--|---|
| для банків: | для страхових компаній: |
| – залучення фінансових ресурсів партнера; | – розширення клієнтської бази; |
| – розширення асортименту послуг; | – диверсифікація каналів збуту; |
| – розширення клієнтської бази; | – укріплення бренду; |
| – універсалізація діяльності; | – розширення асортименту послуг, що надаються завдяки реалізації принципу продажів "усе з одних рук". |
| – комплексне страхування банківських ризиків; | |
| – зростання продуктивності праці персоналу. | |
| Недоліки | |
| – сприйняття банками страхових послуг як другорядних; | |
| – комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови; | |
| – зниження якості страхових послуг; | |
| – подорожчання комплексних продуктів; | |
| – виникнення залежності від партнерів, які більші за розміром і фінансовою потужністю. | |

Примітка: *Джерело: складено авторами на основі [1-5].

Як видно з таблиці, найважливішою перевагою bancassurance для банків є фінансовий ресурс страховика та щедрі комісійні. Для страховика головне – клієнтська база і новий канал збуту. Така різновекторність пріоритетів призводить до появи вузьких місць у співпраці банків та страховиків. Передусім це сприйняття страхової послуги як допоміжної до банківської послуги – кредитування. Адже через банківську мережу 83,3 % опитаних страховиків реалізують саме продукти страхування заставного майна, 79,2 % – автострахування (КАСКО), 62,5 % – страхування іпотеки [5].

Bancassurance, який з'явився в Європі в 1980-х роках, є основним каналом продажу продуктів страхування життя в багатьох європейських країнах, з часткою ринку від 42 % у Бельгії до 87 % в Португалії в 2009 р. Банківське страхування домінує (тобто на нього припадає понад 50 % ринку) на півдні Європи, а також в Австрії. Так, частка банківського страхування в 2009 р. становить 65 % в Австрії, в Туреччині – 56 %, а в Італії – 74 %. Водночас, у Великобританії, найбільшому європейському ринку страхування життя, на банківське страхування припадає лише 15-20 % нового бізнесу. У Східній Європі продукти страхування життя рівномірно розподілені між прямими продажами, посередниками і банківським страхуванням [8].

Як і в попередні роки, агенти і брокери продовжують залишатися найбільшими постачальниками продуктів страхування, інших ніж страхування життя, в більшості європейських країн. Агенти зазвичай складають найбільшу частку в розподілі таких страхових продуктів. Оскільки продукти

страхування життя здебільшого придбані через банківське страхування, цей канал відіграє незначну роль у страхуванні інших ризиків. На банківське страхування припадає не більше ніж 14 % від загальної суми премій ризикового страхування в Європі.

В Україні банківський канал продажів залишається головним для компаній зі страхування життя. При цьому співпраця з банками повинна змінитися на краще. Якщо раніше банки пропонували страхування життя зазвичай разом із грошовими кредитами або іпотекою, то вже зараз помітна тенденція використання банків як повноцінного каналу продажів, через який просуваються класичні програми страхування як ризикові, так і накопичувальні. Однак активізація фізичних осіб на ринку страхування життя є не однозначною. Наслідки глобальної фінансової кризи, нестабільність, інфляційні очікування, характерні для періодів проведення виборів, поява нових фінансових інструментів не сприяють укладенню нових страхових договорів серед фізичних осіб.

Законодавчі зміни призвели до занепаду ринку корпоративного страхування життя. Договори страхування життя, за якими компанії формували для своїх співробітників накопичення і надавали страховий захист життя, здоров'я і працездатності почали підпадати під дію єдиного соціального внеску. Це робить економічно не вигідним подібні програми на підприємствах. Зі зміною податкового законодавства, що забороняє страховальникам-підприємствам бути вигодонабувачами, припинене зростання довготермінового корпоративного страхування. Внаслідок, на початку 2011 р. корпоративний сектор займав 20 % від загального збирання страхових премій в сегменті страхування життя, до середини 2011 р. – вже 14 %, а до початку 2012 р. – лише 10 % [9].

Подальший розвиток ринку багато в чому буде залежати від оперативності проведення пенсійної реформи та участі страхових компаній на другому рівні пенсійної системи, а також запуску продуктів unit-linked (продукти довготермінового страхування життя з інвестиційною складовою) у разі ухвалення нової редакції закону "Про страхування". Цей вид страхування є основним продуктом, що просувається банківським каналом продаж у сусідній Польщі [7].

Близькою до української є ситуація на російському ринку банківського страхування. Окрім цього, можна говорити про розвиток українського страхового ринку за "російським сценарієм". Підставою для таких тверджень є той факт, що російський капітал широко представлений на страховому ринку України (близько 20 % страхових компаній походять з РФ), окрім цього, страхові компанії зі 100-відсотковим російським капіталом є лідерами українського ринку. Так, у I півріччі 2012 р. ІНГО-Україна, Альфа-страхування та СК "Провідна" зібрали 30 % від усіх страхових премій на ринку [9]. Таким чином, варто враховувати ситуацію на російському страховому ринку, щоб визначити його можливі впливи та загрози для українського ринку.

За даними "Експерт РА" [10], ринок банкострахування Росії в 2011 р. зростав високими темпами, його обсяг становив 125 млрд рублів, що на 32 % вище від обсягу 2010 р. Основу банкострахування складає страхування фізичних осіб (роздрібне банкострахування), що, за даними рис. 2, становило 81 % премій, отриманих через банківський канал.

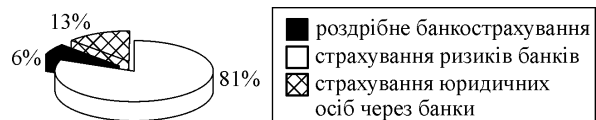


Рис. 2. Структура ринку банкострахування в Росії у 2011 р. (складено на основі [10])

З 20-ти найбільших страховиків за обсягом внесків, зібраних через банки, у трійку лідерів входять страховики – дочірні компанії банків (ТОВ СК "ВТБ страхування", Група страхових компаній "Сосьєте Женераль Страхування", ГСК "Російський стандарт"). Після кризи кредитні інститути відреагували жорсткістю вимог до страховиків і переходом на страхування у своїх дочірніх компаніях, частка яких у 2011 р. істотно збільшилася і становила 28 %, роком раніше частка таких компаній не перевищувала 15 %. У 2011 р. найбільші банки, які не мали раніше своїх страховиків, придбали страхові компанії: Сбербанк купив "Альянс Лайф", а Россельхозбанк – "Газгарант" [10].

Модель взаємодії банку з афілійованою страховою компанією є вкрай привабливою в частині страхування життя і здоров'я позичальників, а також страхування позичальника від втрати роботи. Ці види страхування є найменш збитковими, що дає змогу страховій компанії платити банку дуже високі комісії. За оцінками учасників ринку, комісія банку від продажу послуг зі страхування життя і здоров'я позичальників при споживчому кредитуванні для страхових компаній, не пов'язаних з банками, становить 70 %, а для "своїх" страховиків – 50 %.

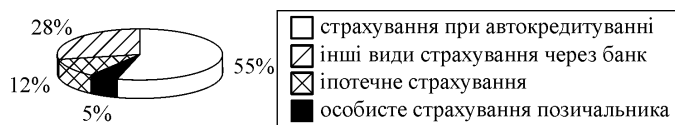


Рис. 3. Структура роздрібно банкострахування в Росії у 2011 р. (джерело: складено на основі [10])

Окрім цього, вже другий рік поспіль страхування життя і здоров'я позичальника при споживчому кредитуванні показує високі темпи приросту, що дає змогу йому вийти на друге місце за обсягом після автострахування (КАСКО) (рис. 3).

Незважаючи на пожвавлення кредитування, страхування заставного майна юридичних осіб звужується, воно так і не вийшло на докризовий рівень, продовжує скорочуватися (- 4 % за 2011 р.). Причиною цьому стало підвищення частки беззаставного кредитування, заміна заставного на інші види забезпечення, наприклад: оборотні кошти, контроль фінансової діяльності та інше. Це позначилося і на динаміці внесків, які істотно збільшилися за іншими видами страхування ризиків юридичних осіб, пов'язаних з банківськими послугами (+32 % за 2011 р.) [10]. У Росії збільшується страхування малого та середнього бізнесу при кредитуванні. Однак невеликі компанії не завжди володіють майном, яке можна було б надати в заставу, тому в цій категорії позичальників найбільш поширеним є страхування товарів в обороті (+86 % за 2011 р.) [10].

Більшість банків розглядають страхування не як інструмент захисту власних операційних ризиків, а всього лише як спосіб підвищення лояльності персоналу. У страхуванні ризиків самих банків стабільно основну частку займає добровільне медичне страхування (ДМС) співробітників банків, частка цього виду становила 56 % від загального обсягу страхування власних ризиків банків. Велику частину коштів банки воліють витратити на страхування своїх співробітників, а не на інші операційні ризики. Значними темпами (133 % за 2011 р.) зростає страхування життя і здоров'я співробітників банків, на 95 % збільшилося страхування відповідальності керівників банків [10].

