

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО КАПІТАЛІВ

Аналіз злиття банківського та страхового капіталів показує, що з одного боку, це рушійна сила прогресу та розвитку фінансового ринку, а з іншого – загроза монополізації та концентрації капіталу в одних руках, що може призвести до руйнівних процесів на фінансовому ринку. Тому дослідження показало, що це є основним завданням урядів країн, де відбувається розвиток інтеграційних процесів.

Анализ слияния банковского и страхового капиталов показывает, что, с одной стороны, это движущая сила прогресса и развития финансового рынка, а с другой – угроза монополизации и концентрации капитала в одних руках, что может привести к разрушительным процессам на финансовом рынке. Поэтому исследование показало, что это является основной задачей правительств стран, где происходит развитие интеграционных процессов.

The analysis of confluence of and insurance capitals shows that, from one side, it is a motive force of progress and financial market development, it is a threat of monopolization and concentrations of capital in concrete hands, that can result destructive processes at the financial market. Therefore, as a result of research we see that it is the task of governments of countries with developing integration processes.

Ключові слова: банківський капітал, страховий капітал, інтеграційні процеси, монополізація, конкуренція, диверсифікація, страхові компанії, ризики.

Інтеграція банківського та страхового капіталів приводить до концентрації фінансового капіталу в одній структурній одиниці. Разом з цим реалізується головна функція капіталу – самозростання або створення додаткової вартості [6, с. 201]. Концентрація капіталу в банкостраховому об'єднанні забезпечує консолідацію зусиль щодо розвитку, реалізації нових масштабних проектів, розробки та впровадження інноваційних продуктів.

Поява сильного гравця з великим об'єднаним капіталом змушує інших суб'єктів шукати нові шляхи протистояння через підвищення якості послуг і їх здешевлення. Таким чином, підвищується конкуренція на фінансовому ринку, розширюється асортимент послуг, знижуються ціни [7, с. 143].

Однак інтеграція – це динамічний процес, який може зумовити концентрацію на ринку крупного капіталу лише у кількох великих гравців, іншими словами, до монополії, при якій фінансові гіганти зможуть істотно впливати на ціни та кон'юнктуру ринку. Крім того, будь-яка інтеграційна одиниця з часом набуває певних ризиків, які за відповідних умов стають причиною виокремлення об'єднаних частин у самостійні одиниці, причиною краху цього інтегрованого об'єднання або навіть фінансової кризи на національному рівні [3, с.21].

Останнім часом світова наукова спільнота приділяє істотну увагу інтеграційним процесам між банками та страховими компаніями в різних країнах. Це пов'язано з тим, що розвиток глобалізації та світової економіки

приводить до інтеграції капіталів та фінансових послуг, але це відбувається неоднорідно в усіх країнах. Недосконалість механізму врегулювання цього процесу в одних країнах зумовлює неабияку зацікавленість дослідників досвідом інтеграції в інших країнах (Франція, Бельгія, Іспанія, Італія, Німеччина) і використанням його в державах, де інтеграція банківського і страхового секторів жорстко обмежувалась до кінця ХХ ст. (США, Японія) та в країнах, фінансова система яких вже досягла певного етапу розвитку (Україна, Росія, Китай, Індія).

Дослідженню проблеми інтеграції банківського та страхового капіталів присвячено численні праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: О.Барановський [6], П.О.Гришин, В.Демченко, О.Циганов [2], Б.Денисов, О.Челенков, Г.Богачева [3], О.Філонюк, О.Залетов [8]; а також дослідження міжнародних аналітичних, консалтингових агентств, банків та страхових компаній: Swiss Re [10, 14,18], Milliman [15], Davis International Banking Consultants [9], «Русский полис» [2].

Основною метою дослідження є порівняння досвіду інтеграції банківського та страхового капіталу в зарубіжних країнах та виявлення особливостей вдалих інтеграційних процесів на фінансовому ринку для їх подальшої трансформації та використання в Україні.

У другій половині ХХ ст. з'являється нова стратегія банківської діяльності – банкашуеренс, у результаті впровадження якої відбулися перші прояви інтеграції банківського і страхового капіталів у формі злиття і поглинання між банками та страховими компаніями.

