

Ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամները և բանկերը

Մինչ ճգնաժամային ժամանակահատվածում ԱՊՀ և աշխարհի այլ երկրներում նկատվում էր բանկերի մեծ հետաքրքրվածություն կենսաթոշակային հիմնադրամների նկատմամբ. բանկերը գնում էին ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամները: Դա բացատրվում է նրանով, որ կենսաթոշակային հիմնադրամների միջոցները տնտեսության ամենաերկարատև ռեսուրսն են, և բանկերը ուզում են ունենալ երկարաժամկետ “փողեր”, ավելին՝ տարօրինակ կլիներ, եթե բանկերը չարձագանքեին նման միջոցների ի հայտ գալուն:

Ունենալով սեփական կենսաթոշակային հիմնադրամներ՝ բանկերը կարողանում են ֆինանսական սխեմաների միջոցով վերահսկել դրամական հոսքերը (կենսաթոշակային խնայողությունների ներդրումների ուղղություններից է նաև բանկային դեպոզիտներն ու բանկային հաշիվներում դրամական միջոցներ պահելը): Այս դեպքում բանկը չունի անմիջական օգուտ հիմնադրամից. օգուտը ձևավորվում է ներդրումային քաղաքականության միջոցով (երկարաժամկետ “փողեր”): Դա կարող է լինել ոչ միայն դեպոզիտը, այլև բանկի կողմից տեղաբաշխվող արժեթղթերի գնումը (ոչ սեփական կամ գլխամասային կորպորացիայի, այլ բանկի հաճախորդների արժեթղթերի), բրոքերային ծառայությունները և այլն: Այսպես, այն ժամանակ, երբ ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամը կկառավարի կենսաթոշակային խնայողությունների կուտակային մասը, բանկերը մուտքի թույլատվություն կունենան դեպի տարիներ շարունակ պահվող միջոցները, որոնք կարելի է ներդնել ոչ բարձր տոկոսադրույքով:

Բանկերը՝ որպես ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամի հիմնադիրներ, չունեն անմիջական օգուտ, քանի որ հիմնադրամը ոչ առևտրային կառույց է և չի կարող շահույթ հետապնդել իր գործունեությունից: Հետևաբար օգուտներ ստանալու համար քիչ է պարզապես գնել հիմնադրամը, պետք է նաև այն դուրս բերել առաջատար դիրքեր: Բանկերին բնականաբար ձեռնտու է հիմնադրամի խոշոր լինելը, քանի որ այդ դեպքում ոչ առևտրային կենսաթոշակային համակարգը կմասնակցի պարտադիր կենսաթոշակային ապահովագրությանը և կլինի գրավիչ խոշոր ձեռնարկությունների՝ պոտենցիալ հաճախորդների, համար: Խոշոր հիմնադրամը թույլ կտա զգալիորեն դիվերսիֆիկացնել ակտիվները, ինչը նվազեցնում է ռիսկերը: Ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամի ծառայություններ մատուցելը բանկի համար մեծացնում է պրոդուկտների շարքը, ինչը թույլ է տալիս ներգրավել նոր հաճախորդներ և պահպանել հներին:

Այն դեպքում, երբ բանկի հետաքրքրվածությունը կրում է զուտ ֆինանսական բնույթ, ապա կենսաթոշակային հիմնադրամների համագործակցությունը բանկերի հետ կարող է տալ այլ “պտուղներ”: Ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամներին անհրաժեշտ է մասնաճյուղային ցանց և հաճախորդների բազա, այս ամենը կարող է ապահովել բանկը, որը կկազմակերպի ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամի ծառայությունների վաճառքը ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց՝ իր մասնաճյուղային ցանցի միջոցով: Ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամները կարող են օգտագործել բանկերին նախևառաջ որպես վաճառքի և իրենց ծառայությունների ուղեկցման գործակալ: Կենսաթոշակային հիմնադրամների կողմից առաջարկվող պրոդուկտները նման են բանկային ավանդական պրոդուկտներին, այդ իսկ պատճառով կարելի է օգտագործել արդեն իսկ մշակված բիզնես-գործընթացներ, այդ թվում նաև կիրառել նմանատիպ տեղեկատվական և ֆինանսական համակարգեր, մարքեթինգային որոշումներ, անձնակազմի պատրաստման համակարգ: Բանկերի և ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամների դաշինքները արդարացնում և ցույց են տալիս իրենց հաջողությունը: Այսպես՝ արտասահմանում կենսաթոշակային շուկայի առաջնորդներն են բանկերի դուստր-կառույցները: