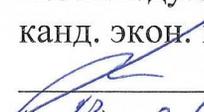


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В  
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА  
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ  
И.о.заведующего кафедрой  
канд. экон. наук, доцент

  
Е.С. Корчемкина  
« 23 » 06 . 2016

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**БАНКИ И СТРАХОВЩИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
СОТРУДНИЧЕСТВА**

(магистерская диссертация)

38.04.01 Экономика: Банки и банковская деятельность

Выполнил  
Студент 2 курса  
очной формы обучения



Кудельская  
Юлия  
Степановна

Научный руководитель  
канд. экон. наук, доцент



Мазаева  
Марина  
Владимировна

Рецензент  
Заместитель директора  
Управления внутреннего  
аудита ПАО «Сбербанк  
России» по Западно-  
Сибирскому банку



Яковлева  
Татьяна  
Николаевна

Тюмень 2016

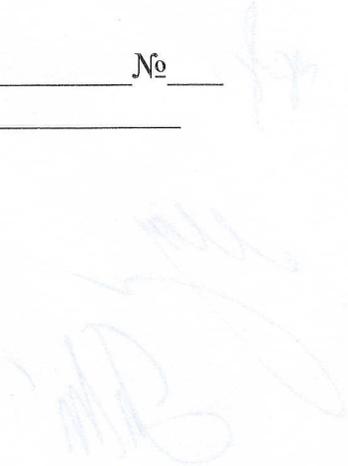
Работа выполнена на кафедре финансов, денежного обращения и кредита  
Финансово-экономического института ТюмГУ  
по направлению «Экономика»,  
магистерская программа «Банки и банковская деятельность»

Допущено к защите в  
ГЭК и проведено на  
основании записки  
кафедры  
канд. экон. наук, доцент  
Е.С. Корсакина  
2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
БАНКИ И СТРАХОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ  
СОТРУДНИЧЕСТВА  
(магистерская диссертация)  
Экономический институт ТюмГУ

Защита в ГЭК  
протокол от \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_  
оценка \_\_\_\_\_

Мазан  
Мазан  
Владимирова  
Корсакина  
Татьяна  
Николаева



Выполнено  
Студент 2 курса  
наименование факультета  
Иванов Иван Иванович  
канд. экон. наук, доцент  
Председатель  
Заместитель директора  
Управление аудиторско-консалтинговой  
аудит ПАО «Сбербанк  
России» по Западно-Сибирскому банку

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	7
1.1. Экономические основы взаимодействия страховых организаций и банков .....	7
1.2. Формы интеграции банков и страховых компаний .....	19
1.3. Ретроспектива возникновения сотрудничества банков и страховых компаний.....	26
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	34
2.1. Оценка сотрудничества коммерческих банков и страховых организаций на современном этапе .....	34
2.2. Математическая регрессионная модель влияния факторов на рынок банковского страхования .....	59
ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	87
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	93

## ВВЕДЕНИЕ

На стабильность экономики и ее динамичное развитие значительное влияние оказывают состояния банковской и страховой сфер финансового рынка. Грамотно построенная система взаимоотношений банков и страховщиков потенциально оказывает воздействие на совокупные финансовые потоки, финансовую устойчивость банковской и страховой сфер, а также качество услуг, предлагаемых банками и страховыми организациями. К тому же в результате сотрудничества банков и страховых компаний на рынке розничного финансового обслуживания формируются теоретические и методологические основы новых видов страховых, банковских, а также совместно разработанных банкостраховых продуктов, что в свою очередь стимулирует развитие систем социальной поддержки и защиты населения.

Развитие финансового рынка привело к появлению различных форм взаимодействия банков и страховых организаций. Страховая организация получает возможность эффективно размещать свои финансовые активы в банках, а банк возможность застраховать риски. Однако помимо удовлетворения взаимных интересов у них появилась возможность создавать совместные банковско-страховые продукты и услуги, значительно расширяющие финансовые возможности населения. Сказанное в совокупности определяет актуальность диссертации.

Целью диссертационного исследования является исследование современного состояния, проблем и перспектив развития сотрудничества банков и страховых организаций в Российской Федерации.

В соответствии с указанной целью в работе были поставлены следующие задачи:

- выявить экономические основы взаимоотношений страховых организаций и банков;
- структурировать формы взаимоотношений страховых организаций и банков;

- рассмотреть ретроспективу взаимного сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний;
- проанализировать динамику и тенденции банкострахового сотрудничества по основным направлениям;
- оценить степень влияния факторов на рынок банковского страхования в России;
- исследовать проблемы и перспективы развития сотрудничества банков и страховых организаций.

Объектом исследования являются страховые организации и коммерческие банки.

Предметом исследования выступает совокупность финансово-экономических отношений между страховыми организациями и банковскими учреждениями, возникающих в процессе их взаимодействия.

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников литературы и приложений.

Научная новизна диссертации состоит в следующем:

- предложено определение «банкострахование», как бизнес-модели, которая позволяет использовать все возможные точки контакта с клиентом для того, чтобы предлагать совместно разработанные банком и страховой компанией банкостраховые продукты, необходимые именно этому клиенту в это самое время.
- систематизированы мотивы к взаимному сотрудничеству банков и страховых организаций в графической форме;
- графическая модель взаимности банков и страховщиков может быть использована в образовательном процессе по дисциплине «Страховая защита банков и банковских операций» в теме: «Экономико-правовые основы взаимоотношений банков и страховщиков». В соответствии с профессиональной компетенцией ПК-7 студент должен:
  - знать основные мотивы к взаимному сотрудничеству банков и страховщиков;

- уметь оценить эффективность сотрудничества банков и страховых компаний;
  - владеть навыками выделения направлений в мотивации к взаимному сотрудничеству банковских учреждений и страховых организаций.
- построена математическая регрессионная модель, отражающая степень влияния отдельных факторов на рынок банкострахования в России.

Научная методология исследования основывается на системном анализе структурных связей страховой и банковской деятельности, соединении финансовых и организационных факторов взаимоотношений страховых организаций и банков. В работе использовались общенаучные методы: анализ, группировки, сравнения, экспертные оценки, эконометрические методы.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды отечественных ученых Бесфамильной Л.В., Галагузы Н.Ф., Головина О.Л., Грызенковой Ю.В., Кожевниковой И.Н., Марголина А.М., Николенко Н.П., Романовой А.А., Цыганова А.А., Юлдашева Р.Т.; среди зарубежных работ – Вальтера И., Вандер Венета Р., Бергера А., Горы Дж., Мулине П., Скиппера Г.Д., Сойфера М., Хочки Т.С.

Информационной основой исследования послужили статистические данные Центрального Банка Российской Федерации, Федеральной службы государственной статистики, материалы страховых компаний и банков, статистические сведения, собранные отечественными и зарубежными экономистами, научно-исследовательскими институтами и центрами, российская и зарубежная монографическая литература, публикации в финансовой и экономической прессе, аналитические и статистические обзоры, российское законодательство.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### 1.1. Экономические основы взаимодействия страховых организаций и банков

Приоритетное значение в развитии экономики государства имеет развитие его финансовых институтов. Банки и страховые организации относятся к числу наиболее важных финансовых институтов, являются системообразующими звеньями национальной финансовой системы. Данные институты играют важную роль в движении общественного капитала. В благоприятной экономической среде у населения и у хозяйствующих субъектов образуются временно свободные денежные средства. В то же время другие субъекты могут испытывать потребность в дополнительных ресурсах. Избыток средств над текущими нуждами экономических агентов является национальным инвестиционным капиталом, который, в свою очередь, должен приносить доход его собственникам. Превращение разрозненных свободных ресурсов в функционирующий капитал и обеспечивается банками и страховыми компаниями. Состояние и развитие банковской и страховой сфер во многом определяют рост экономики и благосостояния населения.

В результате заметного влияния в последние годы на экономику России, в том числе на ее финансовую сферу, таких общемировых тенденций, как глобализация и интеграция, взаимное проникновение банковского и страхового бизнеса стало в последние годы доминирующей тенденцией в экономике Российской Федерации. Такой способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями как банкострахование стал уже неотъемлемой частью современных финансовых процессов как средство, обеспечивающее экономическую безопасность.

Банкострахование (bancassurance) – это сотрудничество банков и страховых компаний по нескольким направлениям: страхование заемщиков банков, объектов залога и рисков самих банков. Банкострахование

рассматривается как одно из самых перспективных направлений. Развитие ситуации на этом рынке напрямую зависит от кредитной политики финансовых организаций и активности заемщиков [26].

Классического определения понятия «bancassurance» в научной литературе нет. В зарубежной литературе представлены различные трактовки определения термина «банкострахование», так как данное явление стало областью интересов многих авторов за последние три десятилетия.

Т.К. Хошка предлагает следующие определение банковского страхования: «(...) тенденция в направлении «bancassurance» или «allfinanz», прежде всего, касается банков, входящих в сектор страхования, предлагая страховые продукты для своих розничных клиентов»[19]. Сформулированное определение обусловлено тем, что движение в сторону образования интегрированных финансовых институтов берет начало с банковских учреждений, розничная стратегия которых была ориентирована на расширение спектра финансовых услуг, таких как лизинг, потребительское кредитование, ипотека, вклады и др. В то же время некоторые авторы ограничивали определение интегрированными учреждениями, в которых имеется объединенный капитал между страховой и банковской деятельностью. У.Эллингтон трактует банкострахование как предоставление и продажу банковских и страховых продуктов в одной и той же организации под одной крышей [19]. В данном определении сделан акцент на интеграцию банковской и страховой деятельности в одно целое, а не подчеркивается исключительно аспект дистрибуции в банковском страховании.

Х.Леал-Грин и Дж.Блумфилд придерживаются мнения о том, что определение термина «банкострахование» отличается в каждой стране и в каждом государстве. Они предлагают определение банковского страхования в широком смысле: «...предоставление полного спектра финансовых услуг, прежде всего для физических лиц, через союз банка, страховщика и инвестиционной компании».

Швейцарское перестраховочное общество Swiss Re подчеркивает и возникших противоречиях вокруг термина «банкострахование» и его близких понятий, которые нередко используются в качестве взаимозаменяемых: «allfinanz», «financiaglobale» и «assurbanque» [19]. Все смыслы, приписываемые банковскому страхованию, свидетельствуют о том, что эта модель сотрудничества между банком и страховой компанией может проявляться в разнообразных формах. Морган Г. говорит, что правильный подход охарактеризован тем, что финансовые институты могут интегрироваться непрерывно, обозначая степень, в которой они готовы двигаться в сторону банковского страхования [19]. Конечная цель – это когда страховая организация и банк существуют в рамках одной структуры (холдинговой компании) и интегрируют свои стратегии.

В отчете компании Munich Re Group предлагается следующее разъяснение: bancassurance – это предоставление банковских и страховых продуктов и услуг через общие каналы распространения и/или для общей клиентской базы.

По определению Ассоциации по исследованию рынка страхования жизни (The life insurance Marketing and Research Association's (LIMRA's)), «банкострахование – реализация услуг по страхованию жизни через банки и жилищно-строительные общества».

Экономисты Ф.Н. Ахмедов и У.И. Алиев считают, что «банкострахование – это процесс интеграции банков и страховщиков в целях реализации как страховых, так и банковских продуктов» [1].

Банковское страхование – это конгломерат, предлагающий и банковские, и страховые продукты и услуги. Как правило, это некий холдинг отдельных, но взаимодействующих организаций.

Понятие банковского страхования в Российской Федерации имеет разнообразные трактовки. На протяжении длительного времени сотрудничество банков и страховщиков отождествляли с приобретением комплексного страхования банков – Bankers Blanket Bond (BBB), а также с созданием банком

собственной страховой организации, которая использовалась для страхования заемщиков, желающих получить кредит. Исходя из этого Е.А.Федосов предлагает следующее определение: «Банковское страхование – это страхование рисков, непосредственно связанное с деятельностью банков, обеспечивающих защиту исключительно имущественных и финансовых интересов банка» [56].

В настоящее время определение термина «банковское страхование» уточняется и в современной отечественной литературе встречаются новые определения. По определению А.А.Епифанова, И.А. Школьника и Ф.Павелко банкострахование – «это объединение банков и страховых компаний с целью координации продаж продуктов и их интеграции, налаживания совместных каналов реализации, использования единой клиентской базы с целью расширения деятельности и роста прибыли» [20].

Т.А. Третьякова и М.В. Мазаева отмечают, что интеграция банков и страховщиков проявляется в следующих формах: создание совместных продуктов; оказание общими усилиями некоторых видов услуг; образование финансовых супермаркетов и банкостраховых групп [54].

Общий смысл банкострахования как новой формы организации бизнеса состоит во взаимодействии двух финансовых институтов, сопровождающемся интеграцией банков и страховых компаний, с целью формирования новых маркетинговых методов создания и реализации финансовых, как страховых, так и банковских, продуктов и услуг, совмещения каналов продаж, объединения клиентских баз, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам друг друга, с целью достижения максимальной эффективности деятельности его участников [5].

В узком и практико-ориентированном смысле bancassurance – это взаимодействие банков и страховых организаций, основанное на более эффективном использовании инфраструктуры и сети продаж, цель которого – обеспечить предоставление страховых и банковских услуг клиентам банка, получить дополнительный источник развития и доходов.

По мнению член-корреспондента РАЕН Александра Цыганова (кафедра управления страховым делом и социальным страхованием Государственного университета управления): «Реализация подхода кросс-продаж банковских и страховых продуктов предполагает построение системы продаж, предполагающей несколько вариантов: предоставление страховых продуктов через банки (Bancassurance), предоставление банковских продуктов через страховые компании (Assurbanking) и предоставление банковских и страховых услуг через торговые и иные организации. О развитии технологий Bancassurance в мире и в России можно говорить как о сложившемся явлении, предполагающем реализацию через банки несложных в андеррайтинге стандартизированных страховых продуктов, таких как полисы накопительного страхования жизни, договоры страхования от несчастных случаев, ОСАГО и т.п. В то же время продвижение банковских продуктов посредством сбытовых структур страховых компаний намного менее развито, даже сам термин Assurbanking пока еще не является общепризнанным. Существует практика оформления пластиковых карт в офисе страховой компании под предлогом облегчения получения страховых возмещений, предоставления страховых услуг в кредит, а также распространения информации о потребительских кредитах через агентов и иные каналы дистрибуции страховых продуктов» [50].

По мнению О. Ю. Донецкой и Е.А. Помогаевой, банкострахование является новой организационно-функциональной конструкцией на современном финансовом рынке. К определению данного понятия авторы предлагают подходить с двух точек зрения. С точки зрения институционального подхода банкострахование - это способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями. С точки зрения функционального подхода - это организация системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж, в основном через сеть банковских филиалов и отделений банка [15].

По мнению Ю.Ю. Мягковой, «банкострахование – это объединение страховых компаний и коммерческих банков, которое основано на более эффективном использовании инфраструктуры и сети продаж» [36].

"Банкострахование сегодня один из наиболее перспективных сегментов финансового рынка, - говорит руководитель управления по работе с банками Московского регионального центра "АльфаСтрахование" Илья Ланцов. - Высокая конкуренция в этой сфере заставляет искать возможности для совершенствования сервиса и разрабатывать новые востребованные услуги. Внедрение технологий удаленного обслуживания позволяет привлечь наиболее активную аудиторию потребителей. Комфорт, оперативность и доступность онлайн-сервисов сделают этот канал одним из драйверов развития банкострахования" [18].

На основе вышеизложенного наиболее оптимальным, по мнению автора, является следующее определение термина: банкострахование – это бизнес-модель, которая позволяет использовать все возможные точки контакта с клиентом для того, чтобы предлагать страховые продукты, необходимые именно этому клиенту в это самое время.

Страховые организации и банки являются носителями высоких финансово-экономических и социальных рисков, реализация которых может привести к нарушению стабильности, как финансовой системы, так и всей экономики государства в целом.

Содержание банковской и страховой деятельности отражается в выполняемых функциях, анализ которых позволит определить экономические основы сотрудничества банков и страховых организаций. Среди функций банков рассмотрим функцию капитализации, инвестиционную функцию и функцию расчетно-кассового обслуживания. В функциях страховых компаний-рисковую, сберегательную, предупредительную и инвестиционную функции. При этом сберегательная функция страхования является, по существу, функцией капитализации.

Наличие схожих и специфических функций банков и страховых компаний может быть экономической основой, как их сотрудничества, так и конкуренции.

Функция капитализации (или сберегательная функция), отражающая в привлечении и дальнейшем использовании временно свободных средств экономических субъектов играет важнейшую роль во взаимодействии банков и страховых организаций. Для привлечения свободных денежных средств коммерческие банки предлагают разнообразные виды депозитов и вкладов, страховые компании – накопительное и инвестиционное страхование жизни. Для привлечения свободных средств банки предлагают различные формы депозитов, страховые организации - различные программы страхования жизни. Данные формы отражают экономическую основу конкурентных отношений между банками и страховыми компаниями.

Рисковая функция страхования предопределяет совсем иной характер взаимоотношений между банком и страховой компанией. Банковская деятельность, как и любая сфера деятельности, сопряжена с рисками. При этом в процессе осуществления своей деятельности банк подвержен как общим для всех предприятий рискам, так и специфичным рискам кредитных организаций. В этом случае банки являются носителями риска и испытывают потребность в страховании, которое обеспечивают страховщики и в случае наступления страхового случая компенсируют убыток банкам. В данном случае между банками и страховыми организациями возникают отношения сотрудничества.

Отношениям сотрудничества определяет и предупредительная функция страхования, которая выражается в финансировании страховыми компаниями мероприятий, минимизирующих банковские риски и возможные убытки банков.

Инвестиционная функция предопределяет особые отношения между банками и страховщиками. При этом инвестиционная деятельность страховых организаций осуществляется не только в направлении формирования страховых резервов по страхованию жизни, чтобы в будущем выполнить принятые

обязательства, но и формирования страховых резервов по другим видам страхования, иным, чем страхование жизни. Данные виды страхования являются убыточными, но их проведение формирует конкурентоспособность страховой деятельности.

Таким образом, между банками и страховщиками существует тесное сотрудничество по поводу размещения активов страховых компаний, несмотря на конкуренцию в области привлечения временно свободных денежных средств населения и предприятий.

Банковская функция расчетно-кассового обслуживания страховой сферы является важнейшей предпосылкой возникновения сотрудничества банков и страховых организаций. Банковское обслуживание страховых организаций сложное и многоконтактное, характеризующееся большой клиентской базой страховых компаний, различными формами внесения страховых премий и страховых выплат. Выгодой для банка при проведении расчетно-кассового обслуживания клиентов страховых организаций является увеличение клиентской базы самого банка. Средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов страховой компании, повышают ликвидность кредитной организации.

Рассмотренные формы функциональных связей между банками и страховыми организациями определяют взаимовыгодные отношения между ними, а управление финансовыми потоками обоих финансовых институтов становится эффективнее.

Коммерческий банк – это крупный имущественный комплекс, которые подвержен воздействию большого набора рисков, что объясняется заинтересованностью к сотрудничеству со страховой компанией. Но это не единственная причина такого альянса. Рассмотрим подробнее основные мотивы этих двух финансовых институтов.

Мотивами банков являются:

- 1) Получение дополнительных доходов. Банки стремятся эффективно использовать имеющиеся активы. Для этого банки часто реализуют недорогие

стандартные страховые продукты, такие как страхование от несчастного случая, ОСАГО и др. Но в то же время банки активно стремятся участвовать и в обслуживании договоров накопительного страхования жизни.

2) Удержание клиентов в условиях изменения их предпочтений. Банковский страховщик объединяет эффективные коммерческие процессы в единую, сфокусированную на нуждах потребителя услугу, что упрощает ее восприятие со стороны клиента. Инвестиционные предпочтения клиента подвержены изменениям как со стороны личных обстоятельств (например, потеря работы, выход на пенсию или изменение семейного статуса), так и со стороны внешних условий (финансовые кризисы, инфляция, изменения в налоговом законодательстве и др.). Поэтому, если клиент предпочтет инвестировать свободные средства в сферу накопительного страхования жизни, а не в банковские депозиты, банки могут своевременно среагировать и компенсировать свои затраты путем продажи клиенту накопительного страхования жизни. Следовательно, предоставляя широкий спектр финансовых услуг, банк может удержать своих постоянных клиентов.

3) Расширение клиентской базы. Предложение страховых услуг, которые связаны с собственными услугами банка, позволяет удешевить банковские услуги банка за счет снижения риска новых клиентов. К подобным связанным продуктам относится страхование физических и юридических лиц, связанное с кредитованием.

4) Повышение качества обслуживания клиентов. Банки могут более точно спрогнозировать потребности клиента, так как имеют более частые и тесные контакты с клиентом, чем страховые организации. Это может быть эффективно использовано для продвижения страховых услуг. Используя современные банковские технологии, значительно упрощается проведение финансовых и расчетных операций, что значительно повышает удобства оплаты страховой премии, получения страховой выплаты и контроля текущих отношений со страховщиком

Для страховой компании можно выделить следующие значимые мотивы к сотрудничеству с банковскими учреждениями:

1) Снижение издержек и диверсификация каналов распространения. Высокая стоимость классических каналов продаж стандартных страховых продуктов является одной из слабых сторон для страховщика. В результате страховые компании оказываются в более проигрышном положении по сравнению с другими финансовыми институтами как объект инвестиций. Данный факт объясняет причину того, что прибыльность страхового рынка в целом ниже банковского показателя. Чтобы решить данную проблему страховые компании повышают в структуре своего страхового портфеля долю сложного и комплексного страхования с высокой добавленной стоимостью, что в свою очередь ведет к снижению веса агентской комиссии в структуре стоимости страхового полиса. Также, развивая альтернативные каналы продаж и привлечения клиентов, страховщики стремятся снизить долю продаж по классическим каналам.

Для страховой организации клиентская база страховой организации привлекательна не только в качестве относительно более дешевого обнаружения клиентов, но и полнотой хранящейся в банке информации о клиенте, что позволяет страховой компании более точно провести оценку риска клиента.

2) Увеличение количества клиентов и выход на новые сегменты рынка. Результаты большинства проводимых исследований свидетельствуют о том, что население больше склонно доверять банку, чем страховой компании. Поэтому, сотрудничая с банком, страховая организация может эффективно использовать это обстоятельство.

3) Улучшение качества бизнеса. Участие в банковском страховании рассматривается страховщиками как возможность повысить привлекательность собственных услуг в глазах потребителя. В этом случае страховая компания может предложить клиенту более широкий спектр услуг, который будет включать в себя не только страховые, но и банковские

продукты. Это позволяет страховщику, так же как и банку, с большим основанием надеяться на удержание клиента. Для повышения привлекательности продукта страховщика, так же как и банки, используют различные формы повышения привлекательности комплексных услуг.

Для того чтобы та или иная модель развивалась успешно, необходимо, чтобы каждый участник получал ряд значимых преимуществ. Главная цель сотрудничества банка и страховой компании – это привлечение и удержание клиента на долгосрочный период путем предоставления финансовых услуг, отвечающих его текущим потребностям. Поэтому важно выделить выгоды и преимущества от банкострахования, получаемые клиентами:

1) Клиент получает в банке одновременный доступ ко всему комплексу финансовых услуг, предлагаемых самим банком и страховой компанией.

2) В связи с тем, что расходы снижаются (по сравнению с традиционной системой продаж), клиент, соответственно, получает возможность приобретать более дешевые страховые услуги.

3) Устоявшиеся многолетние взаимоотношения между банками и их клиентами подразумевают более глубокое понимание нужд потребителя и упрощают политику принятия решений в сфере клиентского сервиса.

В процессе исследования основных причин и мотивации к сотрудничеству банков и страховых организаций можно выделить четыре наиболее важные стороны сотрудничества:

- повышение уровня доходности;
- привлечение дополнительных ресурсов;
- повышение конкурентоспособности;
- снижение рисков.

Схематично данные направления представлены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Направления в мотивации сотрудничества банков и страховых организаций

Источник: [Составлено автором]

## 1.2. Формы интеграции банков и страховых компаний

Формы банкостраховых взаимоотношений зависят от ряда параметров: структуры акционерного капитала организаций и доступа к внутренним финансовым ресурсам; используемых каналов продаж и клиентской базы; способов объединения страховых и банковских продуктов; страхования рисков участников. Поэтому можно классифицировать модели банкострахования по разным критериям. На зарубежных финансовых рынках представлены две маркетинговые модели взаимодействия банков – европейская и американская (рис.1.2).

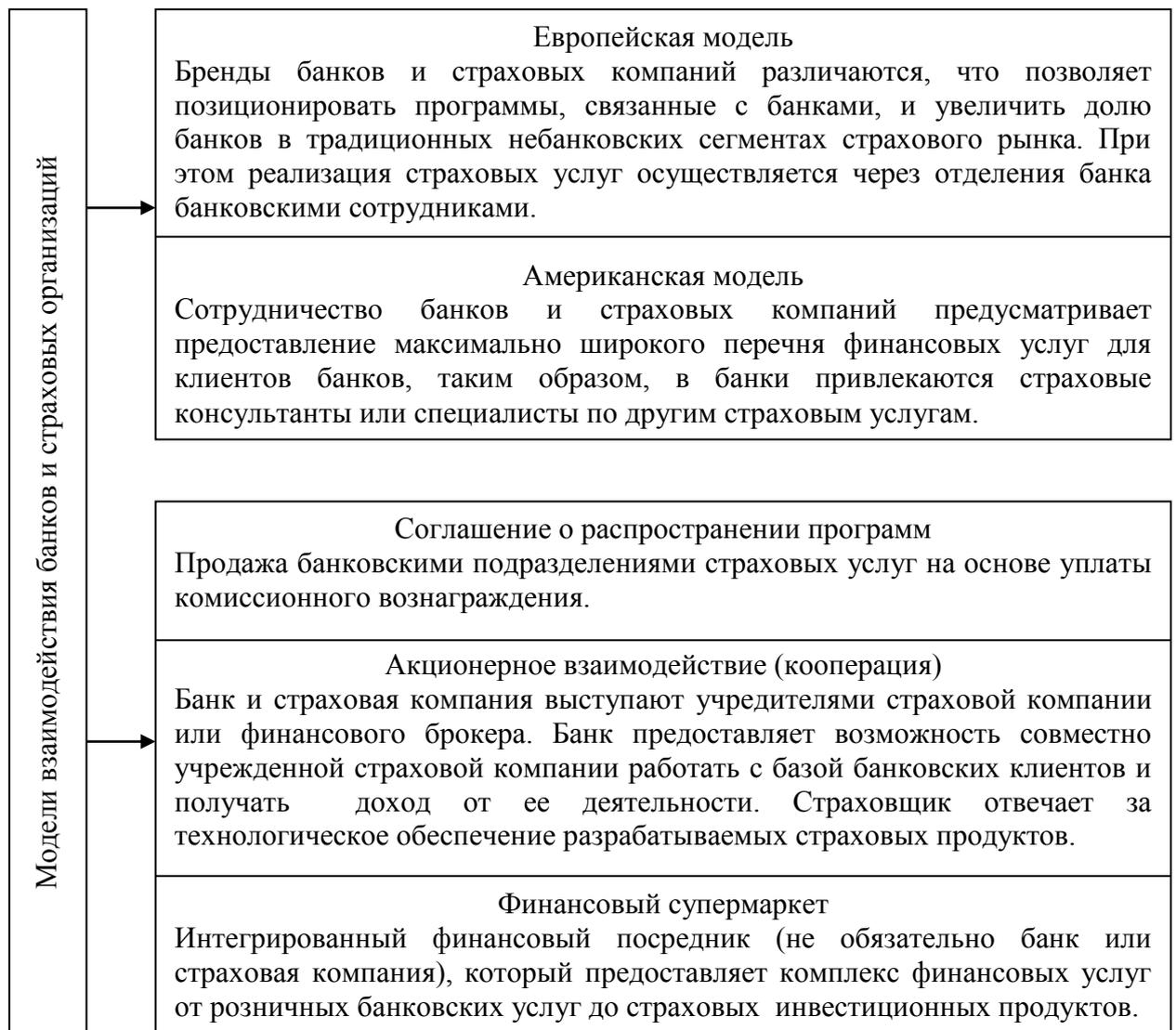


Рисунок 1.2 - Модели взаимодействия банков и страховых компаний, используемые в зарубежной практике

Европейская модель предусматривает, что банк, приобретая или создавая страховую компанию, продвигает страховые услуги под «старым страховым» брендом или вновь созданным брендом. Таким образом, в данном случае бренды банков и страховых компаний, участвующих в финансовом супермаркете, различаются. Считается, что подобный подход позволяет не только позиционировать программы, связанные с банками, но и увеличивать долю банков в традиционных небанковских сегментах страхового рынка. При этом реализация страховых услуг осуществляется через отделения банка банковскими сотрудниками (консультантами).

Американская модель в большей степени предусматривает предоставление максимально широкого перечня финансовых услуг для клиентов банка. В этой связи в банки привлекаются страховые консультанты или специалисты по другим страховым продуктам. Например, в банке Wells Fargo с целью расширения перечня оказываемых финансовых услуг предоставляют возможность получить консультацию от лицензионного брокера, или направление в офис принадлежащей Wells Fargo страховой компании Acordia, или консультацию ипотечного кредитора Wells Fargo HomeMortgage [50].

С точки зрения организационных принципов взаимодействия банков и страховых компаний для зарубежных рынков характерны три модели:

- 1) Агентский договор.
- 2) Совместное владение.
- 3) Интегрированный бизнес.

1) Агентский договор является самой простой формой сотрудничества. Соглашение о распространении программ, как правило страховых, характерно для ранних этапов взаимодействия банков и страховых компаний.

При таком взаимодействии между банком и страховой компанией заключается классический агентский договор, в котором банк выступает агентом страховой компании. По такому соглашению банк обязуется распространять страховые продукты, произведенные и обслуживаемые

страховой компанией. Для банка это означает, что он будет получать некое комиссионное вознаграждение за привлеченных клиентов. Обеспечение всей необходимой информацией и материалами, а также проведение обучения сотрудников банка, предоставление бланков различной страховой документации лежит на страховой компании. Банк в свою очередь ответственен только за привлечение клиентов и корректное оформление страховых документов.

Возможна и обратная ситуация, когда по такому договору страховая компания является распространителем банковских продуктов (например, потребительских кредитов, кредитных карт и т.д.). В этом случае уже банк обеспечивает страховую компанию необходимыми учебными и рабочими материалами и документами, а также платит комиссионное вознаграждение или иной вид вознаграждения страховой компании.

Преимущества такого вида договора в следующем:

- быстрая и простая реализация;
- относительно низкие затраты на начальную реализацию;
- возможность воспользоваться ноу-хау партнера и его техническими ресурсами в производстве и в распределении производственного продукта;
- фиксированные расходы обеих сторон уже поддерживаются их существующей деятельностью, а средства, полученные от дополнительных продаж, сразу образуют прибыль.

Но можно выделить и некоторые проблемы, связанные с такими взаимоотношениями:

- стимулом для агента продавать большее количество продуктов и услуг своего партнера будет сильно зависеть от размера вознаграждения. В этом случае, если агентский договор не является эксклюзивным и агент имеет нескольких партнеров, то возникает конкуренция;
- более низкая, чем у партнера, узнаваемость бренда. Это может привести к ситуации, когда клиент будет отказываться от покупки услуги от компании, которую он не знает или которой не доверяет.

На современном этапе соглашения о распространении программ характерны для азиатских финансовых рынков. Во многих странах Азии взаимодействие банков и страховых компаний находится на начальном этапе из-за существовавших законодательных ограничений и отсутствия налоговых льгот. Через банки в различных странах Азии собирается не более 15-20 % всех премий. Азиатские банки предоставляют клиентам страховые услуги различных компаний-партнеров, обеспечивая полный спектр финансовых услуг.

Также форма сотрудничества банков и страховых компаний в виде соглашений о продаже страховых продуктов свойственна финансовым рынкам Центральной и Восточной Европы (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния и др.).

2) В модели совместного владения страховая компания и банк договариваются о создании новой компании, которая будет заниматься продвижением банковских страховых продуктов, для обоих партнеров является стратегическим решением и носит долговременный характер. Данный вид партнерства является более сложным [17].

Основными причинами такого сотрудничества могут являться:

- достаточно крепкие стратегические партнерские отношения между банком и страховой компанией при сохранении высокого уровня независимости;
- долевое владение укрепляет отношения партнеров и стабилизирует структуру собственности обоих;
- возможность мобилизовать конкурентные преимущества друг друга;
- вновь созданная компания может достичь преимуществ на рынке и являться дорогостоящим активом.

Возможны и некоторые негативные последствия такого сотрудничества:

- собственные каналы распространения могут оказаться не у дел, так как их функционал переместиться на вновь созданную компанию;
- существует риск снижения прибыли и отвлечения ресурсов от основного бизнеса. Организация новой компании требует вливания большого количества

ресурсов – как финансовых, так и материальных и людских. Это приводит к перераспределению потоков финансирования и иных ресурсных потоков;

- в какой-то момент один из партнеров может продать свою долю, что приведет к некоему торможению в развитии и необходимости изменить стратегию развития исходя из пожеланий нового собственника (партнера);
- существует риск того, что новое предприятие окажется нерентабельным.

Кооперационные модели сотрудничества характерны для европейских стран: Postbank & HDI Versicherung (Германия), DeltaLloyd & ABN AMRO (Нидерланды), Groupama & Societe Generale (Groupama Banque, Франция) и др.

3) При создании интегрированного бизнеса страховая компания и банк выступают как единый холдинг. В такой модели взаимодействия банк (страховая компания) представляют собой интегрированную вспомогательную систему страховщика (банка). В таком случае вспомогательная система является ответвлением от основной компании.

В таком виде сотрудничества есть ряд преимуществ:

- увеличение стоимости компании (холдинга);
- расширение каналов распространения своих услуг;
- готовая инфраструктура для продолжения бизнеса.

Однако возникают и некоторые сложности (риски):

- расхождения в стратегиях двух компаний, что может привести к болезненному и долгому преобразованию;
- различия в специфике двух бизнесов – банковского и страхового;
- в организационной структуре появляются подразделения с одними и теми же функциями (дублирование функций).

Существуют следующие виды интегрированных финансовых посредников:

- финансовые супермаркеты на базе банков;
- финансовые супермаркеты на базе страховых компаний;
- финансовые супермаркеты на базе НПФ;

–управляющие финансовые супермаркеты на базе других специализированных финансовых посредников.

Таким образом, понятия «финансовый супермаркет» и «интегрированный финансовый посредник» являются тождественными. То есть финансовый супермаркет, по сути, выступает интегрированным финансовым посредником. В настоящее время в зарубежной практике признается положение, что финансовый супермаркет – это компания, предоставляющая комплекс финансовых услуг, но не обязательно банк или страховая компания.

Модель сотрудничества «финансовый супермаркет» с предложением единого бренда характерна для Citigroup, US Bank, HBSB, Harris (США), Commerce Bank, Umpqua Bank (США), Bank Atlantic (США), Washington Mutual в США и др.

В России изначально взаимоотношения банков и страховых организаций выражались в том, что банковский сектор для страховых компаний служил дополнительным каналом продаж страховых услуг и привлечения клиентов, а страховые организации для банков, в свою очередь, являлись дополнительным источником комиссионного дохода [11]. Сегодня же союз этих двух участников финансового рынка готов предложить клиенту единый продукт, включающий в себя как банковскую услугу, так и встроенный механизм страховой защиты.

Рынок банкострахования объединяет партнерскую и клиентскую формы взаимоотношений банков и страховщиков.

Существует четыре основные формы взаимодействия между банком и страховой компанией (рис.1.3):

- вхождение в акционерный капитал страховой компании (банка);
- клиентские отношения между банком и клиентом;
- партнерские отношения;
- интеграция.

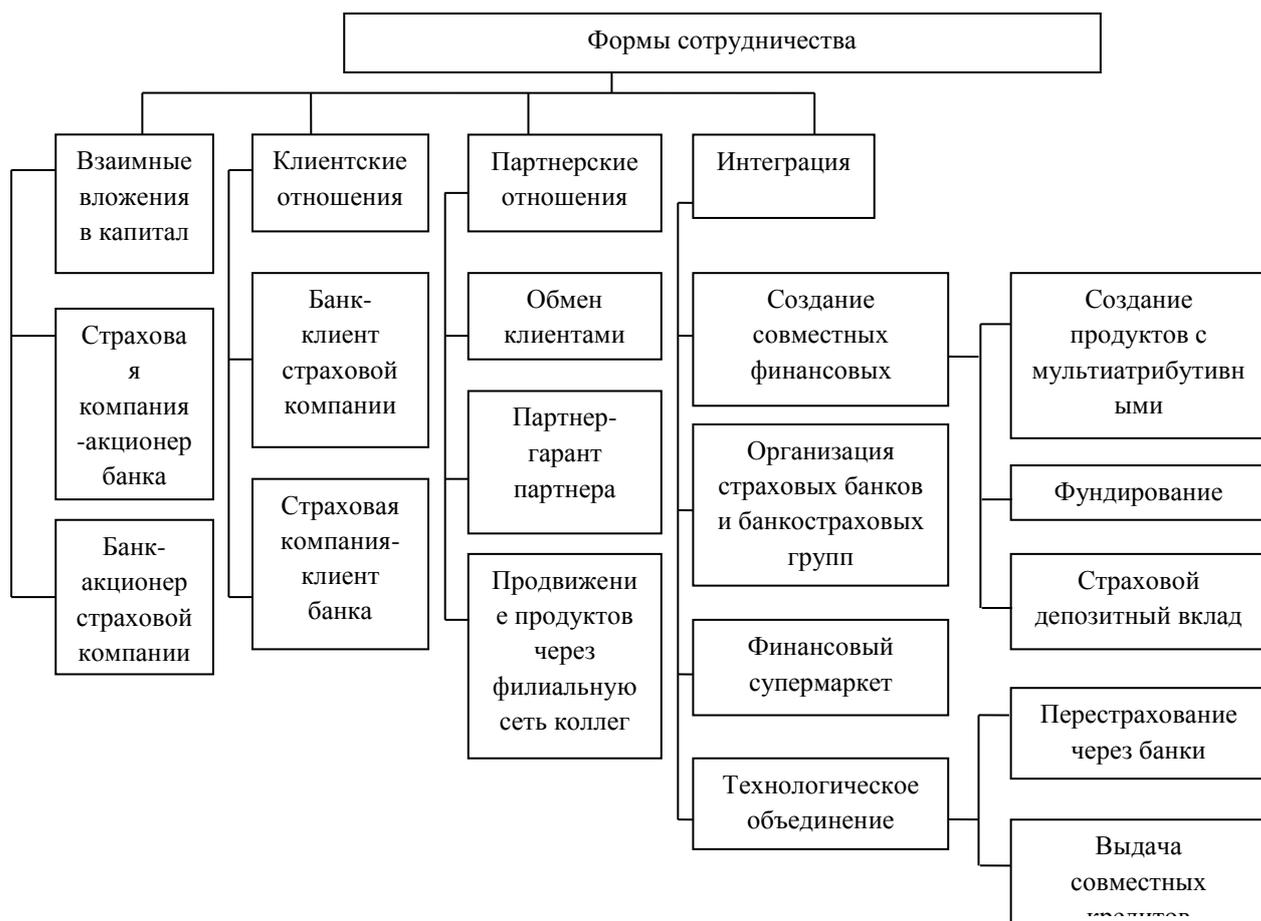


Рисунок 1.3 - Формы сотрудничества банков и страховых компаний

Источник: [26]

На российском рынке наиболее распространенной формой сотрудничества между банком и страховой компанией является вхождение банка в капитал страховой компании. Но также возможно участие страховой компании в акционерном капитале коммерческого банка.

Являясь клиентом банка, страховая организация получает от банка услуги по трастовому (доверительному) управлению размещенных страховых резервов, инвестированию собственных средств в банковские активы.

В тоже время взаимоотношения банков и страховых компаний необязательно предполагают взаимные вложения в капитал. Основой взаимодействия могут быть партнерские отношения. Не противопоставляя банковские и страховые продукты, а дополняя их, взаимодействие страховых и банковских учреждений способствует обмену клиентами, повышению конкурентоспособности обоих финансовых институтов. Страховые компании на партнерской основе имеют возможность

использовать банки для продвижения своих страховых продуктов, в то время как банки обеспечивают соответствующее расчетно-кассовое сопровождение. И наоборот, страховые организации, предоставляя свои помещения банкам, позволяют последним продвигать банковские продукты и услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

Наиболее развитой формой сотрудничества банков и страховщиков является различного рода интеграция. Интеграция проявляется в создании совместных продуктов, в оказании общими усилиями некоторых видов услуг, а также в образовании финансовых супермаркетов и банкостраховых групп.

Банкостраховая группа – это пример юридической и организационной форм интеграции. Банкостраховые группы могут входить в крупные холдинги, во главе которых стоят крупнейшие предприятия производственно-сырьевой сферы, а также образовывать финансовые корпорации с другими финансовыми организациями. Широкомасштабное образование банкостраховых групп может привести к монополизации финансовой отрасли.

Финансовый супермаркет образуется путем слияния юридического, территориального, организационного, маркетингового и технологического, то есть используются все пять возможных форм интеграции банков и страховых компаний.

В следующем параграфе рассмотрим отечественную и зарубежную историю формирования сотрудничества между банковскими учреждениями и страховыми компаниями.

### 1.3. Ретроспектива возникновения сотрудничества банков и страховых компаний

Первые модели объединений банков и страховых компаний появились в начале 20 века и в некоторых странах имели успешный опыт развития. Это страны с развитыми экономическими отношениями, банковской системой, сферой строительства: Франция, Португалия, Италия, Испания, и Бельгия. Собранные премии по банковскому страхованию в этих странах колеблются от

50-65%. Распространение страховых услуг через банки было одним из наиболее успешных направлений финансового бизнеса, но в мировой практике разные страны шли разными путями его развития.

История банкострахования началась во Франции в 70-е гг. прошлого столетия, где на тот период сложился очень зрелый и конкурентный рынок в банковском секторе, и это позволило впервые начать активное внедрение концепции банкострахования. В период бурного развития строительной индустрии и ипотеки во Франции через банки стали продавать полисы долгосрочного страхования жизни заемщика. Достоинством этой услуги являлось то, что себестоимость дистрибуции страховых продуктов через банковские каналы была выше и выгодней, чем при обычных способах реализации страховых услуг. Соблюдалось право выбора клиента – заемщику, который приобретал кредитный договор, предоставлялось право выбора, где ему приобрести полис страхования жизни - в этом банке или в той страховой компании, с которой он давно уже сотрудничает; так же заемщик мог и отказаться от страховых услуг, тогда в договоре указывалось, что в случае смерти кормильца или потери трудоспособности и невозможности погасить кредит, семья лишалась объекта залога, т.е. квартиры. С 1976 года льготный режим налогообложения и высокая конкуренция банковского бизнеса стимулировали развитие банковского страхования. В 2003 году появились смешанные страховые компании, так называемые банкостраховщики, которые стали предлагать своим клиентам в одном пакете страховые и банковские услуги. Таким образом, французской моделью банковского страхования считают реализацию совместных разработанных услуг клиентам через «одно окно» («one-stop-shop»). Так, например, в развитии продажи страховых продуктов Банк Сосьете Женераль Восток (BSGV) опирается на опыт группы SocieteGenerale. Среди наиболее успешных страховых продуктов BSGV для частных клиентов можно назвать следующие:

- страхование жизни - услуга, являющаяся сегодня наиболее востребованной среди заемщиков;

- продукт Defense - страхование банковских карт от мошеннических операций;
- Confidance - личное страхование владельцев вклада, учитывающее сроки, виды и суммы размещения вкладов;
- страхование выезжающих за рубеж, продаваемое без жесткой интеграции с каким-либо банковским продуктом.

Именно во Франции зародилась модель аутсорсинга, или создания банковских филиалов, занимающихся страхованием. Филиал имеет собственную марку, персонал, систему послепродажного обслуживания, но общие с банком информационную систему, бухгалтерию, планирование и контроль, аудит и коммуникации

В Португалии через банковские каналы продаются 82 % страховых продуктов. Это объясняется тем, что в этой стране хорошо развита банковская система. Операции по управлению активами, пенсионными и инвестиционными фондами, среднесрочное и долгосрочное кредитования, ипотечное кредитование проводятся совместно со страхованием жизни по программам Term Life [2].

Рынок банкострахования Испании характерен высокими темпами прироста страховых сборов, что обусловлено стремительными темпами роста банковского сектора и страхования жизни за счет созданных в 80-е годы двадцатого века альянсов между банками и страховыми организациями. Государство оказало значительное влияние на развитие этого направления в Испании, создав необходимые условия для становления банковского страхования и сформировав устойчивую законодательную базу для регулирования рынка банкострахования. В 1991 г. в Испании был отменен закон, запрещавший банкам продавать полисы страхования жизни, в результате чего банки могли совместно со своими кредитными продуктами предлагать полисы страхования жизни. Это был сильный толчок для организации высокого уровня региональных филиалов банков. Именно через эти региональные банковские сети в Испании реализуются до 50 % совместных продуктов банкострахования.

Банкострахование в Италии также характеризуется стремительным ростом, который обусловили:

- закон Амато от 1990 г., позволяющий банкам инвестировать в акции страховых компаний, фактически дал старт развитию банкострахования в этой стране;
- благоприятный для страхования налоговый климат, введенный в 1995-1998 гг.;
- разветвленная банковская сеть;
- высокий уровень доверия итальянцев к банковским институтам.

Быстрыми темпами банковское страхование развивалось и в Бельгии. Первые этапы становления и развития были сильно затруднены создавшейся сильной конкуренцией на рынке страхования жизни. Дело в том, что в Бельгии хорошо развита посредническая сеть – страховые брокеры. Несмотря на деятельность страховых брокеров банки смогли найти свою нишу в отношениях со страховыми организациями и реализуют сегодня до 56% совместных продуктов через банковский канал.

В мировой практике считается, что страховая система в Великобритании самая либеральная, так как надзор осуществляется Промышленным департаментом и отсутствуют специальные государственные органы, осуществляющие контроль и аудит страховых компаний. В структуре страхового рынка доминирует личное страхование, представленное страхованием жизни. В Великобритании созданы специальные строительные общества, которые наделены полномочиями по кредитованию населения для строительства. Кредитно-строительная компания заключала кредитный договор совместно с полисом страхования жизни. Предусматривалось, что на случай смерти заемщика этот договор гарантирует выплату оставшейся части долга заемщика. Необходимо отметить, что в случае дожития до конца срока действия договора, была определена схема накопления денег. Основная часть обеспечивалась страховкой, а проценты по строительной ссуде оплачивались заемщиком отдельно. Еще одним фактором, положительно повлиявшим на развитие банковского страхования в Великобритании, являлась

налогооблагаемая база. При кредитовании населения для строительства или покупки дома проценты по займам и страховые платежи вычитались из налогооблагаемого дохода.

Фактически первооткрывателем объединения банковской и страховой сфер является английский банк Barclays, создавший в сентябре 1965 г. филиал по страхованию жизни Barclays Life. В последующем этому примеру последовали и другие ведущие банки, расширявшие набор реализуемых через свои сети страховых продуктов.

В 1967 г. был сформирован банковско-страховой институт TSB-Life под руководством банка TSB (Trustee Saving Bank). В конце 80-х гг. британский Lloyds Bank объявил развитие «bancassurance» в качестве собственной инновационной политики. С этой целью в 1988 г. была произведена покупка Abbey Life (на тот момент развивавшейся компании по прямым продажам страхования жизни Abbey Life), затем произошла консолидация с Black Horse Life Assurance. В результате интеграции доход от страховых операций возрос с 3 до 30 % общем объеме прибыли, а к 1992 г. достиг 1 млрд фунтов стерлингов. В 1995 г. произошло слияние Lloyds Bank и TSB Group в Lloyds TSB Bank, а после приобретения HBOS (Halifax Bank of Scotland) в 2009 г. – в Lloyds Banking Group.

Другой ведущий банк – National Westminster в 1999 г. стал владельцем контрольного пакета акций Legal&General – крупной страховой компании, что привело к созданию финансовой группы с совокупными активами более 100 млрд. фунтов стерлингов. Стоит отметить, что в Великобритании большинство договоров страхования жизни могут продавать только консультанты (агенты), имеющие квалификацию, отвечающую определенным стандартам. Также в стране вступили в силу новые регулирующие нормы, ограничивающие комиссию и делающие ее размер прозрачным для клиентов. Клиент вправе знать, сколько комиссии заплачено по его полису. Это способствует высокой прозрачности страхового продукта.

Несмотря на жесткий контроль на страховом рынке Германии со стороны государства, банковское страхование занимает значимую часть немецкого страхового рынка. Отличительной особенностью страховых организаций в Германии является то, что они учитывают все риски и страховые услуги носят традиционный характер. Немецкий страховой рынок считается закрытым, несмотря на отсутствие законодательных ограничений для иностранного капитала. Немцы предпочитают работать со своими страховщиками.

Банковское страхование США находится на ранних стадиях развития. Последствия финансового кризиса 2008 года подорвало доверие вкладчиков. Также сдерживающим фактором развития являлись ограничения развития банковского бизнеса в акте Гласса-Стигала, в котором регламентировалось ограниченное число совместного сотрудничества между страховыми компаниями и банками. В современных условиях элементом банковского страхования США являются накопительные страховые услуги – это переменные и фиксированные ежегодные ренты.

Бразильский рынок и несколько стран Латинской Америки (Мексика, Аргентина, Чили) служат примером, где банковское страхование получило свое развитие благодаря отмене государственного контроля в финансовой сфере, а также разрешению продавать страховые полисы. Здесь банки активно реализуют индивидуальные пенсионные планы, также банкострахование развивается силами иностранных финансовых институтов, которые создали несколько дочерних компаний с местными банками и обладают развитыми филиальными сетями [15].

В 90-е годы на российском страховом и банковском рынках была создана комплексная программа банковского страхования, которую реализовывали в Промышленно-страховой компании. Реализация программы содержала три направления. Первое направление взаимодействия между банком и страховой компанией получило название «Прибыль». Данное направление характеризовало продажу банком совместных страховых услуг индивидуальным и корпоративным клиентам и получение комиссионного

вознаграждения; получение банком процентных и непроцентных доходов за счет обслуживания клиентов страховой компании и продажи банковских услуг, а также полученных за счет размещения финансовых ресурсов страховой компании в банках. Второе направление получило название «Страхование». В этом направлении организовывалось страхование имущественных и иных интересов банка, а также его персонала. В рамках данного направления существовали программы страхования «Социальные гарантии для персонала» (как страхование жизни), и «Страховая защита материальных и финансовых ресурсов банков» (как страхование банковских рисков). Промышленно-страховой компании в рамках третьего направления «Консалтинг» необходимо было осуществлять консультирование самого банка и его клиентов по вопросам страхования, создания системы управления рисками, обучения персонала банка и его клиентов по вопросам, связанным со страхованием [4].

В 2000 году на российском страховом рынке появились кэптивные страховщики, которые образовывались слиянием промышленного капитала, финансовых и банковских структур, в результате произошло рождение нового вида института – банкостраховая группа. Банкостраховые группы аккумулируют огромные средства, которые инвестируются также и при помощи взаимных инвестиционных и пенсионных фондов. В целом банкостраховые группы работают согласно концепции «финансового супермаркета», то есть клиенту предлагаются все виды финансовых услуг в одном месте, чаще всего в коммерческом банке. Финансовый кризис 2008-2009 годов заставил банки чаще обращаться к страховым компаниям за страхованием своих рисков, что в свою очередь положительно отразилось на развитии рынка банковского страхования.

Вплоть до февраля 2011 года отличительной характеристикой рынка банкострахования являлось то, что российский рынок в это время был закрытым так называемыми аффилированными страховыми компаниями, связанными с банками. Это произошло потому, что банки ограничивали выбор страховой организации для заемщиков в пользу своей собственной дочерней

страховой организации. Такая политика кредитных учреждений фактически ставила в неравные условия отечественные страховые компании. В ряде случаев подобная политика осуществлялась через процентную ставку по кредитам (ставка по кредиту увеличивалась, если заемщик был застрахован в компании, «не рекомендованной» банком) либо за счет предоставления определенных преференций для дочерней компании в виде дополнительного офиса в здании банка или базы данных по заемщикам. С целью развития конкуренции на рынке банкострахования в феврале 2011 года в закон «О банках и банковской деятельности» были внесены поправки, в соответствии с которыми банки не вправе ограничивать заемщиков в выборе страховой компании

Рассмотрев зарубежный и отечественный опыт становления сотрудничества между банками и страховщиками можно сделать вывод о том, что в европейских странах сформировались две основные модели организации банковского страхования: первая модель создания банковских филиалов (модель аутсорсинга), занимающихся страхованием; эта модель преобладает во Франции, Испании, Португалии, Италии и Бельгии; при этом филиал имеет собственную марку, банковский персонал, систему послепродажного обслуживания и в то же время общие с банком: информационную систему, бухгалтерию, планирование и контроль, аудит и коммуникации; вторая модель, развивающаяся в Великобритании и Германии, является моделью посредничества, основанной на партнерстве и заключении соглашения о сбыте между банками и страховыми компаниями [4].

Российский опыт свидетельствует, что банкострахование начало развиваться в то время, когда и страховая, и банковская отрасли находились в стадии становления. Поэтому банковское страхование возникло как дополнительный посреднический канал продажи страховых услуг, особенно благодаря бурному развитию кредитования населения, страхования собственных рисков банков, а также с необходимостью снижения затрат в условиях жесткой конкуренции.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### 2.1. Оценка сотрудничества коммерческих банков и страховых организаций на современном этапе

Глобальные изменения на мировом финансовом рынке внесли кардинальные трансформации в деятельность финансовых институтов, в том числе коммерческих банков и страховых компаний. Для усиления конкурентоспособности на рынке в постоянно изменяющихся экономических условиях финансовые учреждения пришли к выводу о том, что единственно целесообразным методом является интеграция смежных секторов финансовых услуг.

Рассмотрим более подробно сотрудничество банков и страховых компаний в России через основные формы взаимодействия.

Таблица 2.1

#### Примеры вхождения банков и страховых компаний в акционерный капитал

Дата	Учреждаемая организация	Акционеры	Доля участия в капитале
1993 г.	АО «Банк Союз»	СПАО «Ингосстрах»	99,99%
1993 г.	ООО СК «Тюмень-Полис»	ПАО «Запсибкомбанк»	100%
1994 г.	ПАО «Росгосстрах Банк» (ранее «Русь-банк»)	ПАО СК «Росгосстрах»	14,6%
2000 г.	ООО СК «ВТБ Страхование»	ПАО «Банк ВТБ»	100%
2003 г.	ЗАО «Русский Стандарт Страхование»	ООО «Русский Стандарт — Инвест», АО «Банк Русский Стандарт»	100%
2006 г.	ООО «АК Барс Страхование»	ПАО «АК Барс Банк»	100%
2009 г.	ООО СК «Райффайзен Лайф»	АО «Райффайзенбанк»	25%
2012 г.	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	ПАО «Сбербанк»	100%
2014 г.	ООО СК «Сбербанк страхование»	ПАО «Сбербанк»	100%

Источник: [Составлено автором]

Как упоминалось выше, на российском рынке сложились несколько форм взаимодействия банков и страховых компаний. Среди наиболее распространенных – вхождение банка в капитал страховой компании (табл.2.1).

Ряд ведущих банков создает и развивает свои собственные страховые компании, реализуя через них собственные продажи. Построение банкострахового тандема осуществляется чаще всего вокруг банковского института в силу того, что банки имеют больше возможностей для успешной реализации совместной деятельности (из-за большей развитости банковского сектора).

Следующим направлением взаимодействия банковского учреждения и страховой организации является предоставление услуг банками страховым компаниям по размещению страховых резервов. Также в распоряжении страховщика в течение некоторого срока времени находятся временно свободные денежные средства, которые страховая компания может инвестировать для получения дополнительного дохода. Таким образом, проводя активную инвестиционную политику, страховая компания превращает пассивные денежные средства, полученные от страхователей в активный капитал, действующий на рынке.

От того насколько эффективно и надежно размещены временно свободные средства зависит не только доход страховой организации, но также и ее платежеспособность. От возможных потерь страхователей вследствие банкротства страховой компании защищают органы государственного страхового надзора, которые контролируют инвестирование страховых резервов.

Инвестиционная деятельность страховщика, как и любого другого инвестора, регулируется Федеральным законом от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [38]. Однако в связи со спецификой страховой деятельности, в отношении страховых организаций также используются положения Закона РФ от 27.11.1992 г. №4015-1 «Об организации страхового

дела в Российской Федерации» [40]. Кроме того, Центральным Банком России были выпущены Указание Банка России от 16.11.2014 г. № 3444-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов» [42] и Указание Банка России от 16.11.2014 г. № 3445-У «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов» [43].

До вступления в силу Указаний Банка России страховщики руководствовались двумя приказами Министерства Финансов Российской Федерации. После создания мегарегулятора ответственность за подготовку и принятие целого блока нормативных документов была возложена на Центральный Банк Российской Федерации.

Согласно статье 26 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию страховщики на основании актуарных расчетов определяют выраженную в денежной форме величину страховых резервов (формируют страховые резервы) и обеспечивают их активами (средствами страховых резервов). Средств страховых резервов должно быть достаточно для исполнения обязательств страховщиков по осуществлению предстоящих страховых выплат по договорам страхования, сострахования, по перестрахованию, взаимному страхованию и исполнения иных действий по обслуживанию указанных обязательств. Размещение средств страховых резервов осуществляется на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности, ликвидности [38].

Указанием Банка России № 3444-У устанавливается перечень разрешенных для инвестирования активов и порядок инвестирования средств страховых резервов. Активы, в которые инвестированы средства страховых резервов, должны удовлетворять требованиям, предусматривающим максимальный разрешенный процент стоимости каждого вида активов или группы активов от размера страховых резервов. ЦБ РФ устанавливает

следующие предельные разрешенные проценты видов банковских активов, в которые инвестируются средства страховых резервов:

Таблица 2.2

**Банковские активы, принимаемые в покрытие страховых резервов  
страховщиков**

Виды банковских активов, в которые инвестируются средства страховых резервов страховщиков	Предельный разрешенный процент от суммарной величины страховых резервов
Максимальная сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках.	Не более 60 %
Сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках, имеющих рейтинг одного из рейтинговых агентств не ниже верхней границы уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств.	Не более 60 %
Сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках, имеющих рейтинг одного из рейтинговых агентств не ниже нижней границы, но ниже верхней границы уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств.	Не более 50 %
Сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках, имеющих рейтинг одного из рейтинговых агентств не ниже нижней границы, но ниже верхней границы уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств.	Не более 50 %
Максимальная сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в одном банке.	Не более 25 %
Стоимость ценных бумаг, выпущенных (выданных, эмитированных) одним банком, денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, остатков по обезличенным металлическим счетам, и денежных средств, находящихся на счетах в этом же банке.	Не более 40 %

Источник: [Составлено автором на основе данных 42]

В дополнение к приведенным в таблице банковским активам необходимо привести такой вид актива, как стоимость слитков золота, серебра, платины и палладия, а также памятных монет Российской Федерации из драгоценных металлов, хранящиеся в банках, имеющих лицензию на осуществление банковских операций и являющихся резидентами Российской Федерации. Предельный разрешенный процент составляет не более 15% от суммарной величины страховых резервов.

Собственные средства (капитал) страховщики инвестируют в размере наибольшего из двух показателей - минимального размера уставного капитала, установленного Законом Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" или нормативного размера маржи платежеспособности, рассчитанного в порядке, установленном органом страхового надзора.

Активы, в которые инвестированы собственные средства (капитал) страховой организации, должны удовлетворять требованиям, предусматривающим максимальный разрешенный процент стоимости каждого вида активов или группы активов от размера наибольшего из двух показателей: минимального размера уставного капитала, установленного Законом Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" или нормативного размера маржи платежеспособности, рассчитанного в порядке, установленном органом страхового надзора.

ЦБ РФ устанавливает следующие предельные разрешенные проценты видов банковских активов, в которые инвестируются собственные средства страховщиков:

**Банковские активы, в которые инвестируются собственные средства страховщика**

Виды банковских активов, в которые инвестируются собственные средства страховщиков	Предельный разрешенный процент от показателя*, указанного в п. 5 Указания №3445-У
Максимальная сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках.	Не более 60 %
Сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках, имеющих рейтинг одного из рейтинговых агентств не ниже верхней границы уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств.	Не более 60 %
Сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках, имеющих рейтинг одного из рейтинговых агентств не ниже нижней границы, но ниже верхней границы уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств.	Не более 50 %
Сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в банках, имеющих рейтинг одного из рейтинговых агентств не ниже нижней границы, но ниже верхней границы уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств.	Не более 50 %
Максимальная сумма денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами, а также остатков по обезличенным металлическим счетам в одном банке.	Не более 25 %
Стоимость ценных бумаг, выпущенных (выданных, эмитированных) одним банком, денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, остатков по обезличенным металлическим счетам, и денежных средств, находящихся на счетах в этом же банке.	Не более 40 %
Стоимость простых векселей юридических лиц, в том числе кредитных организаций	Не более 10%

Источник: [Составлено автором на основе данных 43]

Предельный разрешенный процент инвестирования собственных средств страховщиков в такой актив, как стоимость слитков золота, серебра, платины и палладия, а также памятных монет Российской Федерации из драгоценных металлов, хранящиеся в банках, имеющих лицензию на осуществление банковских операций и являющихся резидентами Российской Федерации составляет не более 15% от минимального размера уставного капитала или нормативного размера маржи платежеспособности, рассчитанного в порядке, установленном органом страхового надзора.

В указаниях Центробанка в целом "обновлены все положения ранее действующих приказов Минфина России о порядке размещения страховых резервов и собственных средств", отмечает руководитель финансового департамента СК "МАКС" Ирина Пастухова.

"Указания позволят увеличить долю таких активов, как банковские вклады, страховая дебиторская задолженность, государственные, муниципальные ценные бумаги, - пояснила она в интервью агентству "Интерфакс-АФИ". - Внесены значительные изменения в порядок оценки соответствия требуемому рейтингу, теперь перечень агентств и уровень рейтинга будет устанавливать Банк России".

Основные изменения в подходах регулятора к структуре и размещению активов страховщиков касаются трех областей, сказала "Интерфаксу-АФИ" заместитель председателя правления ОАО "СОГАЗ" Ольга Крымова, комментируя новации Центробанка.

"Во-первых, из списка активов, принимаемых в покрытие страховых резервов, исключены векселя, включая банковские. Во-вторых, согласно указаниям, список рейтинговых агентств и уровни рейтингов, используемые при оценке соответствия активов требованиям ЦБ, устанавливаются теперь решением совета директоров Банка России. В-третьих, введены поэтапные ограничения на активы связанных сторон", - сказала она.

Главный финансовый директор СК "АльфаСтрахование" Сергей Савосин отнес к наиболее значимым изменениям ужесточение требований к рейтингам

эмитентов и практически полный запрет на использование в качестве инструмента векселей. "Векселя можно будет принимать в размещение собственных средств в пределах 10% от суммы активов, превышающих нормативный размер маржи платежеспособности", - пояснил С.Савосин.

Директор центра риск-менеджмента СК "Альянс" Андрей Палкин считает значимыми изменениями "обязательное требование о наличии приемлемого рейтинга у банков, в инструменты которых размещаются средства страховых резервов и собственные средства, а также ограничение на размещение средств в активы связанных сторон".

"Поскольку разработка новых требований страхового надзора проводилась при участии страхового сообщества, в том числе Всероссийского союза страховщиков, Российского союза автостраховщиков и в целом была ожидаема, страховщики имели достаточный запас времени на реинвестирование своих активов. Мы заранее провели значительную работу по снижению объема вложений в векселя банков и юридических лиц с минимальным негативным влиянием на результат инвестиционной деятельности", - пояснил представитель «Ингосстрах» А.Ларкин.

Страховая организация вправе самостоятельно определять инвестиционную стратегию размещения страховых резервов и собственных средств. При выборе объекта инвестирования необходимо учитывать взаимосвязь риска и дохода, именно в этом отражается принцип диверсификации инвестиционных вложений. Так, часть вложений может быть направлены в низкодоходные инвестиции с малой степенью риска, а другая часть – в высокодоходные инвестиции с высокой степенью риска. В результате инвестиционный риск распределяется между различными объектами вложений, что гарантирует страховщику устойчивость инвестиционного портфеля.

На инвестиционную активность страховой компании оказывают влияние структура и размер инвестиционного портфеля по видам страхования, объем аккумулированных резервов и сроки владения ими. Таким образом, структура инвестиций страховой компании, занимающейся страхованием жизни

значительно отличается от структуры инвестиции страховой организации, занимающейся иными видами страхования, чем страхование жизни. В таблице 2.4 приведена сравнительная характеристика инвестиционной деятельности страховщика по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни.

Таблица 2.4

Характеристика инвестиционной деятельности по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни

Характер инвестирования	Страхование жизни	Страхование иное, чем страхование жизни
Срочность	В связи с длительными сроками договоров страхования могут применяться долгосрочные инвестиционные процессы	В связи с относительно короткими сроками договоров страхования (год) инвестиции носят краткосрочный характер
Доходность	Необходимо получение стабильного дохода, так как прибыль от инвестиционной деятельности учитывается при определении страховой премии	Меньшие требования к доходности по сравнению с ликвидностью вложений
Ликвидность	Не играет столь большой роли - потребность в денежных средствах покрывается за счет согласования сроков выплат со сроками инвестирования	Является важнейшим принципом инвестирования
Учет инфляционных процессов	Необходимо учитывать инфляцию, так как договоры долгосрочные	По большинству видов страхования инфляцию можно не учитывать
Объем инвестиций	Значительный, часто постоянно увеличивающийся за счет капитализации	Объем инвестиций переменный
Согласование сроков выплат	Срок выплат часто определен в договоре страхования (страхование на дожитие)	Срок выплаты является случайной величиной; необходимо учитывать распределение убытков в течение года по различным видам страхования и длительный характер урегулирования крупных страховых случаев

Источник: [13]

На рисунке 2.1 представлено изменение структуры инвестиционного портфеля страховщиков. Рассмотрены наиболее крупные типы инвестиционных вложений.

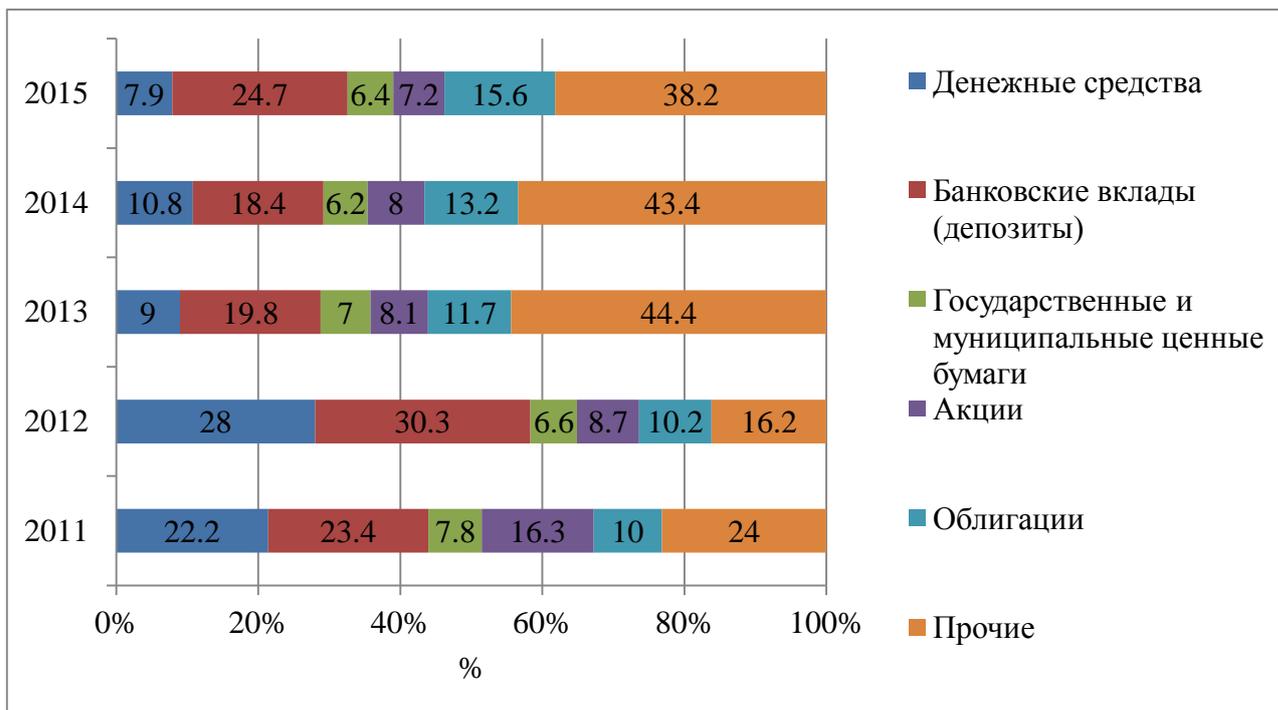


Рисунок 2.1 - Изменение структуры инвестиций страховых компаний

Источник: [Составлено автором]

Банковские депозиты занимают значительную долю в структуре инвестиций страховщиков – удельный вес в 2015 году составил 25%. В целом доля вложений страховых компаний в банковский сектор в 2015 году составила 32,5% (учитывая банковские депозиты и денежные средства в валюте РФ и иностранной валюте на счетах в банках).

Преобладание в структуре инвестиционного портфеля страховых компаний банковских депозитов за рассматриваемый период свидетельствует о консервативной инвестиционной политике страховщиков. Следуя принципам ликвидности и надежности, страховые компании считают вклады в банки наименее рискованными. Данные результаты свидетельствуют о том, что приоритетными принципами инвестиционной деятельности страховщики ставят возвратность и ликвидность. Это вполне объяснимо, поскольку в условиях нестабильной экономики основным критерием является надежность инвестиций, что и обеспечивает принцип возвратности. Кроме того средства страховых резервов не являются собственными средствами страховых компаний – они формируются из страховых взносов и предназначены, прежде

всего, для выплат страхователям. Опираясь на это, страховые организации в какой-то мере вынуждены размещать ресурсы таким образом, чтобы их можно было быстро превратить в денежные средства и выполнить все обязательства перед страхователями

Также можно отметить улучшение качества инвестиции, на которое оказало влияние проводимая органом страхового надзора политика по ужесточению требований к размещению собственных средств и страховых резервов [30].

Представитель СК "МАКС" И.Пастухова видит некоторые сложности соответствия указаниям Банка России: "В условиях кризиса страховщики будут стремиться размещаться в банках с государственным участием или в первых 4-5 банках по величине капитала. Такое поведение может привести к нарушению указаний в части 25%-го ограничения размещения средств страховых резервов и капитала в одном банке".

"Каких-либо мер, которые могли бы считаться поддержкой страховщиков в кризисный период, в новых правилах размещения страховых резервов и собственных средств нет", - сказала М.Иванова из "Росгосстрах".

Она добавляет, что ЦБ РФ "оперативно реагирует на изменения экономической ситуации в стране и оказывает поддержку банковскому сектору, хотелось бы видеть такое же внимание и поддержку со стороны регулятора и в адрес страховых компаний".

Что касается наблюдений за партнерами по банковской системе и оценки межсекторальных рисков, то, как отметила представитель "Росгосстрах", «в регламентах по управлению рисками у каждого страховщика определен порядок выбора банка-партнера для размещения активов, включая определение лимитов, стресс-тестирование, регулярный мониторинг факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость банка. В кризисные периоды мониторинг текущего состояния банков мы проводим более детально и с более частой периодичностью».

Ключевая задача указаний - улучшение качества размещения резервов и капитала страховщиков, отметил С.Савосин из СК "АльфаСтрахование". «Рынку крайне необходимо повышение прозрачности и надежности, от этого выиграет и сектор, и страхователи. Тот факт, что этот процесс выпадает на кризис, нужно воспринимать как данность», - заключил он [52].

Интеграция банковских учреждений и страховых организаций, реализуемая в концепции банкострахования, является глобальной концепцией, доказавшей свою успешность в странах Европы, и в настоящее время расширяется на финансовых рынках развивающихся стран.

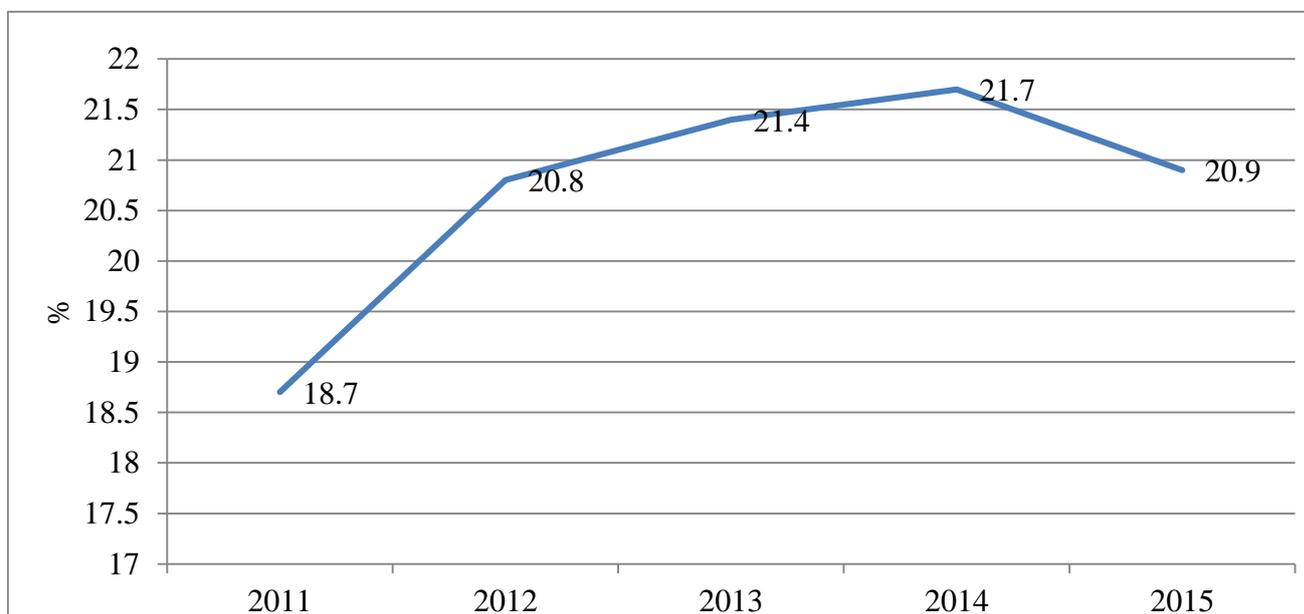


Рисунок 2.2 - Доля рынка банкострахования в общем объеме страхового рынка

Источник: [Составлено автором]

Страховой рынок России подвержен серьезным испытаниям финансового кризиса: сокращаются темпы роста страховых премий (фактически страховой рынок находится в состоянии стагнации), растет убыточность, также на страховые компании оказывает негативное влияние другие сегменты финансового рынка, такие как волатильность фондового рынка, колебания курсов валют, отзывы лицензий и снижение темпов роста банковского сектора. Также добавляет неопределенность сложившаяся экономическая ситуация –

снижаются доходы населения, и наблюдается нестабильная динамика реального сектора экономики. Несомненно, что экономика страны и ее страховой рынок не могут развиваться в противоположных направлениях.

В результате сложившихся внешних условий страховые компании интенсивно ищут пути выхода из кризисной ситуации. За последние года страховые компании работали над усовершенствованием банковского канала продаж страховых продуктов.

В 2015 году банковское страхование составило 20,9 % страхового рынка России. Годом ранее через банковский канал продаж было собрано 21,7% всех страховых премий, что всего на 0,3% больше по сравнению с 2013 г. - 21,4% (рис.2.2). Если сравнить этот показатель у России и зарубежных стран, то нашу страну сложно отнести к лидерам банкострахования, которыми являются Турция – 77,4%. Португалия – 74,1%, Испания – 71,4%, Франция – 63%.

Активно используя банковский канал продаж в последние годы, страховщики начали продвижение не только традиционных страховых продуктов, связанных с банковскими услугами, но и продуктов, не связанных с кредитованием.



Рисунок 2.3 - Динамика объема и темпов прироста рынка банкострахования

Источник: [Составлено автором на основе данных 51]

На рисунке 2.3 представлена динамика объема и темпов прироста рынка банкострахования по данным ЦБ РФ.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно с 2007 года формирует рэнкинги лидеров рынка банкострахования России. Данные рэнкинги формируются ежегодно по итогам отчетного года по результатам анкетирования на основе данных, которые предоставили страховые компании. Агентство проверяет предоставленные данные с имеющейся официальной статистикой.

Под банкострахованием агентство понимает реализацию страховых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование рисков самих банков.

Необходимо отметить, что по данным Банка России, страховые премии по договорам страхования, заключенным при участии кредитных организаций, за 2015 год составили 178,5 млрд. рублей, за 2014 год – 165,5 млрд. руб. По прогнозным данным «Эксперт РА» рынок банкострахования в 2015 году остался на уровне 2014 года - 214 млрд. рублей.

Различие в оценке объемов рынка банкострахования Банка России и рейтингового агентства заключается в том, что:

- 1) по страхованию жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании страховой компанией с банком может заключаться коллективный договор страхования. В этих договорах страхователем выступает банк, и в форме 1-с такой договор отражается как прямой договор с юридическим лицом. В анкете РАЭКС учитываются все взносы по страхованию заемщиков потребительских кредитов.
- 2) Рейтинговое агентство учитывает в объеме рынка банковского страхования страховые взносы, полученные при страховании собственных рисков банков.

Учитывая представленные выше аргументы, анализ ранка банковского страхования проведем на основе данные рейтингового агентства.



Рисунок 2.4 - Динамика объема и темпов прироста рынка банкострахования

Источник: [Составлено автором на основе данных 48]

Рынок банковского страхования в 2011 году составил 125,4 млрд. рублей. Объем рынка банковского страхования по итогам 2012 года достиг значения 168,1 млрд. руб., что на 34% выше объема 2011 года. В 2013 году объем рынка банковского страхования составил 193,5 млрд. руб. В 2014 году, несмотря на сокращение кредитования, рынок банковского страхования увеличился на 11% и составил 214 млрд. руб. Это значение останется неизменным и в 2015 году за счет роста некредитного страхования на 40% .

Как видно из рисунка 2.4, объем банкострахования в абсолютном выражении увеличивается с каждым годом. Но в то же время относительные показатели показывают противоположную тенденцию. Пик прироста банкострахования пришелся на 2012 год, а затем пошел на убыль.

Сотрудничество отечественных страховщиков с банками осуществляется в основном по трем сегментам: страхование залогов юридических лиц; страхование рисков при кредитовании физических лиц; страхование банковских рисков.

Состав и структура рынка банковского страхования

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	млрд руб.	уд.вес., %								
Розничное банкострахование	101,3	80,85	140,3	83,46	169,0	87,34	189,0	88,19	188,0	87,85
Страхование юр. лиц через банки	16,0	12,77	17,6	10,47	16,2	8,37	14,8	6,91	15,0	7,01
Страхование рисков банков	8,0	6,38	10,2	6,07	8,3	4,29	10,5	4,90	11,0	5,14
Итого банкострахование	125,3	100,00	168,1	100,00	193,5	100,00	214,3	100,00	214,0	100,00

Источник: [Составлено автором]

Наибольший удельный вес в структуре банковского страхования за весь рассматриваемый период занимает розничное страхование – в 2015 году его доля составила 87,85%. Удельный вес страхования юридических лиц через банки составляет 7% по итогам 2015 года. Страхование рисков банков -5% (табл.2.5).

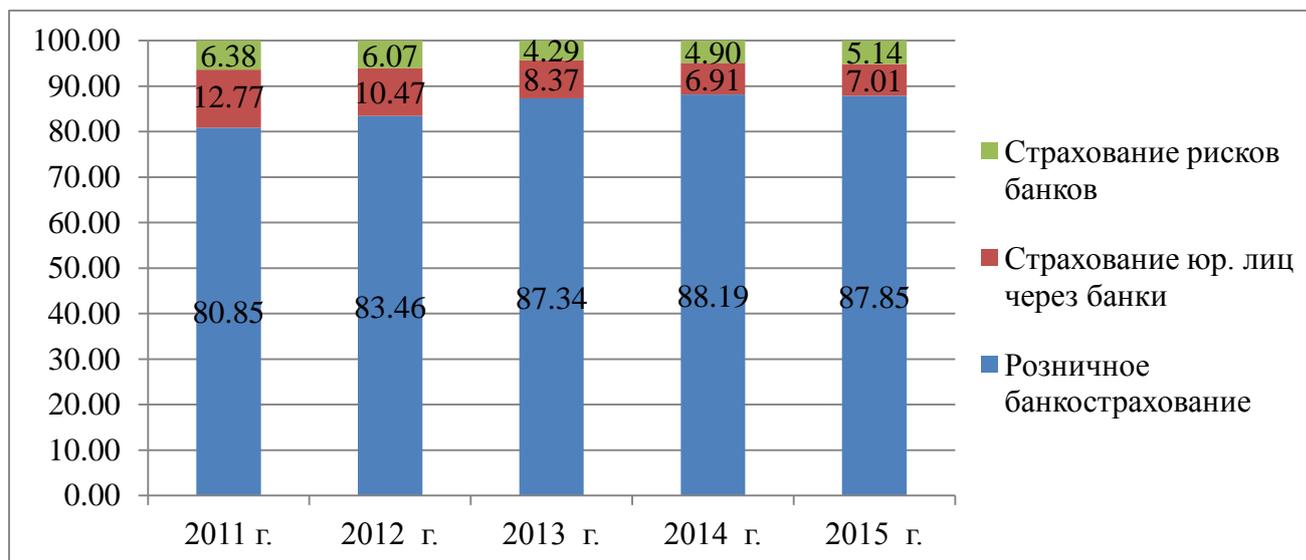


Рисунок 2.5 - Изменение состава рынка банковского страхования

Источник: [Составлено автором]

В структуре банко страхования за пять лет существенных изменений не произошло. Наибольшую долю занимает розничное страхование через банковский канал – за анализируемый период удельный вес увеличился на 7 п.п. Противоположная тенденция наблюдается в страховании юридических лиц через банки – удельный вес сократился с 12,8% в 2011 году до 7% в 2015 году. Удельный вес страхования рисков самих банков снизился на 1,2 п.п. и по итогам 2015 года составил 5,1% в общей структуре банковского страхования.

