

УДК 336.7

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

**Сергій Олександрович КРИНИЦЯ**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)  
E-mail: serge.krinitsa@gmail.com*

*Анотація. В статті проведено аналіз теоретичних основ взаємодії фінансових посередників. Виділено основні види та форми взаємодії фінансових посередників, причини інтеграційних процесів, консолідації та конвергенції на фінансових ринках України.*

*Аннотация. В статье проведен анализ теоретических основ взаимодействия финансовых посредников. Выделены основные виды и формы взаимодействия финансовых посредников, причины интеграционных процессов, консолидации и конвергенции на финансовых рынках Украины.*

**Ключові слова:** фінансова інтеграція, фінансова консолідація, фінансова конвергенція, банкострахування.

**Ключевые слова:** финансовая интеграция, финансовая консолидация, финансовая конвергенция, банкострахование.

**Постановка проблеми.** Сучасну економіку неможливо уявити без взаємодії фінансових посередників, які допомагають потенційним учасникам трансакцій знайти одне одного та сприяють укладенню та реалізації угод. Великою мірою така взаємодія є об'єктивним явищем, оскільки завдяки спеціалізації та економії на масштабах фінансові посередники здатні зменшувати трансакційні витрати. Іншим резонансом взаємодії фінансових посередників є створення конкурентоспроможної системи функціонування, здатної мобілізувати та надати економічним суб'єктам інвестиційні ресурси, посилення впливу фінансових посередників на розвиток і структурну конфігурацію фінансового ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аспекти фінансових відносин, що з'являються у процесі взаємодії фінансових посередників, були предметом дослідження як іноземних, так і вітчизняних учених. Активна інтеграція різних типів фінансових посередників стимулюють процес вивчення проблем їх взаємодії. Дослідженню цих процесів сприяли праці таких науковців як В. Корнеєв, С. Науменкова, Н. Николенко, В. Фурман, П. Щедрий тощо. Водночас у сучасній економічній літературі відсутні глибокі теоретичні та методологічні розробки,

що комплексно розкривають причини привабливості інтеграції фінансових посередників.

**Метою статті** є з'ясування теоретичних основ взаємодії фінансових посередників, причин інтеграційних процесів на фінансових ринках України.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** Серед науковців відсутня однаковість у визначенні основних причин, які зумовлюють необхідність взаємодії фінансових посередників. Так В. Корнеєв виділяє як суб'єктивні (примусова трансформація розвитку фінансових посередників, що здійснюється органами державної влади-регуляторами ринку фінансових послуг) так і об'єктивні причини [1]. Об'єктивно зумовлена, природна трансформація, на думку В. Корнеєва, виступає внутрішньою необхідністю розвитку будь-яких посередницьких структур і полягає у постійному коригуванні їх маркетингової політики, фінансового менеджменту шляхом просування нових фінансових послуг, реструктуризації фінансової установи та оптимізації відповідних бізнес-процесів [1].

На думку О. Донецької основними причинами взаємодії фінансових посередників є:

- обмеженість ресурсів у одних учасників ринку та їх наявність у інших;

- потреба переливу капіталу з одного сектору в інший;
- потреба в отриманні додаткового доходу від здійснення суміжних операцій;
- наявність досвіду і технологічного оснащення у фінансових посередників для здійснення інвестицій та вигідного розміщення коштів;
- потреба економіки у взаємодії фінансових посередників;
- розвиток виробництва та товарно-грошових відносин, необхідність опосередковувати відтворювальний процес [2].

К. Багмет виділяє макро- (законодавчо-політичні, кон'юнктурні та інфраструктурні) та мікроекономічні передумови (відносини з клієнтами та продуктова політика фінансового посередника) інтеграції фінансових посередників [3].

Більшість науковців, характеризуючи взаємозв'язки між різними типами фінансових посередників, оперують терміном «інтеграція». Термін «інтеграція» походить з латинської мови і дослівно означає у перекладі «цілий» [4]. У сучасній інтерпретації інтеграція (лат. *integration*) означає відновлення, об'єднання в ціле частин і має досить широке тлумачення. В економічній літературі інтеграцію розглядають з багатьох сторін, внаслідок чого виділяють різні аспекти цього поняття. Як правило, інтеграція визначається як об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їхньої взаємодії, розвиток зв'язків між ними.

Однак єдності у розумінні сутності інтеграційних процесів фінансових інституцій серед науковців не спостерігається.

Так на думку В. Корнеєва інтеграція фінансового посередництва досягається шляхом або ж погодження спільного продажу фінансової послуги (в даному випадку партнери – фінансові установи зберігають свою незалежність, але об'єднують маркетингові зусилля), або ж шляхом створення холдингу (в який входять банк, страхова компанія, інвестиційні компанії тощо). Третя форма взаємодії фінансових інституцій шляхом повної інтеграції операцій фінансового посередництва з належним інфраструктурним супро-

водженням на думку В. Корнеєва на сьогодні лише формується [1].

На думку Р. Арутюнян інтеграція фінансових посередників полягає у розвитку процесів поступового об'єднання їх діяльності (від спільного продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, що досягається в результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів [5].

Т. Бут розглядає інтеграцію страхового і банківського бізнесу лише через призму страхування банківських ризиків [6].

Ю. Клапків визначає інтеграцію фінансових посередників як сукупність економічних взаємовідносин між фінансовими інституціями, пов'язаних зі зрощенням і об'єднанням бізнесів з метою посилення фінансового потенціалу, урізноманітнення спектру фінансових послуг, підвищення прибутковості та мінімізації фінансових ризиків [7].

Натомість, описуючи взаємозв'язок та взаємодію фінансових посередників, В. Кремень виділяє принаймні дві форми такого взаємозв'язку – співпрацю на основі кооперації (агентські та партнерські відносини, спільний продаж послуг тощо) та формування фінансових конгломератів, що проявляються в організації внутрішніх бізнес-процесів (формування тісних зв'язків між фінансовими посередниками, спільна стратегія і комплексне управління, використання спільного бренду, посилення усіх напрямів співпраці) та реалізації клієнтоорієнтованої стратегії (продаж традиційних для кожного фінансового посередника фінансових послуг та інтегрованих фінансових продуктів) і, як наслідок, у значних обсягах діяльності на фінансовому ринку та міжсекторальної діяльності [8].

Останнім часом, описуючи взаємозв'язок фінансових посередників, науковці застосовують термін конвергенція [3, 8]. Уперше термін «конвергенція» з'явився в біології, потім його стали широко використовувати в суспільних науках. З латині конвергенція (*convergentio, convergere* – приближення, зближення, можливість злиття в одне ціле) [9]. Першопочатково під конвергенцією ро-

зуміли виникнення подібності у побудові та функціях у відносно далеких за походженням груп організмів в процесі еволюції, результат проживання у схожих умовах та умовах однаково спрямованого природного відбору.

В суспільних науках термін «конвергенція» використовують для позначення однієї із концепцій західного суспільствознавства, в основу якої було покладено тезу, про те що визначальною особливістю сучасного суспільного розвитку є тенденція до зближення політичних систем, до згладжування економічних, політичних та ідеологічних відмінностей між капіталізмом і соціалізмом до їх подальшого злиття [10].

Дослідження конвергенції як результату когнітивної діяльності суб'єкта, дозволяє охарактеризувати її як технологію зближення різних систем, що розвиваються в одному напрямі і вирішують подібні завдання. Конвергенція спирається на окремі системи, в якості яких можуть бути окремі види діяльності, технології тощо.

Історично процесам конвергенції в цілому та на фінансовому ринку зокрема, передували процеси дивергенції (від пізньолатин. *divergentia*) в біології – розходження (віддалення) ознак організмів в ході еволюції. Цей термін був запропонований Ч. Дарвіном для пояснення виникнення різноманіття сортів культурних рослин, порід домашніх тварин і біологічних видів у природі. Пізніше це поняття було адаптоване до потреб економічних наук, де під ним розуміють вид динаміки стану ринку, коли аналіз показників ринку вказує на відмінні тенденції.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до поняття «конвергенція». У сучасному науковому обігу цей термін використовується для характеристики процесів інтеграції. Світовий об'єднувальний розвиток базується на загальних тенденціях та імперативах науково-технічного і соціально-економічного прогресу. Саме вони зумовлюють зближення, тобто «конвергенцію», економік усе більшої кількості країн з одночасним збереженням національних особливостей.

