Основные проблемы развития финансовых конгломератов как страховых посредников

Писаренко Ж.В.

Санкт-Петербургский государственный университет

По мнению автора, к числу основных проблем построения и развития экономико-организационного механизма страхового посредничества финансовых конгломератов на современном этапе относятся:
1.Наращивание стратегического потенциала страхового посредника в условиях конкуренции на финансовых рынках, усилившейся во время финансового кризиса превращение нововведений в главный фактор обеспечения конкурентоспособности страховщика.
2.Изменение каналов распространения за счет изменения состава и качества потребителей, а также использования новых инновационных каналов распространения, что обусловлено процессами конвергенции в сфере финансовых услуг и развития ИКТ;
3.Появление новых рисков при объединении в единые структуры различного рода финансовых посредников (банков, страховых компаний, инвестиционных компаний);
Рассмотрим их более подробно.
1.Наращивание стратегического потенциала страхового посредника в условиях конкуренции на финансовых рынках, усилившейся во время финансового кризиса превращение нововведений в главный фактор обеспечения конкурентоспособности страховщика. Стратегический потенциал финансового конгломерата характеризуют следующие компоненты: сильная и здоровая финансовая база для минимизации возможных рисков; наличие стратегических ресурсов в виде управленческого опыта, организационные преимущества в виде разветвленной коммерческой сети, финансовая база для разработки и освоения передовых технологий в страховании, широкие деловые, финансовые, политических связи; системы технологических альянсов; динамичное управления "портфелями" инновационных страховых продуктов, освоение новых рынков и развитие технологических альянсов. Основная проблема в том, что таким потенциалом обладают пока небольшое количество интегрированных страховых посредников, что увеличивает риск монополизации страховых рынков.
Концентрация финансовых конгломератов на страховом рынке сильно увеличила хрупкость (обычно в иностранных научных изданиях употребляется термин fragility) мировой финансовой системы.
Одним из путей выхода глобальных финансовых посредников из финансового кризиса стала их реорганизация, которая в большинстве случаев фактически приведет к потере ими статуса финансового конгломерата. Таким образом, новыми направлениями изменения и развития финансовых конгломератов как высококонвергентных интегрированных финансовых посредников в новых условиях станет определение их оптимального размера и границ универсализации и финансовой конвергенции .
Современный кризис также показал, что недостаточно просто обладать стратегическим потенциалом, важно правильно выстраивать политику развития компании. Несмотря на то, что центром всех проблем были признаны страховые компании, переоценившие свои возможности на рынке , в первой десятке в рейтинге Forbes 500 (2010г.) самыми быстрорастущими и прибыльными корпорациями оказались страховые и финансовые группы - финансовые конгломераты, опередив как добывающие глобальные компании, так и крупнейших автопроизводителей, информационных гигантов и т.д.
Во многом такую ситуацию можно объяснить грамотным стратегическим планированием, изменением подходов крупнейших игроков к бизнесу и выходу на новые быстрорастущие и перспективные рынки развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой.
Например, французская страховая группа AXA, которая имела сильные позиции в Великобритании (по оценкам, около 10 млн клиентов), отказалась от развития бизнеса в направлении традиционных для себя рынков и начала экспансию на азиатские рынки. Полученные при продаже немецкого представительства средства, а это порядка 1,4 млрд долл, AXA's Asia Pacific (Таиланд, Индонезия и Малайзия) планирует перенаправить на развитие новых направлений бизнеса, связанных с микрострахованием и утроить прибыль к 2015г. Правильность таких решений иллюстрирует
Голландский финансовый конгломерат ING в 2009-2010 гг. приобрел, активы, потерянные Citigroup и American International, как на на международном рынке, так и в Соединенных Штатах. Одним из ярких примеров политики ING усиления своего влияния на тех рынках, где конкуренты временно потеряли свои преимущества - В июле 2008г. Citigroup объявил о продаже своего немецкого бизнеса по потребительскому кредитованию с 340 отделениями и 3.2 миллионами клиентов. В мае ING объявил, что покупает немецкую компанию on-line ипотечного брокера за $644 миллиона. Наиболее вероятно, что ING выйдет из текущего кризиса как один из новых лидеров на мировом финансовом рынке. У к