Таблица 2.6

## Динамика рынка банковского страхования

Год	Показатель, млрд. руб.	Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютный прирост, млрд. руб.	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
Розничное банко страхование							
2011	101,30	—	—	—	—	—	—
2012	140,30	138,50	138,50	38,50	38,50	39,00	39,00
2013	169,00	120,46	166,83	20,46	66,83	28,70	67,70
2014	189,00	111,83	186,57	11,83	86,57	20,00	87,70
2015	188,00	99,47	185,59	-0,53	85,59	-1,00	86,70
Страхование юр. лиц через банки							
2011	16,00	—	—	—	—	—	—
2012	17,60	110,00	110,00	10,00	10,00	1,60	1,60
2013	16,20	92,05	101,25	-7,95	1,25	-1,40	0,20
2014	14,80	91,36	92,50	-8,64	-7,50	-1,40	-1,20
2015	15,00	101,35	93,75	1,35	-6,25	0,20	-1,00
Страхование рисков банков							
2011	8,00	—	—	—	—	—	—
2012	10,20	127,50	127,50	27,50	27,50	2,20	2,20
2013	8,30	81,37	103,75	-18,63	3,75	-1,90	0,30
2014	10,50	126,51	131,25	26,51	31,25	2,20	2,50
2015	11,00	104,76	137,50	4,76	37,50	0,50	3,00
Итого банко страхование							
2011	125,30	—	—	—	—	—	—
2012	168,10	134,16	134,16	34,16	34,16	42,80	42,80
2013	193,50	115,11	154,43	15,11	54,43	25,40	68,20
2014	214,30	110,75	171,03	10,75	71,03	20,80	89,00
2015	214,00	99,86	170,79	-0,14	70,79	-0,30	88,70

Источник: [Составлено автором]

Из представленных в таблице 2.6 данных по динамике рынка банковского страхования очевидно, что из представленных трех сегментов за исследуемый

период преобладающую тенденцию роста имеет страхование рисков банков. В 2015 году темп прироста составил порядка 5%, в то время как розничное банковское страхование сократилось на 0,53%.

В абсолютном выражении рынок банковского страхования увеличился на 88,7 млрд. руб. в 2015 году по сравнению с 2011 годом. В том числе за счет роста розничного банковского страхования на 86,7 млрд. руб., увеличения объемов страховых премий по страхованию рисков банка на 3 млрд. руб. и сокращению страхования юридических лиц через банки на 1 млрд. руб.

Рассмотренная сегментация рынка банковского страхования (розничное страхование, страхование юридических лиц через банки и страхование рисков банков) применялась до 2013 года. В 2013 году банки оценили положительный эффект от сотрудничества со страховщиками и начали работать не только со страховыми продуктами, связанными с банковскими услугами, но и со страхованием, не связанным с кредитованием. Такой вид страхования предоставляется клиенту на добровольной основе. Рассмотрим, как изменялась структура банковского страхования с точки зрения кредитного и некредитного (рис. 2.6).

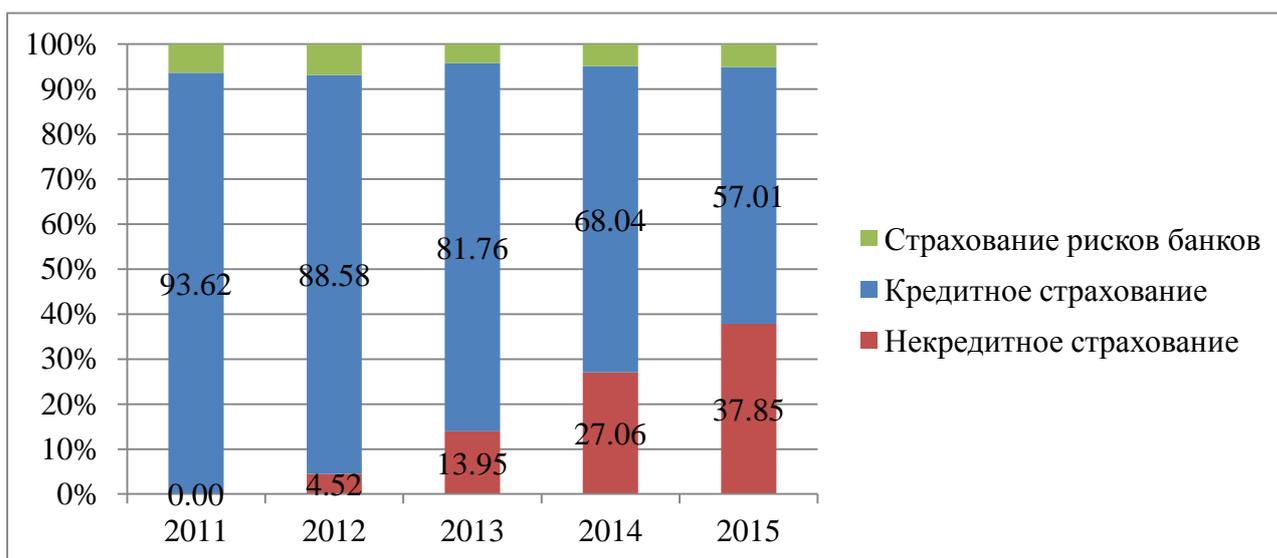


Рисунок 2.6 - Изменение структуры банковского страхования

Источник: [Составлено автором]

По представленным на гистограмме данным (рис.2.6) видно, что доля страхования, не связанного с кредитованием, в общей структуре банковского

страхования постепенно увеличивалась – с 4,5% в 2012 году до 37,8% в 2015 году. Доля страхования, связанного с кредитованием сократилась с 93,6% в 2011 году до 57% в 2015 году. Таким образом, на рынке наблюдается тенденция перехода от кредитного страхования к некредитному.

Рассмотрим состав, структуру и динамику кредитного страхования и страхования, не связанного с кредитованием.

В состав кредитного страхования входят страхование физических лиц при кредитовании и страхование юридических лиц.

На долю розничного банкострахования, связанного с кредитованием приходится от 86 до 89% (максимальный удельный вес зафиксирован в 2014 году=89,85%). Удельный вес страхования юридических лиц через банки в составе банковского страхования, связанного с кредитованием составляет за рассматриваемый период от 10 до 14% (максимальное значение в 2011 году=13,64%). Данные представлены в приложении 1.

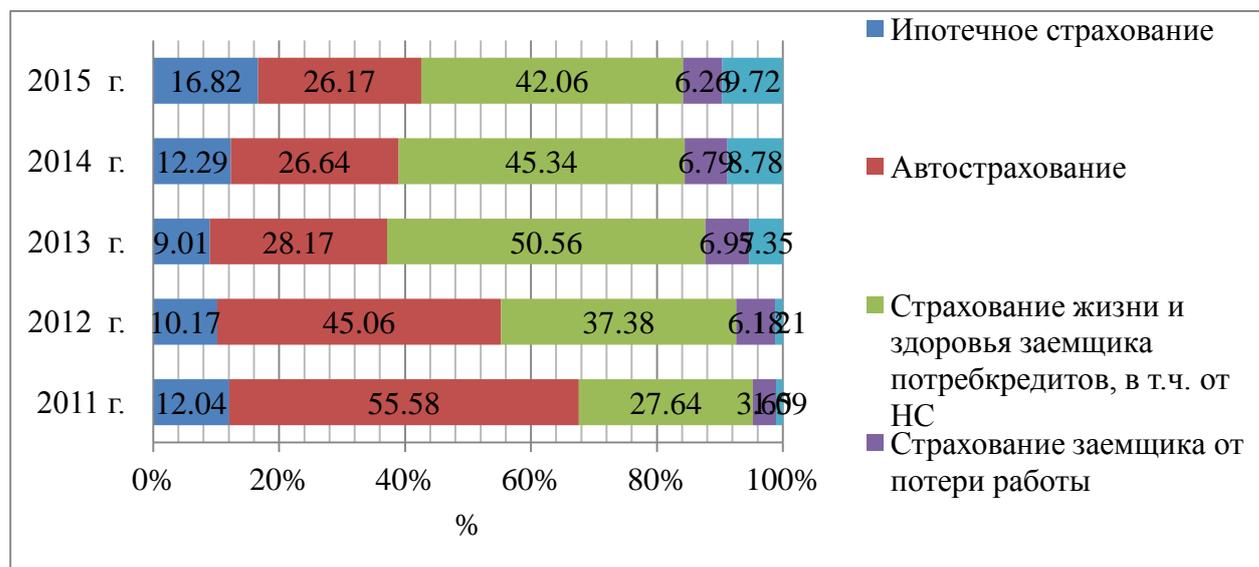


Рисунок 2.7 - Изменение состава розничного кредитного банковского страхования

Источник: [Составлено автором]

На рисунке 2.7 представлены изменения состава портфеля розничного кредитного банковского страхования. С 2013 года наибольшую долю в розничном портфеле банкострахования занимает страхование жизни и здоровья заемщиков – в 2013 году данный вид составлял более половины портфеля

(51%), в 2014 году – 45%, в 2015 году сократился до 42%. Второе место в структуре розничного портфеля занимает автострахование (КАСКО, ОСАГО, ДСАГО) - 28% в 2013 году, 27% в 2014 году и 26% в 2015 году. Третье место – ипотечное страхование, удельный вес которого вырос с 9% в 2013 году до 17% в 2015 году. Страхование заемщиков от потери работы составляет порядка 6% за весь анализируемый период. Доля прочих видов страхования заемщиков варьируется от 1 до 10%.

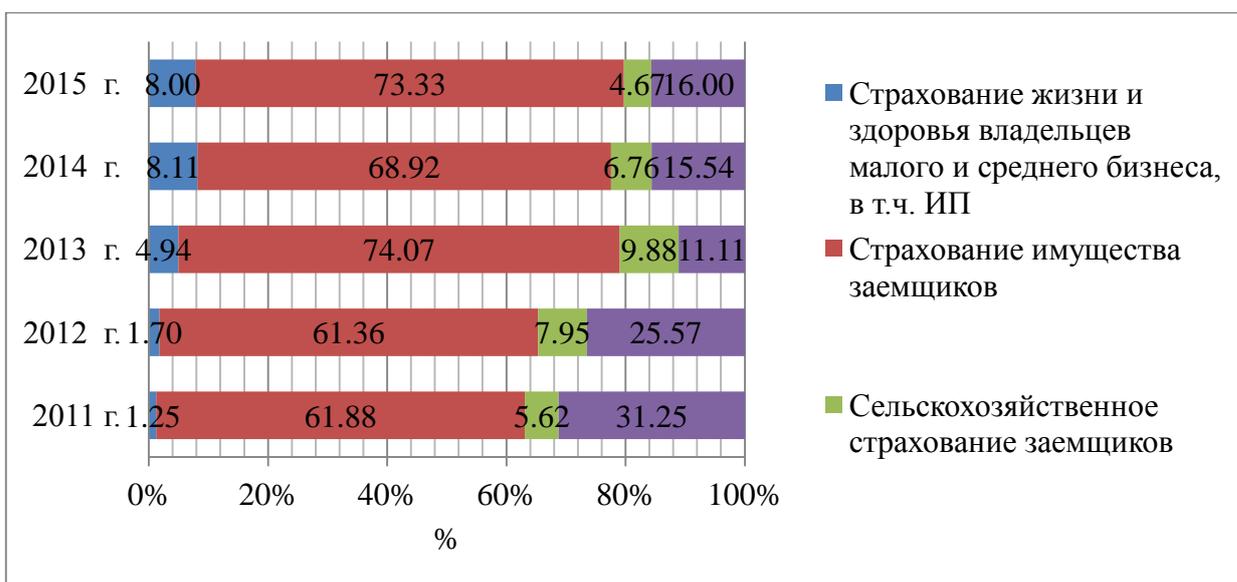


Рисунок 2.8 - Изменение состава кредитного страхования юридических лиц

Источник: [Составлено автором]

За рассматриваемый период в структуре страхования юридических лиц через банки наибольший удельный вес составляет страхование залогового имущества заемщиков – удельный вес данного сегмента колеблется от 61% до 74%. Постепенно увеличивается доля страхования жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей – с 1% в 2011 году до 8 % в 2015 году. Максимальный удельный вес сельскохозяйственного страхования составил 9,9% в 2013 году, минимальный 4,7% в 2015 году. Доля прочих видов страхования в 2015 году составила 16%.

На рисунке 2.8 представлена динамика розничного банкострахования, связанного с кредитованием в разрезе основных сегментов. Розничное

кредитное страхование в 2015 году сократилось на 24 млрд. руб. в абсолютном выражении и составило 107 млрд. руб. (темп роста составил -18% по сравнению с 2014 годом). При этом в розничном страховании, связанном с кредитованием с 2013 года наблюдается негативная тенденция по всем сегментам, кроме ипотечного страхования. За 2015 год ипотечное страхование показало рост 12%, достигнув значения 18 млрд. руб. Рост ипотечного страхования обусловлен тем, что банки стали предъявлять более жесткие требования к жилищным ипотечным кредитам, и страхование стало одним из таких критериев.

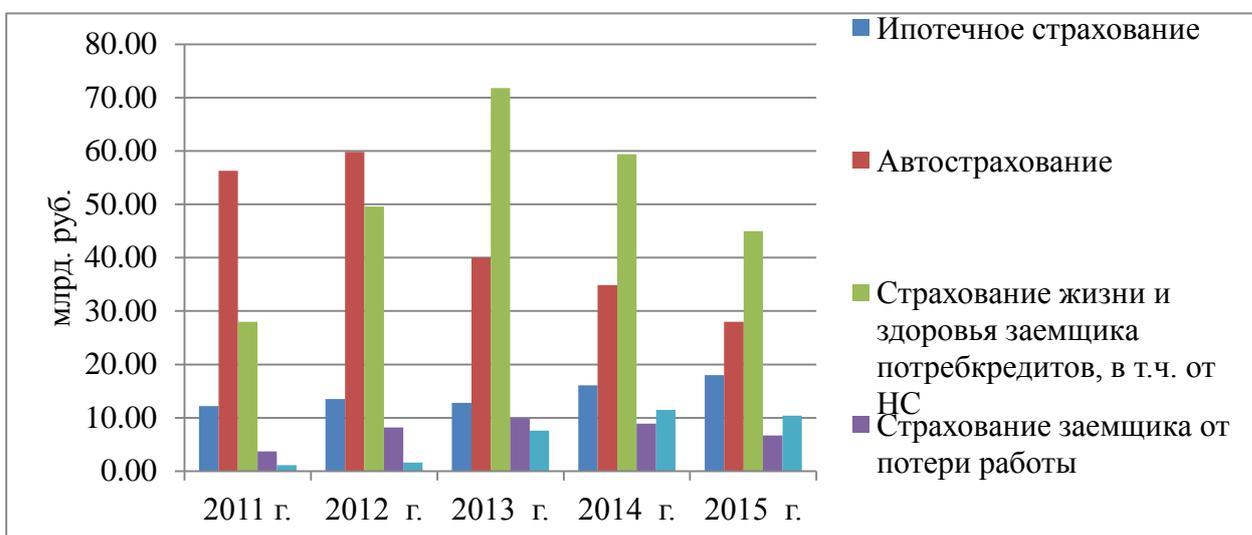


Рисунок 2.9 - Динамика розничного банкострахования, связанного с кредитованием в разрезе сегментов

Источник: [Составлено автором]

В 2013 г. крупнейшим видом розничного банкострахования, связанного с кредитованием, впервые стало страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании. Его объем составил 71,8 млрд. руб., а прирост взносов 45 % по сравнению с 2012 годом. Причинами роста этого вида банкострахования в 2013 году стали рост потребительского кредитования и желание банков получать высокие комиссионные вознаграждения. В 2014 году данный вид страхования сократился до 59.4 млрд. руб. (снижение на 17% по сравнению с предыдущим годом), за 2015 год снизился на 24,2% по сравнению с 2014 годом и составил 45 млрд. руб. Страхование заемщика от потери работы

уменьшилось до значения 6,7 млрд. руб. (темп прироста -24,7%). Традиционно, наибольшую долю в розничном банкостраховании занимало автострахование (45% в 2012 году), но в 2013 году произошло снижение темпов роста (-33%). Это связано с ростом активности дилеров и предложением ими более интересных условий страхования (обслуживание автомобиля напрямую в дилерском центре, страхование постгарантийных автомобилей и др.). Таким образом, страхование автокаско постепенно становится все больше дилерским каналом продаж. За 2015 год страхование при автокредитовании сократилось 19,8%.

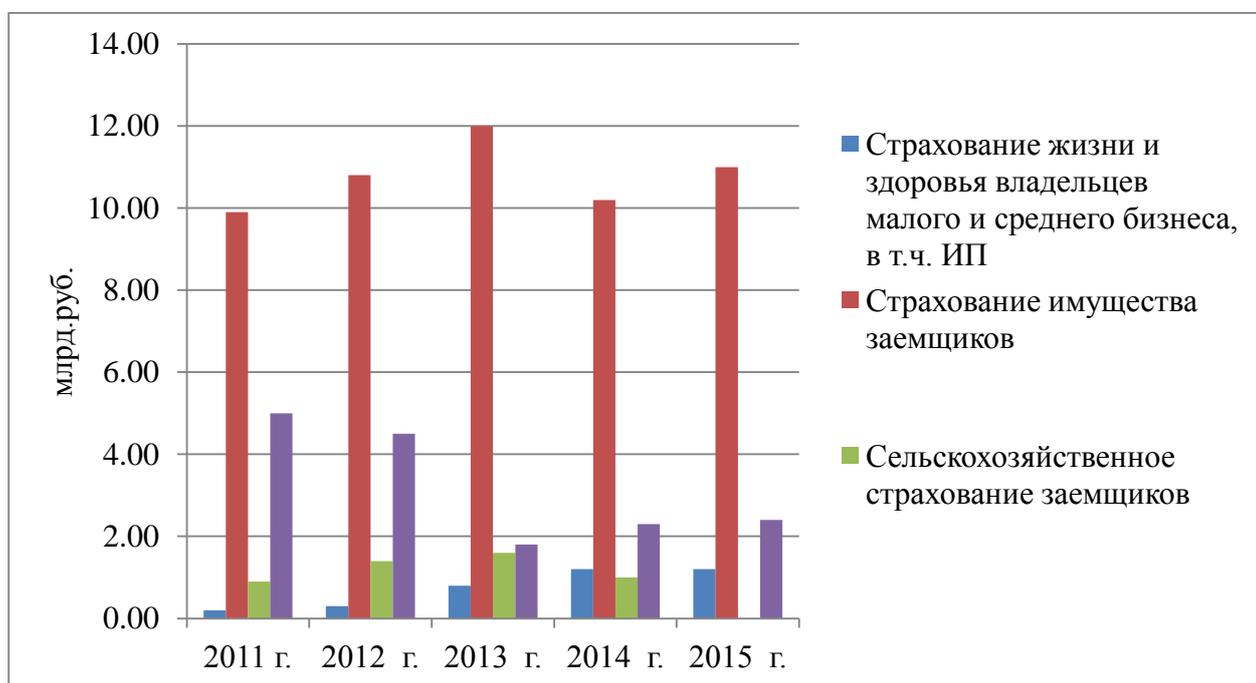


Рисунок 2.10 - Динамика кредитного страхования юридических лиц

Источник: [Составлено автором].

Объем страхования юридических лиц через банки в 2015 году составил 15 млрд. руб. При этом объем страхования имущества заемщиков-юридических лиц (залоговое имущество, товары на складе, товары в обороте) увеличилось на 7,8% и составило 11 млрд. руб., сельскохозяйственное страхование заемщиков сократилось на 30% и достигло значения 0,7 млрд. руб. В секторе сельскохозяйственного страхования заемщиков наблюдается очень высокая концентрация: на долю трех крупнейших страховщиков («РСХБ-Страхование», группа «Ингосстрах» и ВСК) приходится 67% этого рынка.

Подробный анализ динамики кредитного страхования физических и юридических лиц представлен в приложении 2.