На думку російських вчених Г. Чернової та Н. Кузнецової, фінансова конвергенція заснована на дотриманні принципу гетерогенності (об'єднання різнорідних складових) [11] і взаємопроникнення.

А. Єрмошенко продовжує цю думку, у фінансовій інтеграції виділяючи консолідацію (об'єднання фінансових установ на основі операцій злиття/поглинання, створення спільних підприємств і стратегічних альянсів) та кооперацію фінансових інституцій (співробітництво на основі угоди про дистрибуцію чи про спільну діяльність) як процеси, що можуть носити гетерогенний (об'єднання різнофункціональних інституцій) та гомогенний (об'єднання установ однієї галузі) характери, в той самий час виокремлюючи фінансову конвергенцію як виключно гетерогенний процес [12]. К. Багмет, характеризуючи види взаємодії фінансових посередників, виділяє фінансову конвергенцію в окрему складову фінансової інтеграції (поряд з консолідацією та інтеграцією капіталів фінансових установ), виводячи кооперацію фінансових посередників за рамки їх інтеграції та обмежуючи фінансову конвергенцію такими формами як формування спільних каналів збуту та комплексних фінансових продуктів (рис. 1).

На думку Е. Григор'євої та Ю. Тарасової конвергенція суб'єктів фінансового ринку може відбуватися у таких випадках [13]:

1) з утворенням єдиної організації (холдинг, спільне підприємство, фінансова група на чолі з банком чи страховою компанією). При цьому можливі такі ситуації: кожна структурна одиниця єдиної організації випускає свій специфічний продукт чи послугу чи окремі структурні одиниці випускають і розповсюджують свій і «чужий» продукт (послугу);

2) без утворення єдиної організації. При цьому можливі такі ситуації: окремі структурні одиниці випускають і розповсюджують свій і «чужий» продукт (послугу) або суб'єкти фінансового ринку є посередниками із розповсюдження продуктів і послуг інших операторів цього ринку.

