

грошових виплат. Єдиний реєстр повинен стати інформаційною основою реформування соціальних гарантій населення. Важливою складовою фіскальної системи, як уже зазначалося, є податкова політика як сукупність організаційно-правових форм і методів управління оподаткуванням, до яких, зокрема, можна віднести податкові ставки, способи оподаткування, податкові пільги, спеціальні режими оподаткування, надання відстрочки зі сплати податків і обов'язкових платежів до бюджету; списання і реструктуризація податкової заборгованості тощо.

Наукові дослідження та практика застосування підтверджують висновок, що найвагомішим інструментом фіскального регулювання є пільги з податків. За економічною суттю такі пільги – це система внутрішнього перерозподілу фінансових ресурсів між окремими суб'єктами оподаткування. Пільги з оподаткування – об'єктивне явище, зумовлене самим ходом економічного розвитку. В той же час негативною стороною пільгового оподаткування є порушення принципу нейтральності оподаткування, його справедливості. Надання значних пільг окремим групам платників зумовлює неможливість зниження податкового навантаження в цілому. Крім того, надання пільг сприяє зростанню тіньового сектору економіки. Податкові пільги суттєво зменшують надходження до бюджету, а, отже, і можливості виконання державою її соціальної функції. Так, у 2002 р. загальна сума наданих пільг з оподаткування перевищила надходження до бюджету в 1,2 рази. Сума втрат Державного бюджету на 2003 р. дорівнювала сумі доходів за загальним фондом [2, с. 102]. На нашу думку, головним недоліком існуючої практики надання пільг є відсутність експертних оцінок про масштаби перерозподілу фінансових ресурсів, а також про економічні й соціальні наслідки зазначеного перерозподілу. У значній мірі це також є наслідком відсутності глибоких, системних і комплексних теоретичних напрацювань з питань пільгового оподаткування. Надання податкових пільг має проходити жорстку експертизу незалежних експертів, і тільки після їхнього висновку рішення про надання пільг повинно виноситися на розгляд законодавчого органу влади.

Таким чином, важливим орієнтиром соціальної стратегії держави має стати стимулювання мотивації економічної активності людини, створення умов для виявлення її ініціатив, здібностей і можливостей забезпечувати своєю працею гідний рівень життя. Адже на сучасному етапі розвитку суспільства можливості подальшого успішного економічного розвитку безпосередньо пов'язані з якісним розвитком творчих здібностей людини, якістю

робочої сили, що визначається насамперед рівнем її доходів, освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, культурного обслуговування. В країні ж, де 28 % населення існують на межі бідності, 14 % на рівні злидарського існування, тобто 42 % всіх громадян вимушено щоденно фізично виживати, а 1-2 % багатих людей отримують приблизно 25 % усіх доходів, розв'язання проблеми соціалізації економіки як умови і фактора стійкого розвитку відноситься до віддаленої перспективи.

Розв'язання цих питань можливе тільки в межах концепції посилення соціального спрямування економіки України та усіх складових системи державного регулювання економіки, чільне місце в якій посідає фіскальна політика. Щодо бюджетної політики як складової фіскальної системи, то дослідження висвітлюють суттєві проблеми у бюджетному забезпеченні соціальної функції держави. Вони обумовлені як об'єктивними макроекономічними диспропорціями, успадкованими від минулої системи та нагромадженими за роки реформ, так і серйозними недоліками в реалізації соціальної політики держави. До таких проблем слід віднести недостатнє фінансування соціально важливих сфер суспільного життя, непослідовність і фрагментарність бюджетного фінансування та неефективність його структури, відсутність умов для переходу до децентралізованого фінансування частини соціальних витрат та ін. За результатами дослідження можна зробити висновок, що за умов низьких індивідуальних доходів, які сьогодні отримує більшість громадян України, проблема соціального спрямування бюджетних відносин має розв'язуватися через трансформацію політики доходів, що вимагає поступового переходу від політики соціального захисту громадян до політики, спрямованої на зростання індивідуальних доходів. Відповідної трансформації потребує і податкова політика. Основним напрямом посилення її соціальної спрямованості є удосконалення системи надання податкових пільг з метою більш повної реалізації принципу соціальної справедливості в процесі перерозподілу національного доходу.

1. Державне та економічне зростання: Концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України / Б.Є.Кваснюк, С.І.Кіреєв, М.Я.Меламед та ін.; Б.Є.Кваснюк (ред); НАН України. Ін-т еког. прогнозування. – К., 2001. – 88 с. 2. Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / Редкол.: М.Я.Азаров (голова) та ін. – К.: НДФІ, 2004. Т. 2: Соціальна спрямованість бюджетної політики / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Е.М. Лібанова та ін. – 376 с.

Надійшла до редколегії 03.09.05

Р.В. Пікус, канд. екон. наук., доц.,  
Н.В. Приказюк, асп.

## СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ БАНКАМИ ТА СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ ЯК ЗАПОРУКА ПРОЦВІТАННЯ ЇХНЬОГО БІЗНЕСУ

*Досліджено форми співпраці банків та страхових компаній. Виявлено фактори, які стримують її розвиток в Україні. Окреслено перспективи інтеграції банків і страхових компаній.*

*The forms of co-operation of the banks and insurance companies are investigated. The factors, which keep back its development in Ukraine, are found out. The perspectives of the integration of the banks and insurance companies are determined.*

Період з кінця ХХ – до початку ХХІ століття став епохою зародження глобалізаційних та інтеграційних процесів в усіх сферах економіки. В даних умовах ставляться підвищені вимоги до діяльності банків та страхових компаній. Тому, щоб залишитися конкурентоспроможними комерційні банки та страхові компанії повинні адаптуватися в новому середовищі та адекватно реагувати на вимоги часу. Все це спонукає банки і страховиків до пошуку нових можливостей щодо задо-

волення потреб клієнтів, розширення клієнтського кола, поповнення спектру пропонованих послуг, розширення та розвитку свого бізнесу. Співпраця банків та страхових компаній надасть можливість першим диверсифікувати свої традиційні бізнес-напрямки, отримати додаткову комісійну винагороду за реалізацію страхових послуг та забезпечити більше завантаження мережі відділень банку, а другим – знизити витрати на просування

страхових послуг, використовуючи базу клієнтів, бренд та репутацію банку.

Загальні питання функціонування страхового та банківського ринку займають досить вагоме місце в наукових дослідженнях як за кордоном, так і в Україні.

Проте, питання щодо підвищення ефективності інтеграційних процесів на банківському та страховому ринку в Україні, факторів, які впливають на їх проходження, досліджені недостатньо. Зазначене обумовлює актуальність теми статті.

Метою статті є проведення аналізу інтеграційних процесів між комерційними банками та страховими компаніями, дослідження форм співпраці між ними та окреслення перспектив їх подальшого співробітництва в Україні. В процесі написання статті були використані такі загальнонаукові методи дослідження як історизм, аналіз і синтез, методи логічного і порівняльного аналізу, сучасні методологічні положення вітчизняної та зарубіжної літератури.

Франція, Великобританія, Іспанія, Португалія, Італія, США мають багатий досвід співпраці банків та страхових організацій. В цих країнах інтеграційні процеси в банківській і страховій сферах розпочалися ще декілька десятиріч тому. Співробітництво між банками та страховими закладами було започатковане у сфері страхування кредитів. На сьогодні це співробітництво розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування, але й набуває міжринкового, взаємопроникаючого характеру.

Щодо України, то, можна сказати, що тут дані інтеграційні процеси розпочалися під впливом ринкової

трансформації національної економіки на рубежі 1997-1998 років. Проте, швидке зближення банківської і страхової сфер розпочалося після 2000 року, коли банки побачили можливість розширення переліку власних послуг за рахунок страхових послуг, а страховики – розширення каналів продажу страхових полісів через банки. Зараз співробітництво між банками та страховими компаніями може відбуватися на підставі агентської угоди. Так, Закон України "Про банки і банківську діяльність", прийнятий 7 грудня 2000 року, забороняє банкам діяльність у сфері страхування, проте, дозволяє їм виконувати функції страхового посередника [1, стаття 48].

Інтеграційні процеси на банківському та страховому ринку не виникають спонтанно. Вони є об'єктивним явищем, появі якого сприяє існуюча на ринку ситуація. Дані процеси розвиваються за наявності наступних умов:

- ✓ достатній рівень автоматизації банківської та страхової діяльності;
- ✓ наявність розвиненої сітки банківських установ;
- ✓ нагальна потреба страховиків у розширенні каналів продажу своїх продуктів;
- ✓ потреба банків у розширенні кола пропонованих ними послуг та покращенні сервісу клієнтів;
- ✓ довіра населення до банківських установ;
- ✓ значна концентрація у банківському та страховому секторах;
- ✓ інші.

Співпраця банків та страхових компаній багатогранна, тобто, вона може мати різні форми прояву (рис. 1).

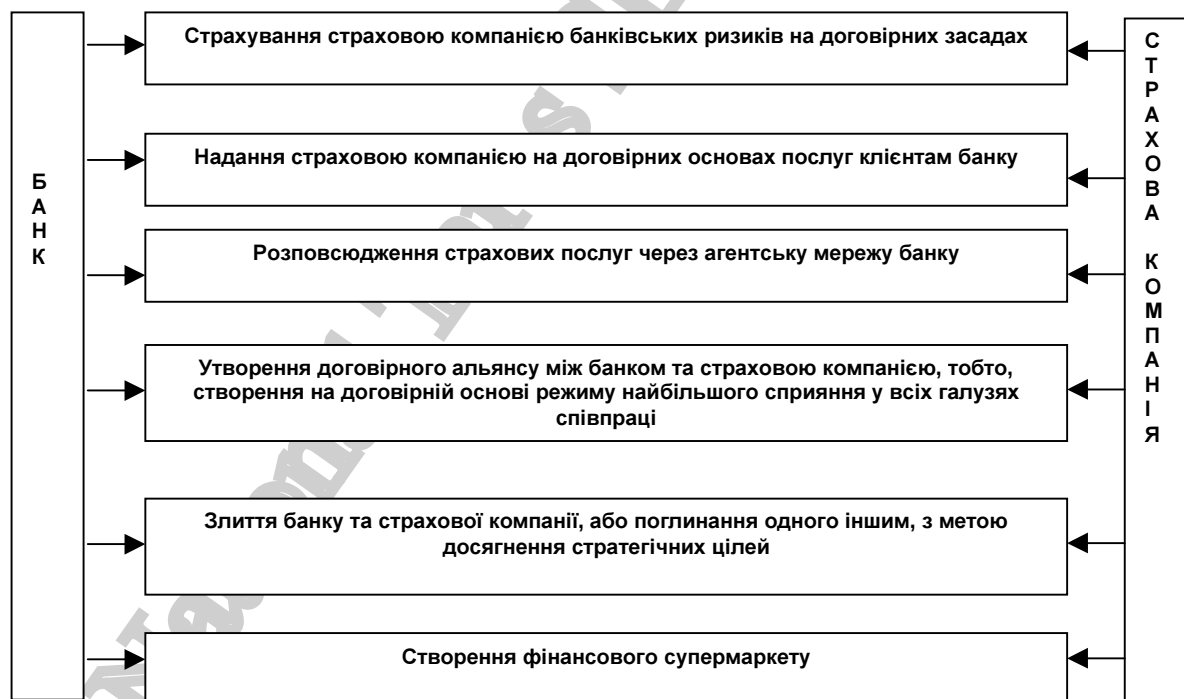


Рис. 1. Напрями співпраці банків і страхових компаній

Отже, можна виділити наступні форми співпраці банків та страхових компаній:

1. Страхування страховою компанією банківських ризиків на договірних засадах.
2. Надання страховою компанією на договірних основах послуг клієнтам банку.
3. Розповсюдження страхових послуг через агентську мережу банку.

4. Утворення договірної альянсу між банком та страховою компанією, тобто, створення на договірній основі режиму найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці.

5. Злиття банку та страхової компанії, або поглинання одного іншим, з метою досягнення стратегічних цілей.

6. Створення фінансового супермаркету.

Створення фінансового супермаркету є вищою формою інтеграції банку та страхової компанії.

Інтеграція банків та страхових компаній тісно пов'язана з поняттям "загальні фінанси". Концепція "Загальних фінансів" сформувалася в середині 80-х років XX століття як сукупність проблем фінансової індустрії у галузі збуту фінансових послуг. І, оскільки ця концепція у різних країнах формувалася майже одночасно, тому вона отримала багатомовний термін. Так, на французькому фінансовому ринку вона виникла з ініціативи банків, а тому отримала назву "bancassurance", що змістовно передається як "банківське страхування" – (banque + assurance). Італійським відповідником цього терміну є "bancari", а іспанським – "bancoassurance" [2, с.1].

Концепція банківського страхування – bancassurance полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергічного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу [3].

Наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і страхування банківських ризиків на договірних засадах фактично не є bancassurance, оскільки в даних випадках відсутній синергічний ефект як для банку, так і для страхової компанії. Всі інші, перераховані вище форми співпраці банків та страхових компаній, на нашу думку, можна віднести до bancassurance.

Сьогодні в світі досить популярним серед банків є Bankers Blanket Bond (BBB) – поліс комплексного банківського страхування. Хоча цей поліс забезпечує власника максимально широким покриттям, проте в Україні він не здобув бажаної популярності. Серед причин низької популярності BBB в Україні можна виділити наступні:

1. Відсутність в Україні традицій страхування в банківській справі.
2. Незначна кількість вітчизняних страхових компаній, які володіють досвідом роботи в цьому напрямку та необхідними технологіями.
3. Небажання банків надавати страховим компаніям повну банківську інформацію щодо можливих ризиків.
4. Неготовність банків платити досить високу ціну за поліс BBB.
5. Висока ціна сюрвея – обов'язкового аналізу ризикозахищеності банку при видачі полісу BBB. Сьогодні в Україні вартість комплексної програми банківського страхування складає 40-200 тис. дол. США при ліміті відповідальності в 1 млн. дол. США.

На сьогодні жоден український банк, на відміну від Західних банків, не здійснює BBB-страхування в повному обсязі. Найбільш поширеними видами страхування серед банків є страхування кредитів, що видаються банком, страхування майна, що передається банку в заставу, страхування фінансових ризиків та страхування майна банку.

Умовно, ризики, які страхують банки, можна поділити на дві категорії – ризикові (де ймовірність настання страхового випадку вища за середню за страховим портфелем) та помірні (де така ймовірність значно менша) [4, с.34]. Причому, перші, до яких відносяться кредитні ризики, страхуються переважно страховиками, які не входять до фінансової групи банку, а другі (ризики, що стосуються майна банку та майна, переданого йому в заставу) – кептивними страховими компаніями, які контролюються банком.

На нашу думку, сьогодні банки повинні приділяти більше уваги захисту депозитних вкладів.

Продаж страхових послуг корпоративним і індивідуальним клієнтам банків разом з наданням їм банківських послуг є досить ефективним.