Как уже упоминалось выше, начиная с 2013 года новым драйвером роста рынка банкострахования, кроме страхования жизни и здоровья заемщика, становится розничное банкострахование, не связанное с кредитованием.

Таблица 2.7

Состав и структура розничного банкострахования, не связанного с кредитованием

Показатель	2012		2013		2014		2015	
	млрд. руб.	уд.вес., %						
Смешанное страхование жизни	3,20	42,11	8,50	31,48	15,00	25,86	20,00	24,69
Страхование ренты/ аннуитетное страхование / пенсионное страхование	0,03	0,39	0,20	0,74	0,20	0,34	0,20	0,25
Инвестиционно- страховые продукты страхования жизни	0,10	1,32	9,00	33,33	28,00	48,28	45,00	55,56
Страхование выезжающих за рубеж	0,30	3,95	0,50	1,85	0,90	1,55	1,20	1,48
Страхование имущества физ. лиц	1,00	13,16	3,40	12,59	5,00	8,62	6,00	7,41
Прочие виды розничного страхования клиентов банков, не связанные с кредитованием	2,90	38,16	5,10	18,89	8,90	15,34	9,80	12,10
Розничное страхование клиентов банка, не связанное с кредитованием, всего	7,60	100,00	27,00	100,00	58,00	100,00	81,00	100,00

Источник: [Составлено автором]

В структуре банковского страхования, не связанного с кредитованием наибольший удельный вес приходится на смешанное страхование жизни и на инвестиционно-страховые продукты страхования жизни. В 2015 году удельный вес эти видов некредитного страхования составила более 80% общего портфеля некредитного страхования (табл.2.7). Добровольное страхование жизни является наиболее перспективным, так как приносит застрахованным дополнительный доход, что может частично заменить такой инструмент, как депозиты. Развитие этого направления банкострахования зависит от благосостояния граждан, а также их доверия к такому финансовому инструменту. Сейчас смешанное и инвестиционное страхование жизни активно продвигается страховыми компаниями, связанными с банками, поэтому доля кэптивных страховщиков в банкостраховании будет расти.

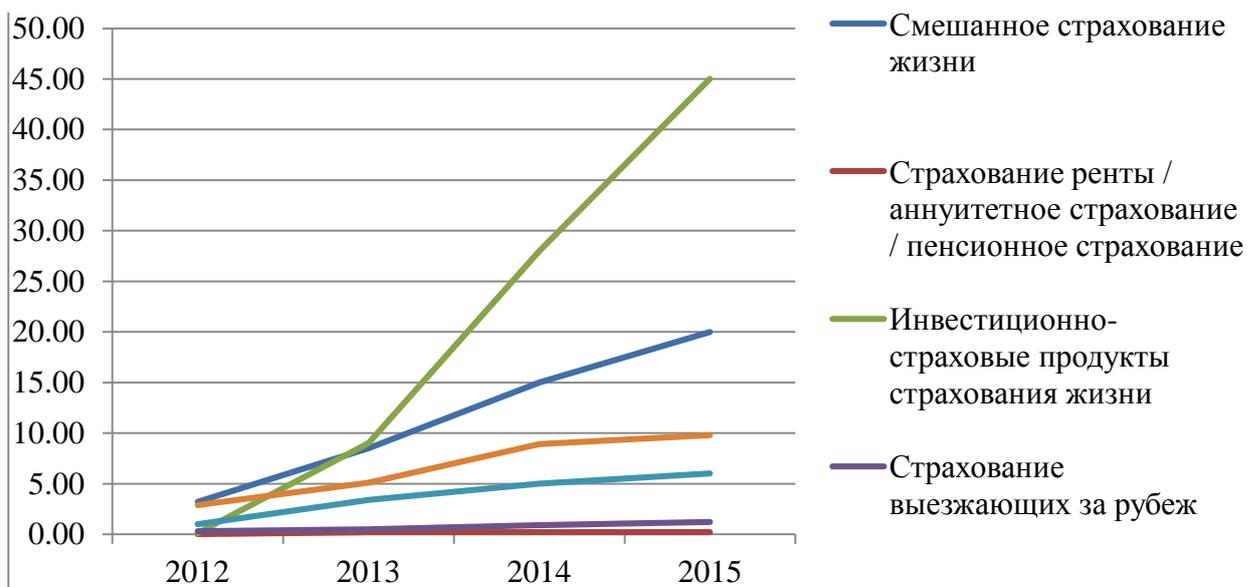


Рисунок 2.11 - Динамика страхования, не связанного с кредитованием

Источник: [Составлено автором]

Несмотря на кризисные явления, инвестиционное и смешанное страхование жизни в 2015 году выросло в два раза, в то время как страхование, связанное с кредитованием — страхование заемщиков потребительских и автокредитов, — сокращались.

В сегменте некредитного банкострахования прирост страховых взносов отмечается по всем направлениям. В целом за рассматриваемый период объем банковского страхования, не связанного с кредитованием вырос на 73,4 млрд.

руб. и в 2015 году составил 81 млрд. руб. Динамика некредитного страхования представлена в приложении 3.

В процессе осуществления своей деятельности банки, как и другие хозяйствующие субъекты, неизбежно пользуются услугами страховых организаций, что обусловлено объективностью риска в независимости от рода деятельности предприятия. Элементы системы банковского страхования могут быть разделены на две группы. Первая охватывает объекты страхования и риски, которые являются общими практически для любых предприятий и организаций. Ко второй группе относятся объекты и риски, обусловленные специфичностью банковской деятельности.

Банковское страхование, учитывающее специфику банковской деятельности, включает: страхование специфических рисков банков (ВВВ, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских карт); страхование имущества банков (автопарк, недвижимость); страхование сотрудников банка (ДМС, НС, страхование жизни и здоровья); прочие виды страхования банковских рисков.

Таблица 2.8

## Состав и структура страхования рисков банков

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	млрд. руб.	уд.вес., %								
Страхование специфических рисков банков	0,3	3,75	0,4	3,92	1	12,05	0,8	7,62	0,7	6,36
Страхование имущества банков	1,3	16,25	1,9	18,63	1,4	16,87	1	9,52	0,8	7,27
Страхование сотрудников банков	5,9	73,75	6,9	67,65	5,5	66,27	7,8	74,29	8,5	77,27
Прочие виды страхования банковских рисков	0,4	5,00	0,8	7,84	0,5	6,02	0,9	8,57	0,9	8,18
Страхование рисков банков, всего	8,0	100,00	10,2	100,00	8,3	100,00	10,5	100,00	11,0	100,00

Источник: [Составлено автором]

Из приведенных в таблице 2.8 данных видно, что наибольший удельный вес в структуре страхования рисков банка составляет страхование сотрудников банка, куда входит добровольное медицинское страхование, страхование от несчастного случая и страхование жизни и здоровья. В 2015 году на данный вид страхования пришлось 77%. Актуальным для банка является страхование, связанное с мошенническим использованием пластиковых карт. В качестве защиты от данных рисков, банк может обращаться к различным видам страхования данных рисков. Для защиты от подобных мошеннических действий существует полис страхования банка – эмитента пластиковых карт. Банк в данном случае выступает страхователем. Данный вид страхования включен в страхование специфических рисков банка, удельный вес которого составлял за рассматриваемый период от 3,75% до 12,05%.

Продолжим анализ современного состояния взаимодействия банков и страховых организаций путем построения модели множественной регрессии. В результате определим факторы, которые оказывают наиболее сильное влияние на рынок банковского страхования в России.

## 2.2. Математическая регрессионная модель влияния факторов на рынок банковского страхования

Рассмотрим зависимость рынка банковского страхования от нескольких объясняющих переменных (регрессоров). Целью проводимого исследования является изучение регрессионной зависимости между рынком банковского страхования от ряда факторов.

Модель множественной линейной регрессии имеет следующий вид:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_px_p + \varepsilon \quad (1)$$

где  $y$  – объем рынка банковского страхования (млрд. руб.);

$x_1$  – доходы населения (млрд. руб.);

$x_2$  – объем выданных кредитов физическим лицам (млрд. руб.);

$x_3$  – количество кредитных организаций (ед.);

$x_4$  – количество страховых организаций (ед.);

$b$  – коэффициенты регрессии;  $\varepsilon$  – «ошибка» модели.

Объектом исследования выступает рынок банкострахования. Предметом – взаимосвязи между объемом рынка банковского страхования и указанными экономическими показателями. Информационной базой послужили ежеквартальные значения соответствующих показателей за период с 2011 года по 2015 год (табл. 2.9). Таким образом, для оценки линейной функции множественной регрессии взята выборка объемом  $n=16$ . Произведен отбор факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на банкостраховой рынок – объясняемую переменную  $Y$ . Также при отборе факторов было учтено правило о том, что число включаемых факторов обычно в 6-7 раз меньше объема совокупности, по которой строится регрессия. В нашем случае в уравнении регрессии определяется 2 параметра, при заданном объеме наблюдений 16, что выполняет условие правила.

Таблица 2.9

Исходные данные для построения модели множественной линейной регрессии

Показатели	Объем рынка банкострахования (млрд. руб.) $Y$	Доходы населения (млрд. руб.) $X1$	Кредиты физ. лицам (млрд. руб.) $X2$	количество банков (ед.) $X3$	количество страховых компаний (ед.) $X4$
1 кв 2012	19,4	8206,1	1433,1	978	556
2 кв 2012	25,4	9695,4	1836,8	975	530
3 кв 2012	27,7	9991,3	1889,5	965	484
4 кв 2012	33,9	12010,8	2067	962	469
1 кв 2013	26,4	9402,7	1760,8	956	460
2 кв 2013	37,8	10877,3	2238	954	454
3 кв 2013	38,7	10978,1	2320	956	442
4 кв 2013	41,8	13392,5	2459,4	942	432
1 кв 2014	35,8	9836,8	1928,8	923	431
2 кв 2014	40,8	11786,6	2247,8	900	425
3 кв 2014	41,1	12116,7	2220,8	956	421
4 кв 2014	47,9	14180,4	2241,2	942	416
1 кв 2015	32,1	11142,0	1108,4	923	411
2 кв 2015	41,8	13000,2	1410,1	900	390
3 кв 2015	49,1	13353,8	1604,4	884	371
4 кв 2015	55,5	15604,6	1738,5	859	344

Источник: [Составлено автором]

Оценки коэффициентов модели и их стандартные ошибки

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	82,6162	29,168	2,8324	0,0163
X1	0,00222587	0,000548129	4,0608	0,0019
X2	0,00613354	0,00178746	3,4314	0,0056
X3	-0,0613175	0,0373689	-1,6409	0,1291
X4	-0,0580832	0,0271656	-2,1381	0,0558

Источник: [Составлено автором]

В таблице 2.10 приведены оценки коэффициентов множественной регрессии.

В итоге имеем уравнение множественной линейной регрессии с четырьмя объясняющими переменными:

$$\hat{y} = 82,6162 + 0,0022x_1 + 0,0061x_2 - 0,0613x_3 - 0,0581x_4, \quad (2)$$

Прежде чем судить о точности и достоверности полученной модели, следует определить качество и статистическую значимость модели в целом.

Для оценки качества подбора линейной функции рассчитывается коэффициент детерминации ( $R^2$ ). В нашем уравнении  $R^2=0,9617$ . Таким образом, уравнением регрессии объясняется 96,17% дисперсии результативного признака, а на долю прочих факторов приходится 3,83% (табл.2.11). Уравнение регрессии всегда дополняется показателем тесноты связи – коэффициентом корреляции. В нашей модели коэффициент корреляции  $r=0,9807$ .

Таблица 2.11

Коэффициенты качества модели

Среднее зав. перемен	37,19520	Ст. откл. зав. перемен	9,535043
Сумма кв. остатков	52,16723	Ст. ошибка модели	2,177723
R-квадрат	0,961747	Испр. R-квадрат	0,947837
F(4, 11)	69,14050	P-значение (F)	1,01e-07
Лог. правдоподобие	-32,15794	Крит. Акаике	74,31589
Крит. Шварца	78,17883	Крит. Хеннана-Куинна	74,51370

Источник: [Составлено автором]

Использование только коэффициента детерминации для множественной регрессии не достаточно, так как увеличение числа экзогенных факторов не всегда ведет к улучшению качества модели. Поэтому для оценки качества

множественной регрессионной модели рассчитаем скорректированный (коэффициент) детерминации. Скорректированный коэффициент детерминации  $\hat{R}^2 = 0,9478$ , что также показывает весьма высокую (доля вариации более 94,78%) тесноту связи.

Это подтверждается и оценкой средней относительной ошибки аппроксимации  $\bar{A} = 2,18\%$ , которая находится значительно ниже пределах приемлемой точности  $\bar{A} < 8...10\%$ .

Для проверки адекватности полученной модели воспользуемся критерием Фишера-Снедекора. На уровне значимости  $\alpha=0,05$  наблюдаемое значение F-критерия равно 69,14, что намного больше критического значения ( $F_{\text{крит}} = 3,35669$ ). Поэтому с вероятностью точности 95% можно утверждать, что полученная модель множественной линейной регрессии признается адекватной выборочным данным.

Таким образом, модель в целом имеет хорошие показатели качества, значимости и надежности.

Оценим значимость и экономическую интерпретируемость всех полученных коэффициентов регрессии. Для этого рассчитаем их t-статистику Стьюдента:  $t_0 = 2,832$ ;  $t_1 = 4,061$ ;  $t_2 = 3,431$ ;  $t_3 = -1,641$ ;  $t_4 = -2,138$ . Проанализируем абсолютные величины (модули) полученных t-статистик коэффициентов регрессии, сравнив их с критическим значением. При уровне  $\alpha=0,05$  и числе степеней свободы=11  $t_{\text{крит}} = 1,79588$ . Таким образом,  $|t_3| = 1,641 < t_{\text{крит}} = 1,79588$ , т.е. такой фактор, как количество кредитных организаций не значительно влияет на рынок банкострахования.

На рисунке 2.11 представлена графическая интерпретация построенной модели. Для этого рассчитаем прогнозные значения объясняемой переменной -  $\hat{y}$  и нанесем их на общую диаграмму с наблюдаемыми значениями.

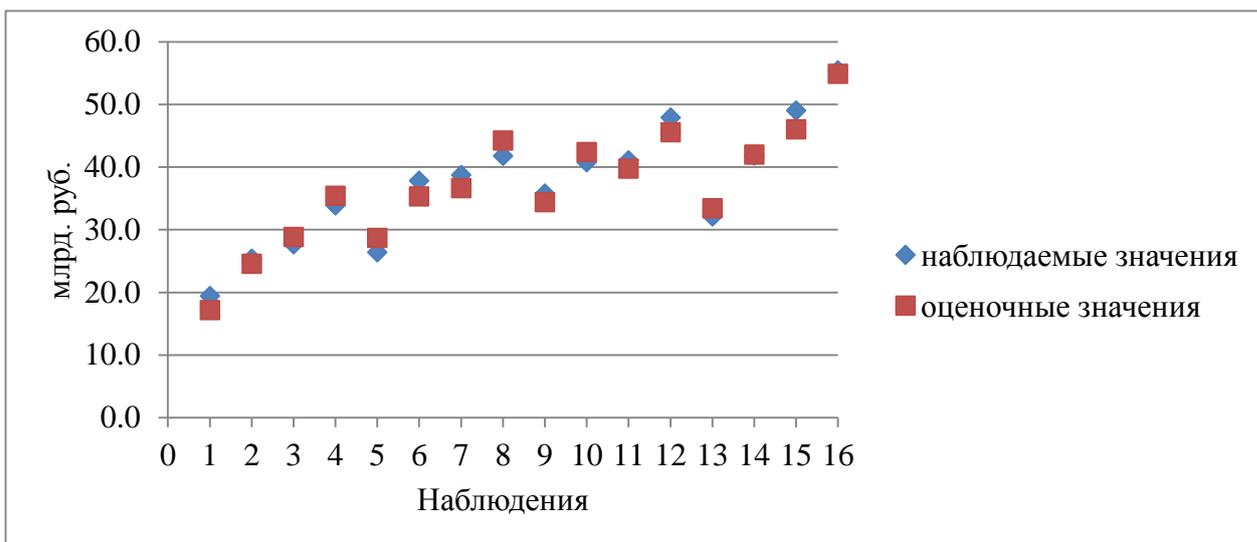


Рисунок 2.12 – Графическая интерпретация построенной модели множественной регрессии

Источник: [Составлено автором]

Из построенного графика видно, что в целом оценочные значения объемов рынка банковского страхования близки к наблюдаемым. Но для некоторых наблюдений (например, №1, 5, 6, 7, 8, 15) расчетные показатели значительно отличаются от фактических.

Для того чтобы эконометрическая модель адекватно описывала действительность, необходимо, чтобы полученные коэффициенты регрессии имели четкое экономическое толкование, а также были значимы. В данной модели подобраны такие экзогенные факторы, рост которых должен приводить к росту объемов рынка банкострахования, т.е. знаки коэффициентов регрессии должны быть положительными. Но в полученной выше модели оценки коэффициентов  $b_3$  и  $b_4$  этому не соответствуют. Например, получается, что с увеличением количества банковских учреждений, объем рынка банковского страхования снижается, что с экономической точки зрения неверно.

Итак, в полученной модели множественной линейной регрессии присутствуют противоречия. Вроде бы учтены факторы, существенно влияющие на эмиссию банковских карт. Модель значима ( $F=69,14$ ), ее качество высокое ( $R^2 = 0,9617$ ,  $\hat{R}^2 = 0,9478$ ), довольно низкая средняя

относительная ошибка ( $\bar{A} = 2,18\%$ ). Но некоторые из факторов регрессии экономически не интерпретируемы и не значимы.

Есть основания подозревать, что в полученной модели присутствуют тесные статистические связи между объясняющими переменными. Для этого исследуем модель на мультиколлинеарность различными методами. В первую очередь проанализируем корреляционную матрицу, состоящей из коэффициентов корреляции между объясняющими переменными (таблица ). Наличие в модели пар переменных с высокими коэффициентами корреляции ( $>0,7-0,8\%$ ) свидетельствуют о присутствии мультиколлинеарности.

Таблица 2.12

#### Результаты оценки корреляционной матрицы

Факторы	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1,0000	0,9332	0,2731	-0,7692	-0,8964
X1	0,9332	1,0000	0,1917	-0,6977	-0,8256
X2	0,2731	0,1917	1,0000	0,2435	0,0209
X3	-0,7692	-0,6977	0,2435	1,0000	0,8704
X4	-0,8964	-0,8256	0,0209	0,8704	1,0000

Источник: [Составлено автором]

Анализ корреляционной матрицы показывает, что действительно, существует тесная связь между следующими парами объясняющих факторов:  $x_1$  и  $x_4$  ( $r_{x_1x_4} = -0,8256$ ),  $x_3$  и  $x_4$  ( $r_{x_3x_4} = 0,8704$ ).

Более подробное изучение вопроса наличия тесных статистических связей между экзогенными переменными достигается путем анализа величин множественных коэффициентов детерминации. Наличие в модели высокого коэффициента детерминации ( $>0,7$ ) между какой-либо объясняющей переменной и некоторой их группой, может свидетельствовать о мультиколлинеарности.

Таким образом, получаем следующие значения:

$$R^2_{x_1/x_2,x_3,x_4} = 0,7288;$$

$$R^2_{x_2/x_1,x_3,x_4} = 0,3233;$$

$$R^2_{x_3/x_1,x_2,x_4} = 0,8109;$$

$$R^2_{x_4/x_1,x_2,x_3} = 0,8525;$$

Для переменных X3, X4 оценка коэффициентов детерминации показала высокие результаты, что может свидетельствовать о наличии мультиколлинеарности.

Также протестируем нашу модель на мультиколлинеарностью с помощью метода дополнительных регрессий (метод инфляционных факторов). Значения  $VIF_j > 10$  могут свидетельствовать о наличии тесных связей между объясняющими переменными. Были получены следующие результаты проверки мультиколлинеарности по методу дополнительных регрессий:

$$VIF_{x1} = 3,687;$$

$$VIF_{x2} = 1,478;$$

$$VIF_{x3} = 5,289;$$

$$VIF_{x4} = 6,778;$$

Для всех переменных VIF значение не превышает нормы.

Таким образом, два метода выявления мультиколлинеарности подтвердили подозрения о наличии тесных связей между объясняющими переменными.

Можно сделать вывод, что перечисленные выше проблемы, связанные с внутренними противоречиями модели, являются следствием мультиколлинеарности. Модель в полученном виде не пригодна для практических целей и нуждается в уточнении. Займемся процедурой устранения (уменьшения) мультиколлинеарности.