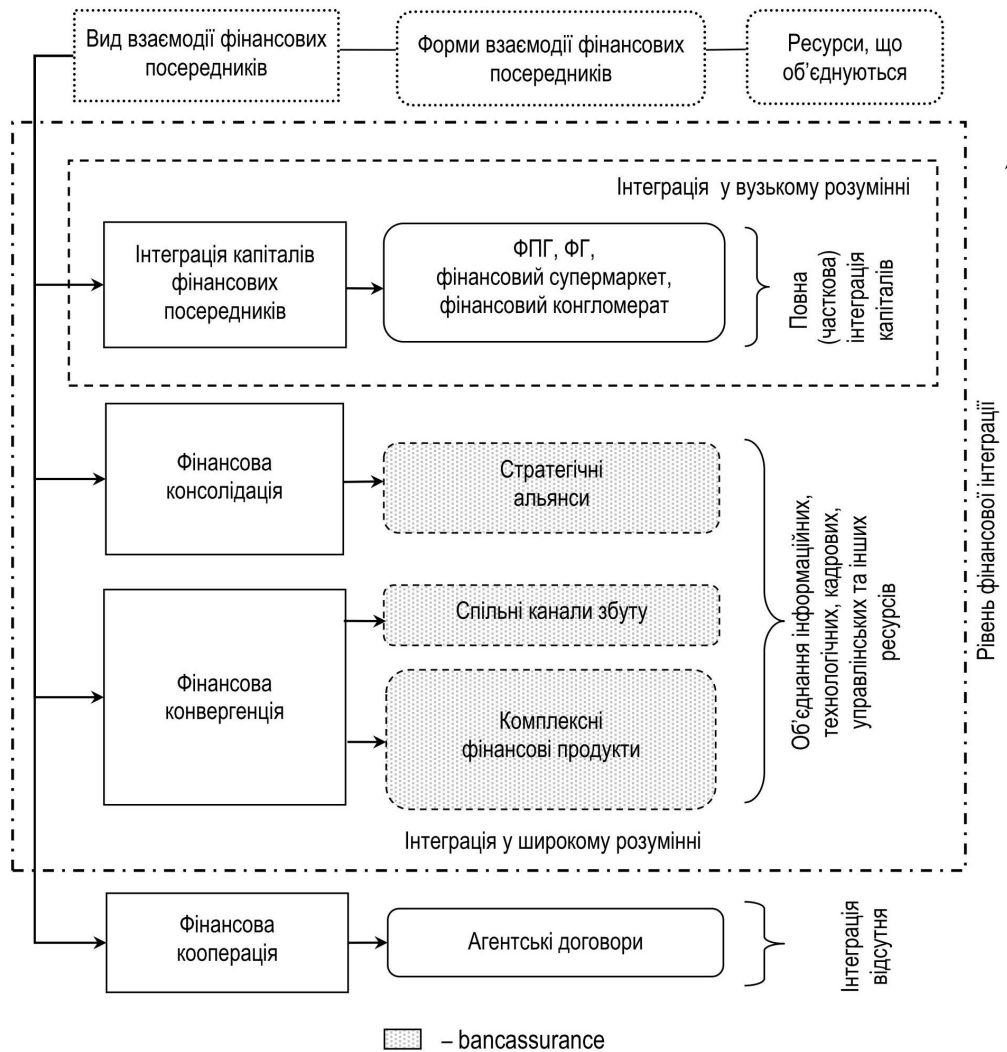


Рис. 1. Види та форми взаємодії фінансових посередників (адаптовано за [3])

Водночас деякі автори розділяють поняття фінансової інтеграції та фінансової конвергенції, зазначаючи, що інтеграція є визначальною на суб'єктному рівні, що еволюційно проявляється у дистриб'юторській співпраці, формуванні стратегічних альянсів і спільних підприємств, та, як наслідок – створенні фінансових конгломератів,

в той час як процеси фінансової конвергенції проявляються на об'єктному рівні, в результаті яких відбувається поступовий перехід від незалежних продажів, до продажів фінансових послуг у пакеті та застосування системи перехресних продажів і в результаті – формування інтегрованого фінансового продукту (рис. 2).

