Глобализационные процессы в сфере банковского и страхового бизнеса путем создания стратегических альянсов

Молчанова Л.А., к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и страхования, Российская академия предпринимательства, г. Москва, Россия
Юсупова А.И., соискатель кафедры финансов, кредита и страхования, Российская академия предпринимательства, г. Москва, Россия

Аннотация. В статье исследованы теоретические и практические вопросы развития глобализационных процессов в сфере банковского и страхового бизнеса посредством создания стратегических альянсов.

Ключевые слова: глобализация, стратегический альянс, страховой продукт, банковская деятельность.

Globalization processes in the banking and insurance business by creating strategic alliances

Molchanova L.A., associate Professor, Department of Finance, credit and insurance, Russian Academy of entrepreneurship, Moscow, Russia
Yusupova A.I., applicant of the Department of Finance, credit and insurance, Russian Academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Annotation. The article investigates the theoretical and practical issues of the development of globalization processes in the field of banking and insurance business through the creation of strategic alliances.

Keywords: globalization, strategic Alliance, insurance product, banking.

Процессы глобализации и транснационализации мирового хозяйства приводят к росту взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономических систем. В связи с этим происходят существенные изменения в

сфере функционирования фирм, вынужденных адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней среды.

Под влиянием формирования глобальных рынков, обострением международной конкуренции страховые компании ищут способы быстрого создания и развития конкурентных преимуществ, проникновения на новые рынки, корпоративного роста. Одним из таких способов является межфирменное сотрудничество в виде стратегических альянсов, создаваемых между страховыми компаниями и банковскими учреждениями [1].

Вопросы взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний последнее десятилетие активно обсуждаются в отечественной и зарубежной литературе, свидетельствующей о наличии интереса к нему ученых и практиков, в частности: И.В. Абанкиной, О.Д. Оверченко, В.Н. Демченко, Е.А. Федосова, С.Н. Экономова и др.

Несмотря на наличие определенного количества исследований по данной тематике, ряд проблем остаётся нерешенным, что в значительной степени обуславливает актуальность выбранного научного направления.

Основной целью исследования является изучение экономической природы стратегических альянсов, организационно-экономических предпосылок и механизма сотрудничества банков и страховых компаний на финансовых рынках в условиях глобализации.

В частности, консолидация финансовых институтов начиналась с продажи страховых продуктов через банковские отделения, расширяющие спектр традиционных банковских услуг, а впоследствии были созданы новые формы сбережений. Одними из основных участников стратегических альянсов в мире являются страховые компании. Данная тенденция обусловлена, прежде всего, наличием у них больших объемов долгосрочных капиталов, потребностью эффективного их использования и объективной необходимостью диверсификации деятельности и повышения рентабельности операций.

В развитых странах настоящий период становления современного банкострахования приходится на 80-е годы XX века под влиянием развития

процессов либерализации и глобализации. В 1985 году начали создавать первые, с учетом глобализационных процессов альянсы с участием банковских учреждений и страховых компаний в Великобритании и Франции. Так, британская страховая компания Standart Life инвестировала в Bank of Scotland, а французская GAN приобрела Credit Indastriel et Commercial. В Великобритании в 1986 году строительные общества получили право создавать собственные компании по страхованию жизни, а первым банком, оказавшим такой тип услуги, стал TSB, который ещё в 1967 году вышел на рынок со своим продуктом – страхование жизни. В 1994 году доля прибыли от страховой деятельности в этой структуре достигла 25%, а сама институция вышла в лидеры. Во Франции в 1980 году Banque Nationale de Paris Paribas создал собственную страховую компанию Natio Vie. Данный подход оправдал себя, о чем свидетельствует доминирующая позиция банка во Франции [2].

90-е годы XX столетия ознаменованы этапом активного развития консолидации банковского и страхового бизнеса, и формированием соответствующей бизнес архитектуры, когда, например, ресурсы экономики США на 30% состоят из ресурсов по страхованию жизни, а в Швейцарии на данный показатель приходится порядка 70%. В Японии страховые компании владеют почти 18% всего акционерного капитала страны, а в целом страховщики Европы, США и Японии на конец 90-х годов управляли общим объемом вложенных средств в экономику на сумму более 4 трлн. долл. США.

Следует отметить наличие глубокой интеграции страховых компаний в банковский сектор. Так, объединение Dresdner Bank одной из крупнейших немецких страховых компаний Allianz создало четвертую по величине в мире финансовую группу. Данная страховая компания также владела до объединения акциями в трех из четырех ведущих немецких банков. В результате объединения Allianz с Dresdner Bank и сложного обмена акций между сторонами, известный в мире перестраховщик Munich Re контролирует 25,7% акций второго по величине немецкого банка Hypo Vereinsbak. Крупнейший

банк Германии Deutsche Bank также находится в процессе поиска одного из перспективных партнеров на страховом рынке.