Кінець 1980-х років вважають початком введення терміна «банкашуеренс». Тоді британський банк Lloyds запровадив банкашуеренс як інноваційну стратегію розвитку. Банк Lloyds став практично першим банківським страховиком. Найбільш істотним та показовим проявом нового напрямку стало придбання банком Lloyds компанії зі страхування життя Abbey Life, яка в подальшому злилась з Black Horse Life Insurance. Таке об'єднання капіталу виявилось доволі вигідним, оскільки через рік дохід від страхових послуг підвищився з 3% до 30% у загальному обсягу прибутку [8, с.420].

У широкому трактуванні банкашуеренс – це інтеграція діяльності фінансових посередників (банків і страхових компаній) з метою розповсюдження страхових продуктів через банківську мережу. Ця стратегія є, по-перше, взаємовигідною як для банку та страхової компанії, так і для їх клієнтів, а по-друге, має свої форми, моделі існування та різновиди.

У подальшому банкашуеренс трансформується в ряд похідних форм залежно від країни та існуючих там законодавчих обмежень інтеграційних процесів між фінансовими посередниками. Так виникає *assurfinance*, де ініціатором поєднання виступають страхові компанії, *allfinance* – приклад універсального банку в Німеччині, *caissassurance* – різновид фінансової інтеграції у Квебеку, започаткований найбільшою фінансовою

банкостраховою групою Канади – Desjardins Group [12, с. 307]. Усі ці терміни відрізняються і мають свої особливості, але вони зводяться до одного – у кінці ХХ ст. світова економіка (здебільшого економіка розвинених країн), взяла курс на глобалізацію, об'єднання капіталів різних фінансових посередників та інтеграцію їх діяльності для створення універсальної фінансової установи, в якій були б сконцентровані всі фінансові послуги, так званого фінансового супермаркету.

Інтеграція банківського і страхового капіталу набула неоднорідного розвитку в різних країнах. Так, найбільш вдалим є досвід країн Європи. В Італії, Франції, Португалії та Іспанії через канал банкостраховання продається більше 60% полісів зі страхування життя, в Бельгії – біля 50% [15, с. 3].

США та Японія тільки на початку ХХІ ст. почали переглядати законодавче врегулювання інтеграційних процесів щодо їх послаблення. Канада навіть сьогодні виступає проти процесів об'єднання банківського та страхового секторів, жорстко регулюючи будь-який прояв злиття або поглинання на фінансовому ринку. Менш розвинені країни Азії, Китай, Індія порівняно недавно зацікавились можливостями інтеграційних процесів між банківським та страховим бізнесом.

Така неоднорідність пояснюється багатьма причинами: і геополітичним положенням країни, і рівнем розвитку, економічною історією, навіть культурними особливостями і менталітетом населення.

Франція є лідером на європейському ринку банкостраховання. Починаючи з 1970-х років, французькі банки діяли в умовах жорсткої конкуренції. Шукаючи нові шляхи отримання прибутку, банки звернулися до страхової діяльності і почали продавати прості страхові продукти разом із банківськими через «одне вікно». Саме завдяки використанню цієї моделі стратегія банкашуеренс у Франції досягла значного успіху.

Однак ситуація зі страхуванням життя залишалась вкрай незадовільною. Наприкінці 1970-х років ринок страхування життя у Франції був утричі меншим, ніж ринок ризикового страхування, тоді як у південній Європі ситуація була абсолютно оберненою. Компанії зі страхування життя почали пропонувати населенню нові прості продукти, які набули широкої популярності. Банки зрозуміли, що ці продукти є конкурентними банківським депозитам. До того ж на таких продуктах можна заробити, створивши новий сегмент ринку. Тому у 1980-х роках французькі банки почали купляти або створювати свої компанії зі страхування життя [4, с. 58]. Так, дочірня страхова компанія зі страхування життя Predica банку Crédit Agricole, заснована у 1986р., усього за два роки стала третьою найбільшою страховою компанією зі страхування життя за розміром зібраних страхових премій [16, с. 27].

Для вдалого розвитку банкостраховання з метою розповсюдження

продуктів зі страхування життя та отримання максимального результату страхова компанія повинна була бути дочірньою компанією банку та повністю інтегрованою з ним. Так відбулася інтеграція банківського і страхового капіталу на початку становлення концепції банкострахування. Страхова компанія і банк з економічної точки зору являли собою одну цілу структурну одиницю, хоча юридично були відокремленими суб'єктами.

Поліси зі страхування життя продавалися як інвестиційні інструменти, а не як страхові послуги, до того ж клієнт отримував і фінансову винагороду, і податкові пільги. Такі інтегровані продукти мали вигляд банківських, оскільки це полегшує і покращує процес продажу як для банківського персоналу, так і для клієнта.

Досвід діяльності банків на ринку ризикового страхування є менш вдалим, але все ж таки має місце. На долю банкострахування на цьому ринку у 1991р. припадало 1% зібраних премій, у 1997р. – 6%, а у 2006р. – 9%.

Останнім часом на фінансовому ринку Франції спостерігається нова тенденція – *assurbanque* – вихід страхових компаній на банківський ринок. Страхові компанії з метою отримання прибутку і втримання клієнтів почали продавати продукти банківського страхування через власну агентську мережу. Так, клієнт, беручи позику на придбання авто, купляє поліс страхування саме в тій страховій компанії, співпраця якої обумовлена з банком, де береться кредит. Цю стратегію впроваджують такі страхові компанії, як AXA, AGF, Groupama через заснування своїх афілійованих банків або через укладання угод про співпрацю з існуючими банками [4, с.62].

У 1990р. через канал банкострахування надходило 39% страхових премій зі страхування життя, у 2000р. – 61%, а у 2006р. – 64%.

Стрімке зростання банкострахування у Франції є наслідком створення нового сегменту, а не послаблення позицій традиційних страховиків. Останнім часом банкострахові об'єднання Франції краще працюють на ринку індивідуальних страхових продуктів, ніж традиційні страхові компанії. У кінці 2003р. 5 банкострахових об'єднань були серед 10 лідерів страхування життя: на першому місці Predica (Crédit Agricole), наступна Ecurie Vie (Caisses d'Épargne), далі Sogecap (Société Générale), потім Natio Vie (BNP Paribas), і Assurances Fédérales Vie (Crédit Lyonnais) [16, с.27].

В Іспанії, як і у Франції, ринок банкострахування є надзвичайно розвиненим. Рівень страхових премій зі страхування життя, зібраних через канал банкашуеренс, постійно зростає: 43% у 1992 р., 65% у 2001 р., 71,8% у 2006р [2, с. 8]. Такі високі показники обумовлюється особливостями кон'юнктури і розвитку ринку страхування життя Іспанії. По-перше, в кінці ХХ ст. на ринку почали створюватися великі міжнародні банкострахові альянси, здебільшого європейські, що зумовило сильну концентрацію ринку. По-друге, в цей період ринок страхування життя в

Іспанії дуже динамічно розвивався – середнє річне зростання становило 30%. По-третє, регіональні банківські мережі мали дуже високий рівень організації, що забезпечило високу ефективність продажу страхових продуктів через банки [11, с.1].

Незважаючи на невеликий розмір, Португалія є дуже привабливою країною для вдалого розвитку банкострахування. Починаючи з 1995р., страховий ринок країни – як життя, так і ризикового страхування – розвивався стрімкими темпами. Проте фінансовий ринок Португалії ще має резерви для зростання, оскільки показник розміру страхової премії на душу населення є одним з найменших в Європі. В структурі страхового ринку домінує банкострахування – більше 88% полісів зі страхування життя у 2006 р. було продано через п'ять найбільших банків. У результаті об'єднання у січні 2005р. Fortis і Banco Commercial Portugues, компанія "MilleniumBCP Fortis" стала лідером ринку страхування життя з часткою у 24% [16, с. 28].

В Італії ринок банкострахування розвивається дуже динамічно. Відправною точкою для цього став прийнятий у 1990 р. закон Амато, згідно з яким банкам дозволялось інвестувати фінансові ресурси в акції страхових компаній. Крім цього, пільговий для страхування податковий клімат 1995-1998 рр. позитивно вплинув на стрімкий розвиток ринку страхування в Італії. Також велику роль відіграли високий рівень довіри населення до банківських установ та розгалужена мережа банківських відділень. Так, частка банкострахових об'єднань постійно збільшується: 8% у 1992р., 50% у 2002р., 59% у 2006р. [11, с. 2].