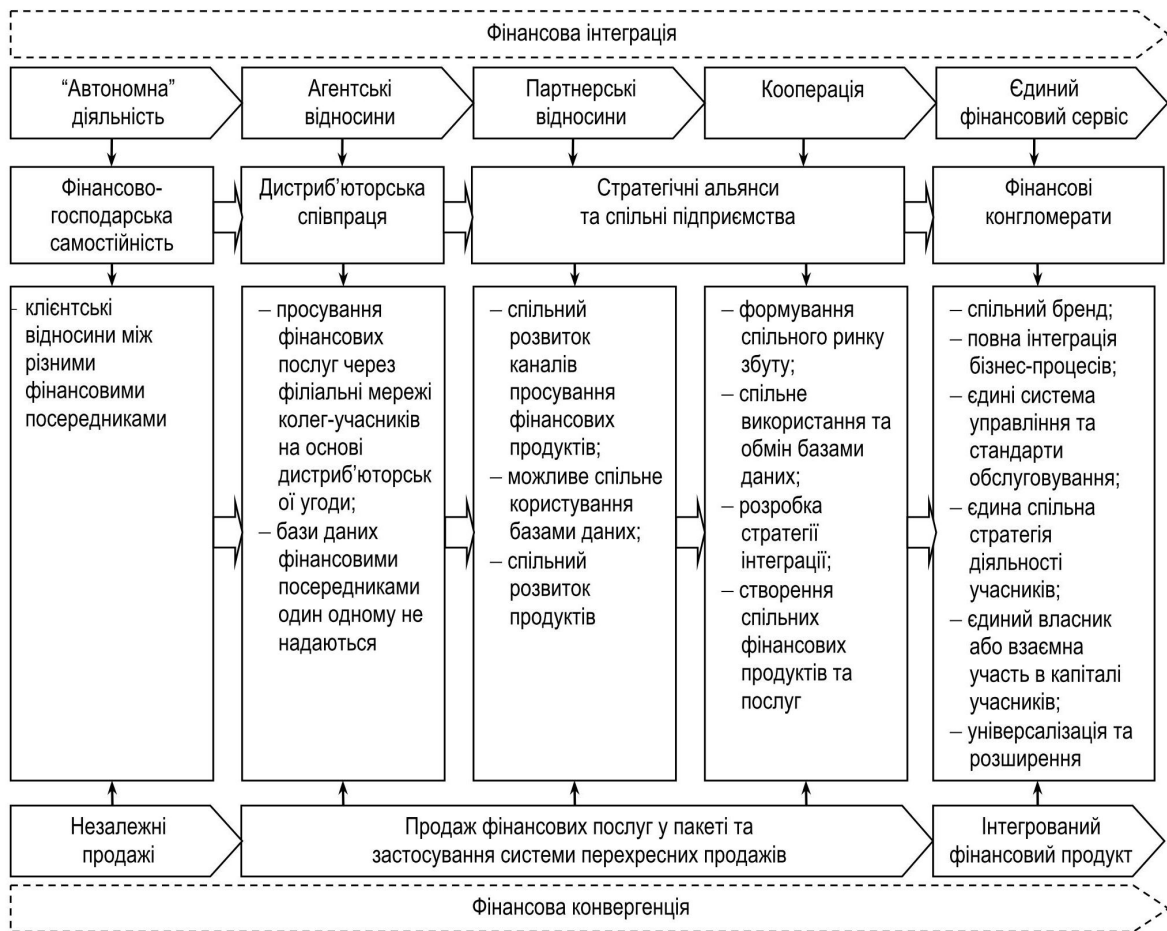


Рис. 2. Форми інтеграції та конвергенції фінансових посередників (за [8])

З нашої точки зору процеси конвергенції та інтеграції фінансових посередників пов'язані між собою, однак отождоження між ними нами вважається недоцільним. По відношенню до інтеграції фінансових посередників конвергенція є гетерогенним процесом за своєю природою, тобто різнорідною за походженням, складом і характеристиками. У свою чергу, інтеграція може носити як гетерогенний, так і гомогенний характер, і, таким чином, є більш загальним поняттям, ніж конвергенція.

Найрозповсюдженішою на практиці формою фінансової конвергенції є інтеграція банківського та страхового бізнесу. В міжнародній практиці цей процес дістав назву *bancassurance* (банкострахування) [14]. У вузькому значенні цього терміну *bancassurance* використовується для означення інтеграції банківництва та страхового бізнесу, де провідну роль відіграє банк на протизагу *assurfinance*, де провідна роль відводиться страховику (на практиці зустрічається рідше). Зрідка виокремлюють і третю форму – *allfinanz* для позначення фінансового посеред-

ника який одночасно займається продажем і банківських, і страхових продуктів [15].

Популярність *bancassurance* у світовій практиці пов'язана з одночасними вигодами як для банків, так і страхових компаній. Основні стимулюючі фактори, які зумовлюють проникнення банків на страховий ринок наступні. По-перше, гостра конкуренція між банками на тлі скорочення процентних ставок і, як наслідок – зменшення прибутків та зростання адміністративних та маркетингових витрат. Просування нових для банків продуктів має на меті підвищити рентабельність їх діяльності.

По-друге, зміна інвестиційний пріоритетів клієнтів. Існує стійка тенденція щодо переорієнтації клієнтів з коротко- та середньострокових депозитів з низькою прибутковістю на довгострокові інвестиції у страхові продукти та інвестиційні фонди [14]. Такі зміни в інвестиційних пріоритетах призвели до скорочення частки коштів, які клієнти розміщували на депозитних рахунках, традиційному джерелі кредитних ресурсів, що зумовило зменшення рентабельності

банківської діяльності. Натомість банки, щоби компенсувати втрати запроваджують лайф-страхування.