Комісійна винагорода також є істотною умовою співпраці як для Росії, так і для України. Загалом, банки навчилися прораховувати ризики страхових компаній за короткотерміновими договорами, розраховувати середню збитковість за продуктами, тому складно боротися зі зростаючою зацікавленістю банків за рівнем комісії. Тому умови та вимоги до роботи страховиків посилюються, прибутковість бізнесу скорочується. Вкрай високі комісії, по суті, є демпінгом з боку страховиків, не кажучи про рівень тарифів. Компанії не можуть нескінченно збільшувати тарифи для досягнення заданого банком рівня комісійного доходу. У будь-якій страховій компанії є погоджені з наглядовою радою нормативи структури тарифної ставки за продуктами і дотримання цих нормативів повинне бути невід'ємною частиною будь-якої системи управління ризиками.

Можна констатувати, що страхування безпосередньо ризиків самого банку і страхування емітентів банківських карток в Україні будуть розвиватися поступово. Щодо страхування банківських карток, то варто зазначити, що несанкціоноване списання коштів стало буденністю. Кількість і обсяг шахрайств з картками в Україні зростає (у 2011 р. втрати банків становили понад 9,1 млн грн) [9]. Природно, що і послуга страхування дорожчатиме через високу збитковість. Кількість виданих пластикових карток на сьогодні перевищує населення України, тому такі послуги будуть затребувані. З часом представники банків зрозуміють, що подібна страховка буде обов'язковою при видачі картки. У страхуванні емітентів банківських карток можуть бути задіяні різні схеми: колективне страхування банком пластикових карток або індивідуальна пропозиція кожному клієнтові.

Є значні перспективи для крос-продажів під час реалізації банківських продуктів. Наприклад, позичальник з автокредиту обов'язково набуває поліса автострахування, при цьому йому можна пропонувати також поліс з страхування життя і здоров'я або інший вид страхування. Окрім цього, деякі банки активно просувають продаж полісів страхування життя і здоров'я своїх вкладників. Тобто у випадку настання страхової події, вкладник або його родич може зазнати непередбачених витрат, які буде компенсувати страхова компанія, а вклад у банку залишиться недоторканим, клієнт не втрачає прибутковості по внеску, що є неминучим при його дотерміновому вилученні. Тут все залежить від того, наскільки співробітники банку зможуть правильно запропонувати страховку, від рівня навчання, від здатності пояснити вигоди клієнту.

Страховики можуть скористатися додатковим способом поширення страхових продуктів у вигляді "інтернет-банкінгу". наявна вже платформа

для просування банківських послуг через Інтернет дає змогу додати і опцію "страхування" в "інтернет-банк". Банківські клієнти, які звикли до оплати послуг через Інтернет, з легкістю сприймуть і послугу страхування у своєму банку. Перевагою для страхових компаній буде вже наявна клієнтська база та нижчі витрати на ІТ-системи.

Водночас, у банках власні ризики і складні великі ризики юридичних осіб не повинні передаватися в афілійовані страхові компанії, щоб не відбувалося кумуляції ризиків всередині групи. Страхова компанія при видачі поліса висуває додаткові вимоги щодо оцінки та огляду застави, перевірки позичальників. Банк, приймаючи на себе кредитні ризики, часто обмежується перевіркою фінансової інформації, репутації та кредитної історії позичальника, не перевіряючи, наприклад, стан здоров'я свого позичальника. Один із видів шахрайства – оформлення кредиту на людину, що знаходиться в критичному стані здоров'я. Тут страхова компанія, яка в певних ситуаціях робить медичний андеррайтинг, є додатковим бар'єром для шахрайства. Під час страхування застави відбувається схожа ситуація. Частими є ситуації, при яких співробітники банків не оглядають об'єкти, покладаючись на оцінювачів. Страхова компанія, проводячи додатковий передстраховий огляд, вносить додатковий елемент перевірки.

Останнім часом значно почастишали випадки злому або крадіжки банкоматів, які є власністю банків. З огляду на це, страхові компанії були змушені значно підвищити ставки страхування або вносити обмеження в договори страхування для запобігання високого рівня збитковості за такими договорами. Це змусило представники банків вжити додаткових заходів для забезпечення банкоматів, зміцнення і охорони.