Серед пріоритетних продуктів, що пропонуються вітчизняними страховиками для реалізації в банку можна виділити наступні [3]:

- ✓ страхування заставного майна, в тому числі автотранспорту;
- ✓ страхування сільськогосподарських ризиків при кредитуванні АПК (страхування врожаю, сільськогосподарських тварин);
- ✓ страхування фінансових ризиків власників нерухомого майна (титутельне страхування);
- ✓ страхування медичних витрат тримачів пластикових карток банку від нещасних випадків та медичних витрат при подорожах як по Україні так і за кордоном;
- ✓ страхування вкладників банку від нещасних випадків;
- ✓ обов'язкове страхування відповідальності власників зброї.

Через мережу банку можуть продаватись такі продукти, як обов'язкове та добровільне страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, технічний асітанс, страхування від нещасного випадку (у т.ч. на транспорті), особисте страхування, страхування майна, добровільне страхування відповідальності мешканців житлових будинків перед третіми особами.

Значна кількість українських банків вже мають досвід співпраці зі страховими компаніями в даних напрямках (табл. 1), проте, це явище ще не стало масовим. Це пояснюється, з одного боку, небажанням банків відволікати своїх співробітників від їх основної роботи, а, з іншого – відсутністю ряду розроблених стандартних страхових продуктів з помірними цінами, необхідних споживачам. Також на дану ситуацію впливає той факт, що банківський ринок сьогодні випереджає страховий за основними показниками діяльності. Однак, даний розрив поступово скорочується.

Для досягнення більшого позитивного ефекту банкам доцільно проводити як крос-продаж, так і рітейл-продаж страхових продуктів.

Злиття банку та страхової компанії, або поглинання одного іншим може мати як зовнішні, так і внутрішні інвестиційні переваги. При злитті банку та страхової компанії досягаються наступні результати [5, с.15, 16]:

- ✓ посилення конкурентної позиції на ринку;
- ✓ придбання взаємодоповнюючих та балансуючих активів;
- ✓ підвищення ефективності розміщення вільних коштів;
- ✓ участь у прибутковому бізнесі;
- ✓ використання існуючих управлінських навичок в іншому бізнесі;
- ✓ диверсифікація ризиків;
- ✓ зниження інформаційних та маркетингових витрат.

При цьому банк і страхова організація досягають ефекту синергії від об'єднання своїх ресурсів.

Відповідно до законодавства України банки можуть створювати об'єднання таких типів як банківська корпорація, банківська холдингова група та фінансова холдингова група. Проте, лише об'єднання в вигляді фінансової холдингової групи дає можливість зливатися банкам зі страховими організаціями. За Законом України "Про банки та банківську діяльність" фінансова холдингова група має складатися переважно, або виключно з установами, що надають фінансові послуги, причому серед них має бути щонайменше один банк, і материнська компанія має бути фінансовою установою [1, стаття12].

Таблиця 1. Банки-лідери по співпраці зі страховими компаніями

| №  | Банки, які співпрацюють зі страховими компаніями, |                         |
|----|---------------------------------------------------|-------------------------|
|    | По юридичним особам                               | По фізичним особам      |
| 1  | Приватбанк                                        | Аваль                   |
| 2  | Аваль                                             | Приватбанк              |
| 3  | Укрсоцбанк                                        | Укрсоцбанк              |
| 4  | Укрсиббанк                                        | Укрсиббанк              |
| 5  | Надра                                             | Брокбізнесбанк          |
| 6  | Правекс-банк                                      | Райффайзенбанк Україна  |
| 7  | Брокбізнесбанк                                    | Форум                   |
| 8  | Укргазбанк                                        | Укргазбанк              |
| 9  | Форум                                             | Надра                   |
| 10 | Райффайзенбанк Україна                            | ТАС-Комерцбанк          |
| 11 | ТАС-Комерцбанк                                    | Правекс-банк            |
| 12 | Промінвестбанк                                    | Кредитбанк Україна      |
| 13 | Трансбанк                                         | НРБ Україна             |
| 14 | Кредитбанк Україна                                | Петрокомерцбанк Україна |
| 15 | НРБ Україна                                       | Південкомбанк           |
| 16 | Петрокомерцбанк Україна                           | Промінвестбанк          |
| 17 | Південкомбанк                                     | Трансбанк               |

Як вже зазначалося, створення фінансового супермаркету є вищою формою інтеграції банку та страхової компанії. При створенні фінансового супермаркету структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.