По-третє, аналіз наявної інформації про фінансове та соціальне становище замовника може надати велику допомогу в розкритті потреб клієнтів і просування або надання нових продуктів або послуг. Банки вважають, що якість їх інформації про клієнта дає їм перевагу в поширенні продуктів прибутковіше у порівнянні з іншими дистриб'юторами (наприклад, страховими компаніями).

По-четверте, усвідомлення того, що спільні банківські та страхові продукти можуть бути якіснішими для клієнта так як вони забезпечують більш комплексні рішення, ніж традиційні автономні банківські або страхові продукти.

По-п'яте, банки відчувають підвищену мобільність своїх клієнтів, які за великим рахунком, як правило, мають рахунки більш ніж у одному банку. Таким чином, існує гостра потреба в лояльності клієнтів до організації. Управління відносинами з клієнтами стало ключовою стратегією. Для створення і підтримки відносин з клієнтами, банки і страховики об'єднуються в партнерства для забезпечення їх клієнтів широким спектром банківських та страхових продуктів з одного джерела. Вважається, що як кількість продуктів, які клієнт купує в організації збільшує шанс втратити цього конкретного клієнта.

По-шосте, темпи зростання населення в останні десятиліття в західних промислово розвинених країнах значно сповільнилися і це зниження народжуваності в поєднанні із збільшенням тривалості життя матиме значний вплив на вікову структуру населення в майбутньому. В результаті цілком імовірно, що буде збільшення тиску на пенсійну систему і зростання потреби в додатковому пенсійному забезпеченні або довгострокових інвестиційних продуктах. Банки бачать можливість для задоволення зростаючих потреб клієнтів у цій області.

По-сьоме, банки звикли мати довгострокові відносини зі своїми клієнтами. Банки набули навичок в поглибленні відносин зі своїми клієнтами з плином часу, наприклад, продаючи додаткові послуги, такі як інвестиційні фонди або консультації з оподаткування. Операцій зі страхування життя також використовуються для управління відносинами в довгостроковій перспективі зі своїми клієнтами. Це дозволяє використовувати подібні навички, які практикуються банками, тому *bancassurer*'и можуть скористатися цими

навичками краще, аніж кожен з партнерів міг би то запропонувати окремо.

По-восьме, окрім переваг, які можуть бути отримані від можливого широкого розгалуження філій по всій країні, *bancassurer*'и можуть мати конкурентну перевагу в порівнянні з традиційними страховиками (не *bancassurers*), отриманих від надання клієнтом обслуговувати через банкомати (АТМ). Зокрема клієнти, використовуючи кредитні картки, можуть отримати доступ до будь-якої інформації не лише про свої банківські рахунки, але і страхові поліси, розмір накопичувальної частини, страхові платежі тощо. Зрештою, інтернет можна розглядати в якості додаткового каналу обслуговування клієнтів.

Щодо переваг *bancassurance* для страхових компаній. По-перше, джерело нового бізнесу – раніше неохоплені клієнти: клієнтська база банку цілком може бути «незайманою територією» для страхової компанії. Можливі причини:

- географічна: клієнти банку знаходяться на території, де страховик має тільки обмежену присутність;

- демографічна: клієнти банку – то інша група клієнтів (наприклад, за віком, статтю, купівельними звичками тощо) ніж та, на яку страховик раніше орієнтувався.

По-друге, джерелом нового бізнесу є більш широкий асортимент продуктів (у тому числі банківських).

По-третє, через ефект економії на масштабах. Просування нових продуктів існуючими каналами продажів для страхової компанії може бути занадто дороге, відповідно сам фінансовий продукт – неконкурентоспроможним, аніж просування каналами збуту через *bancassurance*. Окрім того, відчутна економія не тільки на витратах на збут, але і на адміністративних.