Розвиток банкострахування в Бельгії, як і у Великобританії гальмувався жорсткою конкуренцією на ринку страхування життя з боку страхових брокерів. Однак поштовхом для впровадження і розвитку банкашуеренс стали іноземні інвестиції. У результаті цього у 2006р. частка банкострахування в реалізації страхових послуг зі страхування життя досягла 48%.

Фінансовий ринок Нідерландів – один з найбільш конкурентних та концентрованих, на якому представлені всі можливі канали продажу страхових послуг. Банкострахування виникло тут як спроба конкурувати по ціні з існуючими каналами продажу страхових продуктів та можливість надання нових послуг клієнтам банку. Провідні позиції на ринку займають брокери, на частку банкашуеренс припадає приблизно 18%. Проте досвід Нідерландів має і невдалі приклади – створення фінансової групи Fortis, сформованої злиттям голландської страхової компанії з бельгійським банком. Після невдалої інтеграції група зазнала збитків у 600 млн дол. США.

Досвід Швейцарії також має не найкращі приклади інтеграції банківського і страхового капіталу. Так, фінансовий гігант Credit Suisse Group, який займає 11 місце серед фінансових груп світу, здійснила невдалу спробу

придбання за приблизно 2 млрд дол. США національного страховика Winterhur. Однак, великих доходів від синергії не отримано – такий альянс приніс усього 300 млн. дол. США прибутку на рік [2, с. 8].

Для Бельгії, Швейцарії та Нідерландів існує важлива особливість в період консолідації капіталу у 1990-х роках. У цих трьох країнах було доволі мало випадків злиття капіталу, але ці приклади по об'єму були дуже значними, і представляли собою об'єднання банківського та страхового капіталу, завдяки чому утворилися великі банкострахові конгломерати. Насправді, у Бельгії та Нідерландах злиття фінансових установ з різних сфер перевищили за обсягом транзакції приклади об'єднання капіталу всередині однієї фінансової сфери [17, с.143].

Більш низькі темпи розвитку банкострахування в Німеччині пояснюються, по-перше, дуже сильними позиціями страхових агентів, частка яких на ринку страхування життя поступово зменшується: 85% у 1992р., 54% у 1999р., 27,1% у 2006р., по-друге, існуванням законодавчих бар'єрів щодо спільної діяльності банків і страхових компаній. Незважаючи на постійне збільшення частки банкострахових об'єднань на ринку страхування життя: 1% у 1992р., 18% у 1999р., 24,8% у 2006р. відносини партнерства і обмін акціями між банками та страховими компаніями заважали появі нових гравців на ринку [11, с. 3].

Невдача в інтеграції між страховим гігантом Allianz та його дочірнім банком Dresdner Bank не зупинила інші німецькі банки та страхові компанії на шляху розширення і зміцнення своїх союзів, які часто функціонують завдяки перехресним продажам без повної інтеграції учасників. Так, Deutsche Bank обрав іншу стратегію продавши свої акції у страхових компаніях, банк зосередився на співпраці з керівництвом компаній.

У Франції, Італії, Іспанії, Португалії і Бельгії банкострахування реалізується через модель повної інтеграції, в якій:

- ✓ банкостраховими компаніями повністю або частково володіють банки;
- ✓ банкострахові компанії мають ексклюзивні угоди щодо дистрибуції з їх материнськими банками;
- ✓ банкострахові продукти є повністю інтегрованими з банківськими продуктами і продаються персоналом відділення разом із банківськими продуктами.

У Німеччині та Великобританії банкострахування має нижчий рівень інтеграції:

- ✓ на ринку існують як банкострахові компанії, які повністю належать банкам, так і спільні підприємства, але здебільшого банки працюють за договорами зі страховими компаніями;
- ✓ продукти зі страхування життя частіше продаються спеціалістами зі страхування, а не персоналом відділення. У Німеччині це пояснюється тим, що продукти зі страхування життя є дещо складнішими, ніж у південній

Європі. У Великобританії це відбувається через законодавчі обмеження, згідно з якими інвестиційні продукти мають продаватися тільки кваліфікованими фінансовими радниками [15, с. 4].