Створення фінансового супермаркету є своєрідною формою поліпшення управління ліквідністю, оскільки з'являється додаткова можливість диверсифікувати як залучені, так і розміщені ресурси за строками й галузями, а також ефективніше управляти вартістю даних коштів. Важливим наслідком створення фінансових супермаркетів є отримання додаткової вартості бізнесу, що стає можливим завдяки ефективнішому використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії в результаті синергії.

В Україні поки що відсутні необхідні умови (єдність в принципах побудови банківського і страхового бізнесу, наявність керівних кадрів) для створення фінансових супермаркетів. Найбільші шанси успішної реалізації моделі bancassurance з'являються в тому випадку, як-

що в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового супермаркету за участю універсальних і інвестиційних банків, пенсійних та інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії і спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія і напрями бізнесу яких доповнюють один одного [3].

На нашу думку, продаж страхових послуг через банки в майбутньому буде зростати, банківські відділення можуть стати найпоширенішими місцями продажу страхових продуктів. Концепція bancassurance в найближчі роки отримає в Україні досить широке застосування.

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 року № 2121 – III (liga.kiev.ua). 2. Кляпків М.С. Розвиток співробітництва між банківським та страховим секторами на фінансовому ринку // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 29.11.2002. (forinsurer.com.ua). 3. Огляд ринку BANCASSURANCE: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України // Страхова справа 21.11.2004. (forinsurer.com.ua). 4. Зубарев В. Банк і страхування: "за" і "проти" // Вісник НБУ – 2004. – №11 – С. 32-38. 5. Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ – 2004. – №2 – С. 15-17.

Надійшла до редколегії 03.09.05

Т.В. Грищенко, канд. екон. наук, доц.,  
О.А. Падалко, голова Спостережної Ради АКБ "АгроКомБанк"

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

*Розглянуто пріоритети кредитної політики банківського сектору економіки України. Запропоновано теоретичну модель формування оптимальної кредитної політики.*

*Priorities of a credit politics of bank sector of economy of Ukraine are considered. The theoretical model of formation of an optimum credit politics of commercial banks is offered.*

Поступова трансформація національної економіки в ринкову вимагає створення розвиненої банківської системи, яка була б здатною нормалізувати ситуацію в фінансово-грошовій сфері. Розвиток економіки підприємств, регіонів і країни в цілому є проблематичним без наявності доступних за ціною і достатніх за обсягами інвестиційних та кредитних ресурсів. Обсяг та структура кредитного портфеля банків не лише відображає особливості кредитної політики того чи іншого банку, а й віддзеркалює загальний стан економічного здоров'я держави.

Отже, дослідження особливостей формування та реалізації банками кредитної політики дає можливість робити висновки як про ефективність використання ними ресурсної бази, так і про спроможність банків забезпечити розвиток реального сектору економіки.

Особливості формування та розвитку банківської системи досить активно вивчаються зарубіжними та вітчизняними дослідниками. Проблеми розробки ефективної кредитної політики через забезпечення повернення кредитів, реалізацію заставного права та формування резерву покриття можливих втрат, а також за рахунок оцінки та страхування майна знайшли своє відображення в працях І. Ларіонова, О. Лаврушина, А. Мороза, В. Вітлінського, А. Гальчинського, М.Савлука. Однак аналіз практики кредитної діяльності вітчизняних банків та реалізації ними кредитної політики виявляє багато проблем, що потребують поглибленого системного вивчення. Тому метою написання даної статті є дослідження проблем формування та реалізації кредитної політики комерційних банків.