Ну і зрештою, як для банку, так і страховика є відмінна можливість вчитися і вносити поліпшення в їх роботу. В цьому сенсі можна казати про досягнення ефекту синергії [16].

Щодо взаємодії та взаємозв'язків інших фінансових посередників, варто зазначити, що часто діяльність небанківських структур організаційно пов'язується з банками на правах дочірнього підприємства чи афілійованої структури зі спільною участю в статутному капіталі. В першу чергу це стосується факторингових та лізингових послуг, які часто надаються дочірніми компаніями банків. Співробітництво між банками та інститутами спільного інвестування і недержавними пенсійними фондами проявляється пере-

дусім у можливостях банків виступати агентами останніх під час розповсюдження їх акцій та інвестиційних сертифікатів. Інститути спільного інвестування та НПФ можуть використовувати існуючу мережу відділень банків для забезпечення територіального представництва та поширення своїх фінансових послуг. Також широкі можливості для впровадження спільних маркетингових програм на основі комплексного обслуговування клієнтів. Таким чином знову ж таки

досягається синергійний ефект, що досягається спільними зусиллями.

**Висновки.** Отже, глобалізаційні процеси в економіці в цілому та на фінансових ринках зокрема, зумовлюють посилення взаємодії між фінансовими посередниками, їх тісну співпрацю та інтеграцію. Фінансова конвергенція є здебільшого об'єктивним процесом злиття різнорідних фінансових посередників і цей процес, вочевидь з поглибленням глобалізації фінансових ринків прогресуватиме.

#### Список використаних джерел

1. Корнеев В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : Монографія. — К. : Основа, 2007. — 192 с.
2. Донецькова О. Ю. Межсекторное взаимодействие финансовых посредников / О. Ю. Донецькова // Вестник ОГУ. — 2010. — № 13 (119).
3. Багмет К. В. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектора економіки (автореферат на здобуття н.ст. к.е.н.). — Суми : УАБС, 2012. — 24 с.
4. Вулфел Дж. Ч. Энциклопедия банковского дела и финансов / Дж. Ч. Вулфел. — М. : Фёдоров, 2000. — 1583 с.
5. Арутюнян Р. Р. Розвиток інтеграційних процесів в діяльності банків та страхових компаній : автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Р. Р. Арутюнян. — Одеса, 2007. — 22 с.
6. Бут Т. В. Развитие интеграции страхового и банковского бизнеса: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Кубан. гос. ун-т. / Т. В. Бут. — Ставрополь, 2007. — 183 с.
7. Клапків Ю. М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури / Ю. М. Клапків : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський національний економічний університет. — Тернопіль, 2011. — 249 с.
8. Кремень В.М. Діяльність фінансових конгломератів на фінансовому ринку України : автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / В. М. Кремень. — Суми, 2009. — 25 с.
9. Словарь иностранных слов / под ред. И. В. Лёхина, Ф. Н. Петрова. М. : Гос.изд-во иностр. и нац. словарей, 1954. — С. 226, 347.
10. Иванцова Д. С. Конвергенция и дивергенция – новые транстермины в российском праве Вестник Владимирского юридического института. — 2013. — № 3(28). — С. 149–152.
11. Кузнецова Н. П. Чернова Г. В. Конвергенция в сфере финансовых услуг, Вестник СПбГУ, 2001, вып.4 (№ 29), сер. 5, с. 129–138.
12. Єрмошенко А. М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системи взаємодії учасників фінансового ринку / А. М. Єрмошенко // БізнесІнформ. — 2012. — № 6. — С. 152–155.
13. Григорьева Е. М., Тарасова Ю. А. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюнктуры. Монография. — СПб. : ИД «Петрополис», 2010. — 368 с.
14. Bancassurance in Practice. — München: Munich Re Group, 2001. — 39 p.
15. Van den Berghe L.A.A. Convergence in the financial services industry // OECD report, 1999. — 94 p.
16. Wilson Itsisor. What Insurance Companies Stand to Benefit from Bancassurance // Communications Week. — 2010. — № 10.