Большинство специалистов связывают данный банк с известной французской компанией AXA Group, которая в свою очередь представлена на французском рынке через дочерний банк Bank Worms и имеет тесные контакты с рядом национальных банков. Во Франции до 60% страховых полисов реализуется через банки, демонстрируя яркий пример долгосрочного стратегического партнерства банков и страховщиков [4].

Формирование стратегических альянсов между страховыми компаниями и банками требует принципиальных изменений в ведении бизнеса. В отличие от обычного долговременного сотрудничества, в котором стороны руководствуются заранее оговоренными соглашениями, стратегические альянсы являются более гибкими структурами, предусматривающими возможность видоизменения первичных условий и разделение риска для достижения общих стратегических целей [5]. Стратегические альянсы производят новую деловую стратегию и открывают новые возможности роста.

Особенности формирования активов и опыт работы на финансовом рынке банковских и страховых компаний позволяет построить общую эффективную инвестиционную политику и достичь синергетического эффекта. Происходит существенное снижение расходов каналов распространения услуг (особенно, для страховщиков - в 2-3 раза); увеличение клиентской базы; освоение нового сегмента рынка; повышается привлекательность предоставляемых услуг.

В международной практике существует несколько моделей банковского страхования, а именно:

– стратегический альянс, или соглашение об использовании каналов продаж. К подобным образованиям относятся: Commerzbank&Generali (Германия); Deutsche Bank with Zurich FS (Германия); Legal&General /Barclays/ Alliance&Leicester (Великобритания); Dresdner bank&Allianz (Германия); La Poste with CNP (Франция);

– совместное предприятие между банком и страховой компанией. Примером такого объединения является: Postbank&HDI Versicherung (Германия); Delta Lloyd&ABN AMRO (Нидерланды); Groupama&Société Générale (Groupama Banque, Франция); Caisses d'epargne&CNP (Ecureuil Vie, Франция);

– приобретение банком страховой компании. К такой модели банковского страхования относятся: ING acquired BBL (Португалия); Lloyds acquired Abbey Life&Scottish Life (Великобритания); Citibank merged with Travellers Group (Citigroup, США); Credit Suisse acquired Winterthur (Швейцария);

– создание банком новой страховой компании. Примером такой модели является: CS Life (Credit Suisse); Swiss Life (UBS); Barclays Life (Великобритания); DB Vita (Deutsche Bank, Италия); Banque AGF (AGF, Франция).

Для страховых компаний преимуществами сотрудничества с банковскими учреждениями являются:

– использование банковских каналов сбыта для продажи страховых продуктов;

– продвижение страховых продуктов новому сегменту потребителей через так называемое «банковское окно»;

– оптимизация расходов на реализацию страховых продуктов;

– страхование собственных рисков банка.

Банковские учреждения могут получить следующие преимущества от создания стратегических альянсов со страховыми компаниями:

– получение дополнительного дохода;

– улучшение уровня удовлетворения потребностей клиентов;

– страхование собственных кредитов и операционных рисков;

– сотрудничество с надежным партнером из страхование залога;

– управление резервами страховой компании;

– продвижение банковских продуктов через страховую компанию.

На Западе, как показывает зарубежный опыт, основные инвесторы – это страховщики. Соизмеряя российский страховой рынок с рынками развитых стран, можно сделать вывод, что взаимодействие банков и страховых компаний находится на низком уровне развития. Данная тенденция обусловлена спецификой развития указанных институтов в России, когда банки значительно опережают в развитии представителей страхового сектора.

Кроме того, к специфике развития страховых и банковских институтов в России можно отнести наличие факта того, что значительное время у банков существовало недоверие к страховщикам. Однако, поскольку современные глобализационные процессы, обострение конкуренции на отечественном финансовом рынке выдвигают повышенные требования к деятельности страховых компаний и банковских учреждений, это побуждает их к поиску новых возможностей и активизации различных форм сотрудничества.

Для России актуальными являются такие формы сотрудничества между страховыми и банковскими учреждениями, как:

– кэптивная компания;

– совместное предприятие;

– партнерство.

Тем не менее, выше перечисленные формы и сегодня не получили распространения в чистом виде на отечественном финансовом рынке. Если в развитых странах совместное предприятие обязательно предусматривает внедрение концепции банкострахования на высоком уровне, то, как свидетельствует российская практика, в компаниях в данном случае не происходит даже создание общей клиентской базы данных.