Ринок банкострахування США тільки починає формуватися. Довгі роки в країні існували дуже жорсткі законодавчі бар'єри на шляху інтеграції банківського та страхового бізнесу, але з прийняттям закону Гремма-Ліча-Блілі у 1999р. (Gramm-leach-Bliley Act) ці нормативні перепони були зняті. Незважаючи на послаблення державного регулювання, банкострахування в США не досягло таких високих показників, як у Європі. Це пояснюється високим рівнем суспільної обізнаності, звичок в поведінці населення, існуванням розділення між банківською та страховою культурами, які тривалий час розвивалися і сприймалися як окремі сектори. Більше того, доволі низька дохідність від продажу страхових продуктів порівняно з банківськими також впливає негативно на розвиток банкашуеренс в США. Банки не зацікавлені у масовому ринку банкострахування з малою комісією, їх цікавить великий розмір маржі від наданих послуг, що є істотною відмінністю від ринку Європи. Серед найбільш відомих випадків інтеграції капіталу – злиття Citibank та Travellers, і в результаті формування Citigroup.

Здебільшого банки продають продукти зі страхування життя (ануїтети), кредитне страхування, хоча діяльність на ринку ризикового страхування залишається обмеженою. Історично брокерські послуги з ризикового страхування мали більшу дохідність та меншу волатильність порівняно з андеррайтингом. Саме тому останнім часом існує тенденція до придбання банками страхових посередників. Так, GS Capital Partners придбало USI Holdings, а Morgan Stanley разом з Aрах Partners придбало Hub International [18, с.19].

За 10 років (з 1989р. по 1999р.) у США внаслідок злиття і поглинання кількість банків зменшилася на 40%, а з прийняттям закону Гремма-Ліча-Блілі концентрація і консолідація банківсько-страхового капіталу вийшла на новий рівень [8, с. 421].

Канада проводить жорстку політику на стримування розвитку банкострахування, за винятком регіону Квебек [5, с.55]. Чинним законодавством забороняється використання клієнтських баз і мереж відділень банку для продажу та маркетингу страхових продуктів. Однак в Канаді не існує законодавчих обмежень для банків щодо володіння страховими компаніями. В результаті деякі банки мають свої дочірні страхові компанії. Так, Royal Bank of Canada (RBC Life) придбав у 2004р. Unum-Provident Insurance Company. Тепер компанія є більш спеціалізованою на ринку страхування життя, здебільшого продаючи поліси на випадок втрати працездатності на ринку страхування життя. Близько 75% ринку ризикового страхування представляють брокери. На ринку страхування життя страховим агентам належить частка приблизно у 80% ринку.

Фінансовий ринок Канади надзвичайно концентрований. Найбільші шість банків контролюють майже 85% банківських активів країни, а найбільшим шести страховим компаніям належить приблизно 70% страхового ринку. Ринок є доволі конкурентним, хоча його продуктивність не є сильною [13, с. 35].

Історія ринку банкашуеренсу Японії є набагато коротшою. Починаючи з 90-х років відбувається поступове усунення законодавчих бар'єрів та лібералізація фінансового ринку. Здебільшого через канал банкострахування надаються послуги зі страхування при видачі кредиту, а з жовтня 2002 р. банки отримали можливість продавати річні поліси страхування ренти (ануїтету).

Деякі країни Латинської Америки також починають впроваджувати стратегію банкашуеренс після послаблення державного регулювання фінансової сфери та дозволу банкам продавати страхові продукти. Банкострахування має вдалий досвід функціонування в Аргентині, Мексиці, Чилі та Бразилії. Наприклад, в Бразилії банки активно продають індивідуальні пенсійні продукти. Банкострахування в Аргентині й Мексиці розвивається із залученням іноземних фінансових компаній, через створення декількох дочірніх компаній разом з місцевими банками, які мають доволі розгалужену мережу відділень.

Країни Азії також зробили перші кроки на шляху впровадження і розвитку інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями. Лібералізація фінансового ринку, послаблення державного контролю позитивно впливає на розвиток банкашуеренс в цих країнах. Наприклад, в Таїланді донедавна було заборонено страховим компаніям виплачувати комісійну винагороду банкам за продаж страхових продуктів, що, до речі, було дуже серйозним демотивуючим фактором. Нині будь-який страховий продукт продається через банки.

В останні десятиліття світова економіка розвивалася під впливом тенденцій до глобалізації та консолідації фінансового капіталу. Стратегія банкострахування стала імпульсом до численних випадків злиття та поглинання між банками та страховими компаніями. Об'єднання капіталів у 90-х роках пояснюється зростанням цін на ринку цінних паперів, зменшенням процентних ставок, дерегуляцією фінансового ринку, лібералізацією державної політики та зростанням глобалізації [14, с.9].

Ситуація різко змінилася у 2000–2002 рр. і продовжувала погіршуватися через падіння ринку акцій, низькі процентні ставки, підвищення вимог до платоспроможності, більш серйозніший корпоративний контроль і зростання недовіри акціонерів до ефективності злиття. В таких умовах більш популярним став продаж окремих блоків бізнесу. Послаблений капітал і платоспроможність змусили знизити рівень поглинань у фінансовій сфері.

Масштабні збитки ряду банкострахових конгломератів на європейському

ринку призвели до появи загроз як життєдіяльності самостійних інституцій, так і національних фінансових систем в цілому через процес передавання «інфекції» від вже «заражених» нестабільністю фінансових структур. Надмірна диверсифікація засвідчила існування уразливості фінансових конгломератів [1, с. 139].

Така небезпека з'явилась внаслідок падіння вартості акцій протягом 2001–2003 рр., що спустошило баланси тих страхових компаній, які інвестували великі обсяги активів у ринки акцій. Інша загроза була спричинена збитками на ринках майна та корпоративного кредитування, від чого постраждали як банківська, так і страхова складова групи. Негативний вплив спричинили також скандали невдалих поглинань, тому що банкострахові групи зазнали збитків через диктаторську тактику страхових компаній, які вони придбали.

Злиття та поглинання можуть також накопичувати ризики. Злиття створюють додатковий операційний ризик через складність контролю та моніторингу поведінки окремих працівників в об'єднаній компанії [10, с.25].

В результаті таких серйозних негативних моментів деякі європейські фінансові конгломерати, донедавна добре капіталізовані, були змушені підвищити власний капітал на несприятливих умовах, продати цінні дочірні компанії, або радикально скоротити основний бізнес, щоб компенсувати операційні збитки.

У Великобританії та Німеччині уряд був змушений на початку 2003 р. тимчасово послабити нормативи платоспроможності для найбільш уражених страхових компаній або вдаватися до інших заходів для збереження суспільної довіри до фінансового сектора. Найбільш істотним випадком «фінансового зараження» було придбання страховою компанією Allianz банку Dresdner Bank. Однак Allianz, як найбільша страхова компанія Європи, мала резерви для компенсації збитків. Такі банки як Credit Suisse, Commonwealth Bank of Australia і Lloyds TSB зазнали особливих збитків від придбання страхових компаній. Стосовно Credit Suisse та Lloyds TSB, в подальшому банки були змушені продати одні зі своїх найбільш цінних зарубіжних дочірніх компаній для рекапіталізації всієї групи [9, с. 9].

У 2007 р. – на початку 2008 р. інтеграція банківського і страхового капіталу відновилася. Страхові компанії і банкострахові групи викупували 50% акцій у банкострахових компаніях, які до того належали повністю банкам. Завдяки придбанню банкострахових об'єднань традиційні страховики отримували доступ до добре організованої мережі продажу та клієнтської бази, що дозволило їм швидко підвищити свою частку на ринку.

Експансія традиційних страховиків на ринок банкострахування пояснюється такими причинами:

✓ диверсифікувати стратегію розповсюдження продуктів і підвищити частку на ринку, де вони вже функціонують. Такими мотивами керувалася

компанія AXA, яка купила 50% Montepaschi Vita в Італії у 2007 р., та Zurich Financial Services, яка придбала 50% компанії зі страхування життя в Іспанії Caixa Sabadell Vida у 2008р.

✓ вийти на міжнародний ринок. З цього приводу Groupama придбала 100% OTP Garancia в Угорщині у 2007 р.

Добре організовані банкострахові об'єднання також використовували злиття та поглинання для впровадження своїх відпрацьованих і вдалих моделей на ринках інших країн. Так, Credit Agricole викупила 50% і отримала управлінський контроль за дочірніми компаніями зі страхування життя та ризикового страхування Esperito Santa Group в Португалії у 2006 р.