Для оценивания модели линейной множественной регрессии в условиях мультиколлинеарности существуют различные методики, которые условно можно разделить на две группы: процедура пошагового присоединения и процедура пошагового удаления. Будем устранять мультиколлинеарность процедурой пошагового удаления.

На первом шаге удалим из полученной модели множественной линейной регрессии фактор, имеющий наиболее тесные статистические связи между объясняющими переменными. Причем учтем все три описанных метода выявления мультиколлинеарности. Анализ корреляционной матрицы показал

связь между парами  $x_1$  и  $x_4$  ( $r_{x_1x_4} = -0,8256$ ),  $x_3$  и  $x_4$  ( $r_{x_3x_4} = 0,8704$ ). Анализ величин множественных коэффициентов детерминации выявил высокие результаты у объясняющих переменных  $X_3$  и  $X_4$ :  $R^2_{x_3/x_1, x_2, x_4} = 0,8109$ ,  $R^2_{x_4/x_1, x_2, x_3} = 0,8525$ . Метод инфляционных факторов не отразил наличие тесных связей у объясняющих переменных. На данном шаге удаляем из модели фактор  $X_3$ , так как между фактором  $X_3$  наблюдается наиболее высокая корреляционная связь с другими факторами, высокий показатель  $R^2_{x_3/x_1, x_2, x_4} = 0,8109$  и незначимая  $t$ -статистика  $|t_3| = 1,641 < t_{\text{крит}} = 1,79588$ . Дополнительно можно ориентироваться на подход к выбору включаемых факторов, сравнивая достигаемые уровни значимости (столбец  $p$ -значение с заданным. В данной модели при уровне значимости  $= 0,05$  коэффициент  $b_3$  не значим ( $p$ -значение  $= 0,1291$ ).

На втором шаге устраняем мультиколлинеарную зависимость между парами  $x_1$  и  $x_4$ . Т.к. с прогнозируемым показателем теснее коррелирует фактор  $x_1$  ( $r_{y, x_1} = 0,9332$ ), чем  $x_4$  ( $r_{y, x_4} = -0,8964$ ), то именно  $x_1$  оставим в модели, а объясняющую переменную  $x_4$  – удалим. Причем именно фактор  $x_4$  имел экономически неадекватный знак  $\hat{b}_4 = -0,0580832 < 0$  и коэффициент  $b_4$  является не значимым при заданном уровне значимости  $= 0,05$  ( $p$ -значение  $= 0,0558$ ).

Получим новую модель множественной линейной регрессии без мультиколлинеарных связей:

$$\hat{y} = -18,7964 + 0,0044x_1 + 0,0024x_2 \quad (3)$$

От удаления факторов  $x_1$  и  $x_3$  основные показатели качества и значимости модели существенно не изменились: множественный коэффициент корреляции  $r = 0,9382$ ; коэффициент детерминации  $R^2 = 0,8802$ ; скорректированный коэффициент детерминации  $\hat{R}^2 = 0,8617$ ; средняя относительная ошибка аппроксимации  $\bar{A} = 3,55\%$ ; критерий Фишера-Снедекора  $F = 47,74 > F_{\text{крит}} = 3,80557$  при значимости  $\alpha = 0,05$ .

В итоговой модели  $t$ -статистика Стьюдента при уровне значимости  $\alpha = 0,05$  имеет следующие значения:  $t_0 = -2,874$ ;  $t_1 = 9,349$ ;  $t_2 = 9,998$ ;  $t_{\text{крит}} = 1,77093$

Модель в целом достаточно качественна и надежна, не содержит коллинеарных факторов, а оценка полученных коэффициентов регрессии, показывает значимость всех объясняющих показателей.

Проанализируем экономическую интерпретируемость всех полученных коэффициентов. На этот раз они с верными знаками коэффициентов (за исключением свободного коэффициента  $\hat{b}_0$ , который не несет экономического смысла). С вероятностью точности 86% можно утверждать, что полученная линейная модель множественной регрессии признается адекватной выборочным данным, и может быть использована для анализа и прогнозирования. И 14% вариации объясняется неучтенными в модели экзогенными факторами.

Из всех ранее выделенных объясняющих переменных наиболее важными оказались объемы кредитов, выданных физическим лицам и доходы населения. Именно эти показатели в большей степени влияют на рынок банковского страхования. Согласно полученной модели, увеличение суммы выданных кредитов на 1000 руб., при прочих равных условиях, приведет к увеличению банкострахового рынка на 4,4 руб. А увеличение доходов населения на 1000 руб., при прочих равных условиях, приведет к росту рынка на 2,4 руб.

Проведенный анализ сотрудничества банков и страховых компаний позволяет сделать вывод о том, что, как и многие институты, банкострахование претерпевает изменения. На рынке банковского страхования произошли заметные изменения, где существенно упал рынок кредитного страхования и соответственно вырос сегмент некредитного страхования. Сегмент некредитного страхования является теперь основным драйвером роста банкострахования в среднесрочной перспективе и для повышения привлекательности этого сегмента всему страховому сообществу необходимо проделать большую работу. Рассмотрим в следующей главе с какими основными проблемами сталкиваются банки и страховые компании в процессе сотрудничества и отметим основные перспективы их совместной деятельности.

### ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проведя анализ эффективности сотрудничества банков и страховых компаний можно сделать вывод о том, что их взаимное сотрудничество сталкивается с множеством проблем, решение которых необходимо провести незамедлительно. Недоработка многих проблем и вопросов отрицательно влияет на развитие банковского страхования в России.

Так как банкострахование в России является молодой и динамично развивающейся отраслью банковского бизнеса, то неизбежно возникают проблемы, связанные с его внедрением и реализацией.

Авторами О.Ю. Донецковой и Л.М. Садыковой выявлены и систематизированы следующие основные проблемы, связанные с рынком банковского страхования в России [16]:

- издержки времени и ресурсов на продажу продуктов банкострахования;
- отсутствие желания у банков рассматривать новые проекты;
- высокие комиссионные вознаграждения банков;
- «навязывание» продуктов банкострахования;
- несоответствие показателей деятельности страховых фирм;
- несоответствие кадрового состава;
- несовместимость технологий банков и страховых фирм;
- низкий спрос населения на страховые продукты;
- высокие риски взаимодействия банков и страховых фирм;
- низкий уровень финансовой грамотности населения.

Сегодня на рынке существует достаточное количество финансовых продуктов, которые интересны страховым компаниям, но не представляют интереса у банков, так как на продажу данного страхового продукта необходимо затратить больше времени, чем на реализацию банковского продукта. В результате можно сделать вывод о том, что для эффективного взаимодействия с банком страховая компания должна предлагать простые, но в

то же время технологичные и инновационные страховые продукты, которые на рынке может реализовывать только банк.

Банки получают от страховых компаний высокие комиссионные вознаграждения, увеличивая комиссионный доход. Высокая комиссия за реализацию страховых продуктов обусловлена тем, что банковские сотрудники не имеют достаточного уровня знаний и опыта в области продаж. Часть полученной банком комиссии необходимо направлять на проведение специальных тренингов для сотрудников банка. Для успешной реализации страховых услуг банкам необходимо правильно мотивировать свой персонал.

Частой проблемой является случай, когда при оформлении кредитного договора сотрудники банков не просто рекомендуют оформить страховой полис, а навязывают его приобретение. При этом отказ клиента от приобретения страхового полиса влияет на повышения тарифа по кредиту. Навязывание дополнительных услуг – нарушение закона, но банки систематически пренебрегают им. Для решения этой проблемы необходимо более часто осуществлять проверки Федеральной Антимонопольной Службой.

Последствия финансового кризиса заставили банки ужесточить требования при аккредитации страховых фирм. Во время кризиса банки часто сталкивались с невыполнением обязательств некоторыми страховщиками. Банки стали тщательнее анализировать их финансовую устойчивость, разрабатывать и реализовывать собственные методики оценки финансовой устойчивости. Для анализа надежности банки запрашивают у страховщиков финансовую отчетность, после чего проводят расчет показателей, характеризующих реальное финансовое состояние страховых фирм. Исходя из этого, многие страховые фирмы ставят под сомнение качество методик оценки их надежности, используемых банками.

Для проведения анализа финансового состояния страховой организации далеко не все банки имеют в своем штате специалистов, компетентных в данной области. Нередко отдельные коэффициенты финансового состояния страховой компании могут быть истолкованы аналитиками банка с позиции

требований к кредитной организации, не учитывая специфику страховой деятельности.

Еще одной проблемой взаимодействия страховщиков и банков является слабая технологичность и большие транзакционные издержки на основе и модернизацию IT- систем. Наличие надлежащего программного обеспечения разрешает сотруднику банка полуавтоматически оформлять страховые полисы и в режиме реального времени предоставлять информацию о заключенных договорах, страховых премиях и страховых суммах страховой компании. Очень важно учитывать техническую составляющую, чтобы взаимное сотрудничество осуществлялось без сбоев. Если утрачивается какая-то информация, либо она усваивается некорректно, то проблемы возникают у всех сторон партнерства. Высокая технологичность организует комфортные условия работы сотрудникам банка и обеспечивает своевременное создание отчетности страховой компании.

Как для банков, так и для страховых компаний важно учитывать все риски, которые связаны с контрагентом (репутационные, финансовые, юридические и т. д.). Со стороны страховой компании возникают риски, сопряженные с конкуренцией, ценовой политикой, с риском повышенной убыточности и даже есть риск ухода банка от партнерства через основание кэптивного страховщика или просто альянса с другой страховой фирмой. У банков появляется проблема наличия значительной просроченной задолженности по выданным кредитам. Для снижения рисков банков и страховых организаций необходимо постоянно совершенствовать продуктовую линейку банковского страхования, применяя клиентоориентированный подход при разработке новых продуктов. Важно учитывать интересы клиента в сформировавшейся экономически нестабильной обстановке на финансовом рынке. Перекрестные продажи должны быть оптимизированы и становиться доступными для клиента. Должно идти масштабирование бизнеса, сопряженное с разнообразными интересами клиента банка: заемщика, вкладчика, инвестора и т. д. Исследования показали, что социальная защита населения в России

находится на слабом уровне, поэтому приумножение страховой защиты граждан посредством банкострахования пойдет на пользу всему обществу.

В настоящее время сдерживающим фактором развития рынка банкострахования является низкая степень развития финансовой культуры населения. Россияне нередко воспринимают страхование при кредитовании как нагрузку к кредиту, прибавочное обязательство, которое нужно исполнить, чтобы приобрести кредит. За рубежом, наоборот, заемщики стремятся избежать потенциально возможных рисков неплатежа по кредиту посредством страховой программы, которая предлагается в банке, или независимо от банка в страховой фирме. Для решения данной проблемы необходимо осуществлять в банках консалтинг клиентам на тему необходимости, роли и сущности страховых продуктов.

На данном этапе активного развития банкострахования в России существует ряд проблем, решением которых банки и страховые компании должны заниматься совместно. Для более эффективного развития направлений банкострахования нужны общие взаимодействия регулирующих органов, банков и страховых организаций. Понижение цены банкостраховых продуктов, преимущественно, за счет банковской комиссии; повышение и разнообразие страхового покрытия по предлагаемым программам; увеличение степени информированности клиентов о сущности и необходимости страховых программ, – всё это позволит значительно активизировать банкострахование в России и поднять его на более высший качественный уровень.

Чтобы снизить влияние объемов кредитования на финансовый результат банки совместно со страховыми компаниями начали активно развивать направление "коробочных" продуктов, пользующихся большим спросом у клиентов, так как несут высокую ценность для страхователей.

«Впервые за много лет заметным сегментом становится некредитное банковское страхование, продажа страховых продуктов, не привязанных напрямую к потребительскому или иному кредитованию, - заявляет вице-президент группы "Ренессанс страхование" Юлия Гадлиба. – Именно

некредитное банковское страхование станет главным драйвером роста рынка на среднесрочную перспективу».

«Наиболее перспективным является добровольное страхование жизни, которое приносит застрахованным дополнительный доход, что может частично заменить такой инструмент, как депозиты, - считает Ольга Басова, ведущий эксперт по страховым рейтингам рейтингового агентства Эксперт РА. - Развитие этого направления банкострахования зависит от благосостояния граждан, а также их доверия к такому финансовому инструменту. Сейчас смешанное и инвестиционное страхование жизни активно продвигается страховыми компаниями, связанными с банками, поэтому доля кэптивных страховщиков в банкостраховании будет расти».

По мнению заместителя генерального директора компании «Альфа Страхование-Жизнь» Александра Денисова, «продукты страхования жизни привлекают клиентов за счет уникального сочетания 100% гарантии сохранности вложенных средств, возможности получения дохода от вложений в интересные активы, например акции компаний Google или Apple, а также за счет особых юридических характеристик продукта, например, возможности адресно передавать средства назначенному выгодоприобретателю».

По сути, такие продукты конкурируют с банковскими депозитами в премиум-сегменте (где клиенты гонятся не за ставкой, а за надежностью) [49].

Генеральный директор ООО СК «Сбербанк страхование жизни», председатель комитета ВСС по развитию страхования жизни Чернин Максим Борисович: «Инвестиционное страхование жизни растет потому, что это альтернатива внесению денег на депозит с потенциалом дохода выше, чем по депозитам, ставки по которым постоянно падают последние полтора года. Клиенту при этом никогда не предлагается поместить все накопления в инвестиционное страхование жизни, оптимально с точки зрения построения инвестиционного портфеля в инструменты, аналогичные инвестиционному страхованию жизни, размещать от 10 до 30% сбережений. И то только в случае

четкого понимания, что ближайшие года три их не нужно будет извлекать» [22].

«Часть крупных банков создают свои страховые компании для максимального удовлетворения как своих потребностей в страховых продуктах, так и потребности клиентов. Другие банки ограничиваются сотрудничеством с 2-5 страховыми компаниями. Есть банки, которые сотрудничают с 10-20 банками», - говорит управляющий директор банка "БКС Премьер" Сергей Данилов [23].

Таким образом, в последние годы складывается тенденция перехода рынка банковского страхования в кэптивные страховые организации, которые входят с банковскими учреждениями в одну финансовую группу. Это, в свою очередь, ведет к сужению рыночного сегмента в банковском страховании.

Исполнительный вице-президент «СГ МСК» Сергей Ефремов считает, что целью создания «карманных» компаний является максимизация прибыли по одному клиенту. Основным видом деятельности таких страховщиков выступает страхование жизни и здоровья заемщиков по потребительским кредитам. Этот сегмент страхования характеризуется низкой убыточностью по операциям страхования, небольшим объемом управленческих затрат и расходов на ведение дела, поток клиентов обеспечивается банком, следствием чего является высокий уровень доходов у банка [18].

Рост доли ООО СК «Сбербанк страхование жизни» на рынке банкострахования в 2014 году сказался и на доле кэптивных страховых компаний во взносах, полученных через банковский канал продаж. В 2014 году доля кэптивных страховых компаний составила 52%, увеличившись на 8 п. п. по сравнению с 2013 годом.

На рисунке 3.1 представлена динамика доли кэптивных страховщиков в сегменте банковского страхования

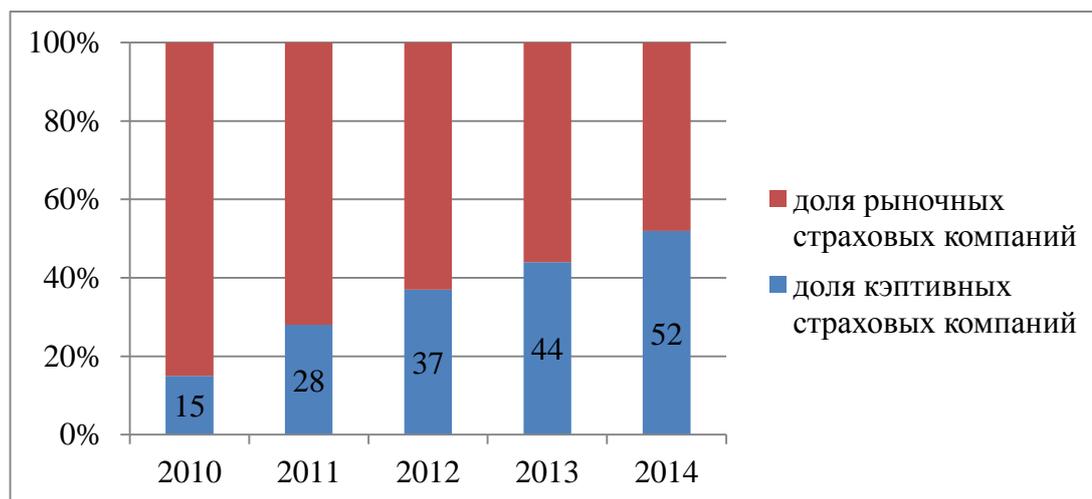


Рисунок 3.1 - Динамика доли кэптивных страховщиков в банкостраховании

Источник: [48]

Ярче всего политика вытеснения рыночных страховщиков проявляется у крупных банков, занимающих лидирующие позиции в соответствующих сегментах рынка. В таблице 3.1 приведены лидеры рынка банкострахования по объему страховых взносов в 2014 году.

Таблица 3.1

Лидеры рынка банкострахования по объему страховых взносов в 2014 году

Компания/группа компаний	Страховые взносы, тыс. руб.	Страховые выплаты, тыс. руб.	Тпр взносов (2014/2013), %
ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	36 474 176	514 606	304,0
ООО СК «ВТБ Страхование»	21 626 262	2 461 525	27,6
Страховая группа «АльфаСтрахование»	21 188 056	2 203 634	21,0
САО «ВСК»	12 602 467	6 273 767	-4,8
Группа Ренессанс Страхование	12 548 848	1 246 076	-41,9
ОСАО «РЕСО-Гарантия»	11 051 555	7 558 440	-1,5
ООО СК «Согласие»	8 740 804	9 665 168	-26,4
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	5 762 032	475 562	1,4
Страховая Группа СОГАЗ	5 423 624	2 172 259	32,6
ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	5 344 348	686 543	36,0

Источник: [Составлено автором]

В условиях неизбежного сужения рынка в ближайшей перспективе рыночные страховщики будут концентрироваться на расширении линейки некредитных продуктов, реализуемых через банки.

С другой стороны, кэптивные страховщики гораздо менее активны в тех видах страхования, в которых маржинальность ниже: автостраховании, имущественном страховании, страховании выезжающих за рубеж, добровольном медицинском страховании. Это и понятно, ведь для того чтобы зарабатывать в этих видах, недостаточно обучить сотрудников банка продавать готовые решения. Необходимо иметь разветвленную сеть офисов урегулирования убытков, обучить или найти на рынке специалистов по урегулированию, заключить договоры на обслуживание с партнерами, которые являются неотъемлемой частью сервисной составляющей по урегулированию убытков. Все это требует времени, опыта и связано с высокими организационными рисками.

По мнению исполнительного директора СГ "МАКС" Андрея Мартьянова, происходит монополизация рынка банкострахования особенно в сегментах, которые развиваются наиболее активно. Решение ФАС фактически узаконило взаимодействие банков с собственными кэптивными компаниями и дало возможность банкам создавать подобные компании. Этот рынок сужается, особенно в тех областях, которые наиболее прибыльны и интересны банкам. То, что происходит на рынке, особенно в сегменте страхования жизни и здоровья, перестает быть страхованием, а становится способом взимания дополнительной комиссии банков [18].

Монополизация рынка банковскими страховщиками (страховыми компаниями, аффилированными с банками) является еще одной актуальной проблемой рынка банковского страхования. Постепенно с рынка устраняются слабые игроки. Актуальными остаются два вопроса: нужно ли рынку столько компаний и каким образом с него удалять слабых игроков.

По мнению экспертов 2016 год, возможно, станет самым результативным в плане отзыва лицензий. По оценке Национального рейтингового агентства, к

концу года с рынка уйдут около ста компаний. По итогам первого квартала их число достигло 20. За 2015 год таких было 67 (учитывая только отзыв, а не добровольный уход), в 2014-м — всего 18, в 2013-м — 37 [49].

Ранее глава департамента страхового рынка Банка России Игорь Жук заявлял, что у регулятора есть претензии к качеству активов 130 компаний, в их число входят и системно значимые.

Основная сложность надзора в страховании связана с тем, что проблемы сложно выявить на ранней стадии. Одна из причин несостоятельности компаний — демпинг. Демпинг портит весь рынок, мешая работать хорошим компаниям и вгоняя в проблемы компании, которые им занимались. Но у регулятора нет таких же простых методов борьбы с ним, как в банковском деле, где с недавнего времени устанавливаются максимальные ставки и по потребительским кредитам, и по частным вкладам. Положение обещает исправить трансформация Всероссийского союза страховщиков в саморегулируемую организацию в соответствии с законом «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка», и уже в этих рамках участники рынка займутся саморегулированием.