Висновки. Досвід Росії щодо утворення банками дочірніх чи придбання наявних страхових компаній вказує на те, що на українському страховому ринку потрібно очікувати появу нових банківсько-страхових альянсів. Прибутковість таких кроків є очевидною для банків. Однак це не зменшує ризиків усередині групи, веде до зниження якості послуг та тіншової оптимізації фінансових потоків. Це не сприяє розвитку якісних банківських та страхових продуктів.

Окрім цього, банки і страховики не повинні зосереджуватись лише на страхуванні застави споживчого та іпотечного страхування, а повинні пропонувати інші, нові страхові продукти. Для покращення ситуації у сфері страхування життя через банківський канал потрібно запроваджувати страхові продукти з накопиченням та інвестиційною складовою, що популярно за кордоном. Однак такі заходи потребують законодавчого регулювання і внесення змін до законів, зокрема і щодо оподаткування страхування.

Загалом, українська модель бенкешуренс знаходиться в стадії формування, однак можна виокремити її особливі риси: тяжіння до роздрібного ринку (обслуговування фізичних осіб); зосередженість на майновому страхуванні (страхуванні застави); нерозвиненість найбільш поширеного за кордоном сектору bancassurance, а саме страхування життя. Водночас, сектор страхування життя демонструє стійкі темпи зростання і з часом стане пріоритетним продуктом, що реалізується через банківський канал.

Значним потенціалом володіє сегмент страхування ризиків самих банків, де в рамках співпраці страховика і банку можуть бути запроваджені програми комплексного страхування банків, зокрема захисту банків від шахраїв, захисту відповідальності керівників банків, його працівників тощо.

Таким чином, bancassurance в Україні буде вагомою альтернативою прямим продажам страхових продуктів і привабливістю цього каналу як для банків чи страховиків, так і для самих клієнтів дасть змогу нарощувати обсяги реалізації страхових послуг через цей канал.

Література

1. Козьменко С. Розвиток регіональних ринків банківського страхування: зарубіжний досвід / С. Козьменко, К. Багмет // Вісник Національного банку України : журнал. – червень 2011. – С. 20-26.
2. Кремень В.М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України / В.М. Кремень // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 3(11). – С. 184-194.
3. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І.О. Школьник. – Суми : Вид-во "Мрія", УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
4. Ермошенко А.М. Bancassurance як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ / А.М. Ермошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во УАБС НБУ. – 2007. – Т. 20. – С. 265-269.
5. Клапків Ю. Банкострахування: нові виклики та можливості / Ю. Клапків, В. Тринчук // Український науково-практичний журнал "Страхова справа". – 2008. – № 3. – С. 55-59.
6. Страховой рынок Украины в 2011 году. [Электронный ресурс]. – Доступный з <http://www.forinsurer.co.m/files/file00406.pdf>.
7. Polski rynek bancassurance – 2011: Raport / PIU. – Warszawa. – 2011 г. – 23 s.
8. Flexibility in uncertain times 2012: global insurance outlook / Ernst and Young. [Electronic resource]. – Mode of access http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_insurance_industry_outlook_for_012.pdf.
9. Зведена звітність Членів УФУ – 2011. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.ufu.org.ua/ua/statistics/member_statistic/general_insurance/5318.
10. Банкострахование: передел рынка?: Обзор / О. Басова, А. Янин // Бюлетень рейтингового агентства "Експерт РА". – М. : – 2012. – 40 с.

Сыч О.А., Крупский В.С. Использование зарубежного опыта развития банкострахования в Украине

Рассмотрены преимущества и недостатки банкострахования в Украине в условиях выхода страхового рынка из экономического кризиса. Исследованы основные тенденции европейского рынка bancassurance и особенности развития банкострахования в России. Указано на необходимость применения европейского опыта использования банковского канала сбыта и определены приоритетные направления развития bancassurance в Украине.

Ключевые слова: bancassurance, банковское страхование, страхование залога, страхования жизни, страховые продукты

Sych O.A., Krupski V.S. Use of foreign experience of bancassurance in Ukraine

The article discusses the advantages and disadvantages of bancassurance in Ukraine in case of exit the insurance market from the economic crisis. The basic trends of the European market of bancassurance and features of bank insurance in Russia are given. The necessity of applying the European experience of using bank sales channel and priority directions of development of bancassurance in Ukraine are indicated.

Keywords: bancassurance, banking insurance, mortgage life insurance, insurance products.