Інтеграція банківського і страхового капіталів останнім часом є звичайним проявом консолідації та концентрації фінансового капіталу в багатьох країнах світу. Цей процес неминучий на малоконцентрованих фінансових ринках і відбувається неоднорідно, що залежить від соціально-економічного розвитку держави, політики уряду щодо регулювання фінансового ринку, менталітету та рівня економічної обізнаності населення. Успішна інтеграція банківського і страхового капіталів забезпечується вдалим впровадженням концепції банкострахування та інтеграції двох різних установ після злиття.

Отже, інтеграція банківського та страхового капіталів має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку це рушійна сила прогресу та розвитку фінансового ринку, а завдяки диверсифікації фінансових ризиків – умова стабільності економіки, з іншого – загроза до монополізації і концентрації капіталу в одних руках, що може призвести до руйнівних процесів на фінансовому ринку.

Недопустити перевищення максимально можливого рівня монополізації фінансового ринку та постійно підтримувати розвиток конкуренції і фінансового ринку через законодавче стримування надмірної концентрації капіталу та регулювання інтеграції і разом з тим підвищити стійкість економіки до фінансових криз – головне завдання урядів країн, де відбувається розвиток інтеграційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Бесараб Є.О. Фінансова промислова інтеграція: зарубіжний досвід та уроки для України / Є.О.Бесараб // Фінанси України. – 2003. – №02. – С. 133–144.
2. Гришин П. А. Bancassurance в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг. Аналитическое исследование. / П. А. Гришин, В.Н. Демченко, А.А. Цыганов. // «Русский полис». – 2004. – 136 с.
3. Денисов Б. Некоторые эффекты пульсации в современной экономике / Б. Денисов, А.Челенков, Г. Богачева // Маркетинг. – 2002. – №1. – С. 20-26.
4. Жан-П'єр Даніель. Три фази розвитку банківського страхування у Франції / Даніель Жан-П'єр // Страхова справа. – 2007. – №04. – С. 56–62.
5. Матюшин В.В. Страховой рынок Канады: история и настоящее / В.В. Матюшин // Страховое дело. – 2001. - №11. – С. 55-57.
6. Розвиток банківської системи: за ред. О.І. Барановського. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2008. –584 с.
7. Уманців Ю.М. Інтеграційні процеси на страховому ринку в умовах глобалізації світової економіки / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2002. – №05. – С. 143–147.
8. Филонюк А.Ф. Страховая индустрия Украины: стратегия развития : монография / А.Ф.

ФІНАНСИ

Филонюк, А.Н. Залетов. – К. : Междунар. агенция "Бизон", 2008. – 448 с.

9. Bank/Insurance Mergers Outside Canada: The Lessons for Public Policy // Davis International Banking Consultants, London, England, – 2003. – December. – 32 p.

10. Dr David Laster, Wong Clarence. World financial centres: New horizons in insurance and banking // Swiss Re, Sigma. – 2001. – №7. – 42 p.

11. Durand Romain, Bancassurance across the globe: Meets with very mixed response // SCOR technical Newsletters. – 2003. – №10. – 4 p.

12. Francois Joly. Development of Caissassurance in Quebec // The Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2002. – №3. – 307–309.

13. Harold D. Skipper, Jr. Thomas P. Bowles Financial Services Integration Worldwide: Promises and Pitfalls // Georgia State University, Atlanta, GA/USA. – 56 p.

14. Helfenstein Rainer, Dr Milka Kirova, Dr David Laster. Getting together: globals take the lead in life insurance M&A // Swiss Re, Sigma. – 2006. – №1. – 36 p.

15. Legrand Corinne. European bancassurance benchmark // Milliman Research report. – 2008. – August. – 24 p.

16. Marjorie Chevalier, Carole Launay, Bérangère Mainguy. Analysis of Bancassurance and its status around the world // Focus. – 2005. – October. – 48 p.

17. Report On Consolidation In The Financial Sector // Group Of Ten. – 2001. – January – 463 p.

18. Wong Clarence, Barnshaw Mike, Bevere Lucia. Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges // Swiss Re, Sigma. – 2007. – №5. – 39 p.