В настоящее время на российском финансовом рынке может получить значительное распространение создание кэптивных страховых компаний. В данном случае условно, риски, можно разделить на две категории – рисковые и умеренные. Первые, к которым относятся кредитные риски, страхуются преимущественно «посторонними» страховщиками, не входящими в

финансовую группу банка, а вторые (риски, касающиеся имущества банка и имущества, переданного ему в залог – кэптивными страховыми компаниями, которые контролируются банком [6].

Партнерские отношения – это именно та форма сотрудничества отечественных страховых и банковских учреждений, в которых они могут достичь определенных успехов. При этом перспективой является исключительная модель взаимоотношений банков и страховых компаний, когда банк выбирает несколько страховых компаний, аккредитует их и сотрудничает с ними [6].

В условиях повышения требований к показателям деятельности коммерческих банков и страховых компаний (со стороны ЦБ РФ), можно также предусмотреть взаимовыгодное инвестирование данных финансовых институтов в акции друг друга, тем самым закрепляя долгосрочные стратегические связи. Главной проблемой при осуществлении таких инвестиций является только вопрос контроля, когда в краткосрочном периоде он будет решаться в пользу банков (они являются более капитализированными), а в долгосрочной перспективе - ситуация может измениться в пользу страховщиков. Кроме того стратегическим направлением взаимодействия страховых компаний и банков в России является внедрение совместных технологий продажи финансовых, страховых и банковских услуг на отечественном рынке.

Приоритетом для российских банков на сегодня является максимальное расширение услуг клиентам и увеличение объемов продаж - эта проблема, также является весьма актуальной и для страховщиков [4].

В развитых странах мира страховые альянсы начали создаваться, когда и банковская, и страховая отрасли достигли своего максимума. Высокая конкуренция на финансовом рынке заставила банки искать способы защиты, увеличения и диверсификации своих доходов. Страхование жизни и пенсионные продукты стали эффективным дополнением к традиционным сберегательным банков, которые были тесно связаны с предлагаемыми ими

финансовыми услугами для физических лиц. В данном случае банки стали скупать акции страховых компаний с целью выхода на рынок долгосрочных сбережений по накопительному страхованию жизни.

Таким образом, подводя итог, отметим, что стратегические альянсы играют одну из ведущих ролей в экономиках развитых стран мира. Они являются главной составляющей глобальной конкуренции и позволяют быстро достичь стратегических целей и эффекта синергизма с небольшими операционными расходами, меньшими потребностями в инвестициях и высоким потенциалом успеха.

Библиографический список

1. Абанкина И.В. и др. Перспективы развития банковской системы // Банки и кредиты. – 2009. – № 4. – С. 88.

2. Аверченко О.Д. Формирование эффективных стратегий взаимодействия страховых компаний и банков // Деньги и кредит. – 2016. – №3. – С. 55-59.

3. Анализ банков. Портал банковского аналитика: режим доступа: http://analizbankov.ru

4. Демченко В.Н. Bancassurance в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг/ Русский полис. – 2009. – №5. – 135 с.

5. Нерубенко А.С., Полунина Ж.А. Взаимодействие банков и страховых организаций/ Теория и практика современной науки. – 2017. – №2(20). – С. 431-435.

6. Пенюгалова А.В., Шкуренко А.И. Интеграция рынка страхования и банковского сектора: современное состояние и перспективы развития/Финансы и кредит. – 2011. – №19(451). – С. 25-30.

7. Федосов Е.А. Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе // Банковское дело. – 2011. – №6 (210). – С.30-34.

8. Экономов С.Н. Взаимодействие страхового и банковского капитала // Рынок ценных бумаг // Электронный ресурс: режим доступа: URL: http://www.rcb.ru

References

1. Abankina I.V. and others Prospects of development of banking system // Banks and credits. – 2009. – № 4. – Pp. 88.

2. Averchenko O.D. Formation of effective strategies of interaction between insurance companies and banks // Money and credit. – 2016. – №3. – Pp. 55-59

3. Analysis of banks. Banking Analytics portal: access mode: http://analizbankov.ru

4. Demchenko, V.N. Bancassurance in Russia and abroad. Integration of insurance companies and banks for the implementation of insurance services/ Russian policy. – 2009. – №5. – 135 p.

5. Nerubenko, A.S., Polunin, J.A. Interaction of banks and insurance organizations/ Theory and practice of modern science. – 2017. – №2 (20). – Pp. 431-435.

6. Penyugalova A.V., Shkurenko A.I. Integration of the insurance market and the banking sector: current state and prospects of development/Finance and credit.- 2011. – №19 (451). – Pp. 25-30

7. Fedosov E. Integration processes in the banking and insurance business // Banking. – 2011. – №6 (210). – Pp. 30-34.

8. Economists S.N. Interaction of insurance and Bank capital // securities Market / Electronic resource: access mode: URL: http://www.rcb.ru