Анализ отзывов лицензий за последние два года показывает, что из 93 компаний всего четыре входили в топ-50.

Ярким примером того, что с рынка устраняются только малые и слабые страховые компании является санация СГ «Уралсиб». В 2014 году страховая группа занимала 15 место в списке лидеров банковского страхования по объему страховых взносов.

СГ «Уралсиб» в последние пять лет убыточна – за 2015 г. убыток составил 3,2 млрд. руб. Сборы страховщика сохранились на уровне 2014 г. – 15,6 млрд. руб., выплаты составили 11,4 млрд. руб., следует из отчетности. В 2015 г. компания продолжала получать убытки из-за высокоубыточного портфеля по автострахованию (каска и ОСАГО), что и привело к значительному сокращению капитала, объясняет аналитик «Эксперт РА»

Алексей Янин. В основном убыточный портфель был сформирован еще до 2015 г., добавляет он [6].

В конце 2015 г. страховщик нарушил нормативы ЦБ по марже платежеспособности, а также по размещению страховых резервов и собственных средств, следует из отчетности.

СГ «Уралсиб» пройдет финансовое оздоровление: разрабатывается план, который должен вывести страховщика на прибыль в течение ближайших трех лет. До конца года страховая группа должна стать безубыточной, а до конца 2017 года получить первую квартальную прибыль.

Страховая группа «Уралсиб» получит финансовую поддержку, часть страхового портфеля будет реструктурирована за счет выхода из убыточных сегментов розничного страхования, региональная сеть будет оптимизирована, административные расходы снижены. План должен быть представлен в АСВ и ЦБ РФ до 1 июля 2016 г., раньше этого времени сумма, которая может быть направлена на поддержку страховщика, известна не будет [25].

Страхование жизни и здоровья заемщиков сегодня, как и раньше, занимает значительную долю на рынке банковского страхования. Но в последнее время все большую популярность набирают продукты коробочного типа (это страхование банковских карт, имущества), а также продукты инвестиционного страхования жизни, рассказывает зампред правления МДМ Банка Дмитрий Юрин.

«Раньше банкострахование в РФ развивалось за счет так называемых "связанных" продуктов, которые дополняли банковские предложения. Речь как о необходимых полисах (например, страхование недвижимости при ипотеке), так и о добровольных (например, страхование жизни при ссуде наличными). Сейчас наполнение расширяется, в банках для продажи появляются "коробочные" страховые продукты, простые в оформлении, с хорошим комиссионным вознаграждением для банка. За последние 2-3 года в перечень страховых программ, по которым банки сотрудничают со страховыми компаниями, входят страхование КАСКО, жизни и здоровья заемщиков,

залогов. В кризис повышаются риски социального дефолта заемщиков, поэтому доля выданных кредитов со страховкой растет», - говорит Сергей Данилов.

Отношение россиян к продуктам со страховкой разнится. Если заемщик ответственно подходит к вопросу возврата кредита и понимает, что в период кризиса могут возникнуть разные ситуации, когда он не сможет своевременно оплачивать кредит, то он пользуется страхованием для минимизации возможности оказаться неплатежеспособным, уверен Сергей Данилов: «Если же заемщику важно получить деньги, а о возврате средств он не задумывается, то такие заемщики рассматривают страхование, как дополнительные необязательные расходы по кредиту, такие заемщики, как правило, не страхуются».

Общей проблемой в банкостраховании является навязывание страховых услуг при приобретении банковских продуктов. Банк России признает, что проблема навязывания страховых продуктов стала особенно актуальной несколько лет назад в период бума потребительского кредитования. Нередко при оформлении кредита граждане даже не знали, что одновременно получают и услугу по страхованию. В большом пакете документов разобраться было нелегко, а стоимость страховки включалась в сумму кредита. В других случаях приобретение страховых услуг становилось обязательным условием заключения кредитного договора.

«Каждый заемщик, оформивший при получении кредита программу страхования, сделал свой выбор добровольно, понимая плюсы этой опции, - подчеркивает Дмитрий Юрин. - Тем более, решение клиента о страховании не влияет на решение банка о выдаче кредита или его сумме. При этом не заметить факт подписания комплектов документов на страхование просто невозможно, как это бывает в некоторых организациях при выдаче кредита».

Банк России реализовал превентивную меру, введя «период охлаждения» — срок, в течение которого гражданин сможет расторгнуть договор добровольного страхования. Он предусмотрен указанием «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных

видов добровольного страхования», согласно которому гражданин, расторгнувший договор, получит возможность в определенном порядке вернуть себе уплаченную страховую премию. Под действие введенной регулятором нормы подпадает, в частности, добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование жизни, жилья, финансовых рисков гражданина, добровольное страхование ответственности автовладельцев (ДСАГО) и проч. Предложенная новация не распространяется на добровольное медицинское страхование иностранцев, которые работают в России.

«Период охлаждения» утвержден Указанием Банка России №3854-У от 20.11.2015, которое было официально опубликовано в феврале 2016 года и вступило в силу 2 марта 2016 года (через 10 дней после опубликования). Заработал так называемый «период охлаждения» с 1 июня 2016 года, с этого времени страховые компании должны вести работу в соответствии с новым порядком [41].

До введения «периода охлаждения» по Гражданскому кодексу гражданин был вправе отказаться от договора страхования в любое время, но при этом страховая премия не подлежала возврату, если договором не предусматривалось иное. Таким образом, возврат уплаченных за страховку средств зависел от условий страхования в конкретной компании [9].

При отказе от страховки в «период охлаждения» страховая компания обязана возместить заплаченные за полис деньги в полном объеме, если договор страхования не вступил в силу. Если же договор начал действовать, то страховая организация будет вправе удержать при возврате средств часть премии, пропорциональную количеству дней, прошедших с начала действия договора.

«Необходимость введения «периода охлаждения» связана со сложившейся на страховом рынке негативной практикой навязывания физическим лицам договоров добровольного страхования, в заключении которых они не заинтересованы, в том числе при получении страховых или банковских услуг», — комментирует директор департамента страхового рынка

ЦБ Игорь Жук. Введение «периода охлаждения» позволит потребителям отказаться от навязанной или невыгодной страховой услуги без предъявления специальных требований или прохождения специальной административной или судебной процедуры.

Президент Всероссийского союза страховщиков и Российского союза автостраховщиков Игорь Юргенс считает, что введение в страховое законодательство понятия «период охлаждения» является нецелесообразным, данный вопрос должен регулироваться страховщиками самостоятельно, в том числе в рамках Всероссийского союза страховщиков (ВСС) как профессионального объединения страховщиков через выработку соответствующих рекомендаций и стандартов страхования. Введение «периода охлаждения», сделает розничное страхование непривлекательным и лишенным экономического смысла для страховщиков, что в свою очередь усугубит ситуацию на рынке страхования. При заключении договора страховщик несет расходы независимо от срока его действия. Основные расходы возникают у него в момент заключения договора — это расходы, связанные с оценкой риска, выдачей полиса, различных бланков, прилагаемых к полису, расходов по оплате комиссии агентам и других расходов, которые фактически входят в состав премии. Таким образом, возврат страховой премии приведет к финансовым убыткам страховщика, поскольку компенсация этих расходов не предполагается [27].

Возникают и вполне оправданные финансовые опасения - введение периода охлаждения повысит издержки страховых компаний, что может негативно отразиться на тарифах.

Как и многие институты, банкострахование претерпевает изменения. Драйвером роста становится некредитное страхование. Трансформируются каналы продаж. Усиливается позиция страховщиков, как участников симбиоза. Банки становятся зависимыми от комиссионных доходов, которыми несколько лет назад пренебрегали [54].

Инвестиционная заинтересованность страховщиков в банковских активах сохраняется на протяжении длительного времени. Банковские депозиты занимают значительную долю в инвестиционном портфеле страховых организаций. Однако Банк России в текущем году обсуждает со страховыми компаниями усиление их активности на рынке ценных бумаг. По словам генерального директора «Ингосстрах», Центральный Банк может снизить долю разрешенных вложений страховых компаний в банковские активы.

В 2015 году Банк России снизил предельный разрешенный процент инвестирования в банковские депозиты для негосударственных пенсионных фондов с 80% до 40%. По итогам 2015 года на инвестиции в банковские депозиты приходилось 24,7% активов страховых компаний. У крупных компаний около половины активов инвестированы в банковские депозиты. У «Ингосстрах» данный вид инвестиционных вложений составляет порядка 40-50% от инвестиционного портфеля.

По действующим указаниям Банка России страховые организации размещать в банковские депозиты не более 60% от суммарной величины страховых резервов. В январе 2016 года страховые компании обратились к Центральному Банку Российской Федерации с просьбой об увеличении разрешенной доли инвестиций в банковские депозиты надежных банков до 80%. По словам финансового директора «АльфаСтрахование», с учетом волатильности рынка банковские депозиты являются самым надежным и удобным инструментом [24].

«Снижение доли разрешенных вложений страховщиков в банковские депозиты сейчас нецелесообразно, правильнее повышать требования к рейтингам банков, принимаемых в покрытие, - уверена заместитель предправления «Согаз» Ольга Крымова. - Инвестиции в депозиты являются наиболее инвестиционно привлекательными и наименее волатильными. У нас 130 млрд. руб. резервов, большинство денег – в госбанках, и мы бы не хотели получить ограничение по работе с ними».

«Основная задача страховых компаний – минимизировать риски потери активов, в которых размещены страховые резервы и капитал, - поясняет Крымова. - В усилении активности на рынках ценных бумаг заинтересованы страховщики жизни, считает она, им нужны длинные инвестиционные инструменты в силу долгосрочных обязательств»

В течение 2015 года Банк России неоднократно заявлял, что разрабатывает альтернативные банковским депозитам инструменты инвестирования для страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов. «Пока серьезной альтернативы банковскому сектору нет, - признавал первый зампред ЦБ РФ Сергей Швецов. - Однако ЦБ намерен поддерживать выпуск краткосрочных облигаций и создание фондов денежного рынка, но процесс будет идти достаточно аккуратно» [24].

На новом этапе развития, корректируемом ЦБ РФ, подход банка и страховщика к реализации бизнеса станет более трудоемким, квалифицированным и клиентоориентированным.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На мировом финансовом рынке в 90-х гг. происходили процессы слияний и поглощений финансовых посредников, которые стали создавать союзы и объединения. В этом периоде времени четко замечалось сотрудничество банков и страховых организаций, что повлекло за собой возникновение на рынке финансовых услуг такого направления как банкострахование. В современных условиях данное сотрудничество является одним из наиболее перспективных путей развития финансового рынка России.

Целью проведения научно-исследовательской работы было определение, насколько эффективно реализуется сотрудничество банков и страховщиков в России на современном этапе.

В результате проведенного ретроспективного анализа отмечено, что сотрудничество банков и страховых компаний берет свое начало в Франции, где в 70-е годы XX века, где в силу сложившегося в то время зрелого и конкурентного рынка в банковском секторе, началось активное внедрение концепции банкострахования. Понятие «банкострахование» имеет французское происхождение и представляет собой интеграцию банков и страховых организаций с целью координации продаж, совмещения страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам партнера.

Банкострахование принято рассматривать с двух подходов. С институционального подхода банкострахование – это способ взаимного сотрудничества между банками и страховыми организациями. С функционального – это организация системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж.

Концепции банкострахования у авторов различаются потому, что интеграция страховой и банковской деятельности может варьироваться от простого дистрибьюторского соглашения с теми или иными типами связи капитала между двумя видами деятельности до интегрированной структуры,

где переплетаются все виды экономической деятельности финансовых институтов.

Таким образом, банкострахование представляет собой поэтапный процесс интеграции банков и страховщиков с целью реализации как страховых, так и банковских продуктов, совмещая каналы продаж и клиентскую базу партнера, страхование рисков самих банков, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга, благодаря чему достигается повышение эффективности деятельности.

Исследование основных функций, выполняемых страховыми компаниями и банками позволило выявить экономические основы взаимоотношений банков и страховщиков. Среди функций банков мы выделили функцию капитализации, инвестиционную функцию и функцию расчетно-кассового обслуживания. Страхование выполняет рисковую, сберегательную, предупредительную и инвестиционную функции. Наличие общих и специфических функций банков и страховых организаций может быть экономической основой как их совместной деятельности и сотрудничества, так и конкуренции.

Мотивацией к взаимному сотрудничеству является ряд преимуществ как для самих банков и страховщиков, так и для клиентов.

Рынок банкострахования объединяет партнерскую и клиентскую формы взаимоотношений банков и страховщиков.

Существует четыре основные формы взаимодействия между банком и страховой компанией:

- вхождение в акционерный капитал страховой компании (банка);
- клиентские отношения между банком и клиентом;
- партнерские отношения;
- интеграция.

Анализ сотрудничества банков и страховщиков на современном этапе показал, что из сложившихся форм взаимодействия банков и страховых компаний наиболее распространенной в России является вхождение банка в капитал страховой компании.

Ряд ведущих банков создает и развивает свои собственные страховые компании, реализуя через них собственные продажи.

Следующим направлением взаимодействия банковского учреждения и страховой организации является предоставление услуг банками страховым компаниям по размещению страховых резервов и собственных средств. Инвестиции страховщиков в банковские активы составляют порядка 20-30% в совокупном инвестиционном портфеле.

Сотрудничество банков и страховщиков, реализуемое в концепции банкострахования реализуется в России по следующим направлениям:

- розничное банкострахование;
- страхование юридических лиц через банки;
- страхование рисков банков.

В 2015 году банковское страхование составило 20,9 % страхового рынка России. Годом ранее через банковский канал продаж было собрано 21,7% всех страховых премий, что всего на 0,3% больше по сравнению с 2013 г. - 21,4%.

Данная сегментация рынка банковского страхования (розничное страхование, страхование юридических лиц через банки и страхование рисков банков) применялась до 2013 года. В 2013 году банки оценили положительный эффект от сотрудничества со страховщиками и начали работать не только со страховыми продуктами, связанными с банковскими услугами, но и со страхованием, не связанным с кредитованием. Такой вид страхования предоставляется клиенту на добровольной основе.

Доля страхования, не связанного с кредитованием, в общей структуре банковского страхования постепенно увеличивалась – с 4,5% в 2012 году до 37,8% в 2015 году. Доля страхования, связанного с кредитованием сократилась с 93,6% в 2011 году до 57% в 2015 году. Таким образом, на рынке наблюдается тенденция перехода от кредитного страхования к некредитному.

Эксперты отмечают добровольное страхование жизни новым драйвером роста рынка банкострахования, потому как данный вид страхования приносит

застрахованным дополнительный доход, что может частично заменить такой инструмент, как банковские депозиты.

В результате проведенного корреляционно-регрессионного анализа была построена двухфакторная модель множественной регрессии, отражающая влияние факторов на объем рынка банковского страхования. В ходе отбора факторов основными влияющими факторами оказались объемы кредитов, выданных физическим лицам и доходы населения. Именно эти показатели в большей степени влияют на рынок банковского страхования. Построенная математическая модель множественной регрессии имеет следующий вид:

$$\hat{y} = -18,7964 + 0,0044x_1 + 0,0024x_2 \quad (4)$$

Помимо ряда преимуществ от совместной деятельности банков и страховщиков существует ряд проблем: издержки времени и ресурсов на продажу продуктов банкострахования; высокие комиссионные вознаграждения банков; «навязывание» продуктов банкострахования; несоответствие кадрового состава; несовместимость технологий банков и страховых фирм; низкий спрос населения на страховые продукты; высокие риски взаимодействия банков и страховых фирм; низкий уровень финансовой грамотности населения.

Взаимное проникновение банковского и страхового бизнеса становится доминирующей тенденцией в последние годы в России. Для эффективного развития направлений сотрудничества банков и страховщиков нужны общие взаимодействия регулирующих органов, банков и страховых фирм. Понижение цены банкостраховых продуктов, преимущественно, за счет банковской комиссии; повышение и разнообразие страхового покрытия по предлагаемым программам; увеличение степени информированности клиентов о сущности и необходимости страховых программ, – всё это позволит значительно активизировать банкострахование в России и поднять его на более высший качественный уровень.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ахмедов, Ф.Н. Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях / Ф.Н.Ахмедов, У.И. Алиев // Финансы и кредит. – 2013. – №4 (532).
2. Бабакина, Д.Д. Актуальные виды страхования: опыт Франции / Д.Д. Бабакина // Управление корпоративными финансами. – 2010. – № 05 (41). – С. 306-316.
3. Баринов, Э.А. Регулирование финансовых рынков: российская и зарубежная практика / Э. А. Баринов // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – №16. – С.29-45.
4. Басова, О. Однобокое развитие [Электронный ресурс] / О. Басова // Эксперт. – 2013. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/27/odnobokeye-razvitiye/>
5. Басова, О. Рынок банкострахования в 2013 году: ставка на жизнь. [Электронный ресурс]/ О. Басова, О. Янин, П. Самиев // Эксперт. – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance\\_2013/part1](http://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2013/part1).
6. Борисяк, Д. «Уралсиб» оценил пользу санации [Электронный ресурс] / Д. Борисяк // Ведомости. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/05/04/639845-sanatsiya-uralsiba>
7. Буганова, К. В Банкомаркет / К. Буганова // Банковское обозрение. - 2011. - № 4. - С. 62–63.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ в действующей редакции от 23.05.2016 [Электронный ресурс] / Официальный текст. – Режим доступа: <http://www.gk-rf.ru/>
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ в действующей редакции от 23.05.2016 [Электронный ресурс] / Официальный текст. – Режим доступа: <http://www.gk-rf.ru/>

10. Гринюк, Е.М. Перекрестные продажи банковских и страховых продуктов как способ увеличения комиссионного дохода / Е.М.Гринюк // Банковский ритейл. - 2011.- № 1. - С. 8–14.
11. Гришин, П.А. Анализ факторов эффективности банкостраховой группы / П. А. Гришин, А. А. Цыганов // Финансы. – 2007. - №9. – С. 43-46.
12. Гулько, А.А. К вопросу о сотрудничестве банков и страховых компаний / А. А. Гулько, Е. Н. Пашкова // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2014. - №10. – С.236-241.
13. Гутова, К. В. Современные аспекты инвестиционной деятельности в страховых компаниях / К. В. Гутова, О. А. Окорокова // Инновационная наука. – 2016. - № 2.
14. Донецкова, О.Ю. Банкострахование / О. Ю. Донецкова // Денежное обращение, кредит и банки в трансформационной экономике: сб. науч. ст. – Оренбург, 2013. – С.27-29.
15. Донецкова, О.Ю. Банкострахование: учеб. пособие / О. Ю. Донецкова, Е. А. Помогаева. - М.: Директ-Медиа, 2013. – 84 с.
16. Донецкова, О.Ю. О проблемах развития банкострахования в РФ / О. Ю. Донецкова, Л.М. Садыкова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. - №8 (183). – С.42-46.
17. Духовный, А. Финансовый супермаркет как эффективной способ увеличения продаж банками и страховыми компаниями / А. Духовный // Компаньон. – 2009. – № 24 (280).
18. Евпланов, А. Взял кредит-плати за полис / А. Евпланов // Российская Бизнес-газета. – 2013. - №901(23).
19. Екимов, А. В. Развитие банкострахования в России / А. В. Екимов // Вестник Самарского государственного университета. – 2016. - № 2(136). – С.90-96.
20. Епифанов, А.А. Интеграционные процессы на финансовом рынке / А. А. Епифанов, И. А. Школьник, Ф. Павелко. - Суммы: УАБД НБУ, 2012. – 258 с.

21. Желтоносов, В.М. Степень интегрированности страхования и банков в России // Финансы и кредит. – 2014. - №9. – С.47.
22. Жилкина, М. Кризис не повод останавливаться в развитии. Интервью с генеральным директором ООО СК «Сбербанк страхование жизни», председателем комитета ВСС по развитию страхования жизни М.С.Черниным [Электронный ресурс] / М. Жилкина // Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня». – 2016. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/interviews/1089/>
23. Захарова, Л. Полис не тянет / Л. Захарова // Российская газета. – 2015. - №6689(118).
24. Каверина, М. Резервы останутся без депозитов / М. Каверина // Ведомости. – 2016. - № 4022.
25. Каверина, М. Санация без страховки / М. Каверина // Ведомости. – 2016. - №4089.
26. Кожевникова, И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков/ И. Н. Кожевникова. – Москва: Анкил, 2005. – 112с.
27. Кривошапко, Ю. Россиян избавят от «нагрузки» при покупке полиса ОСАГО /Ю. Кривошапко // Российская газета. – 2015. - №6672.
28. Кудрявцев, О.А. Банковское страхование: сотрудничество и конкуренция / О. А. Кудрявцев // Банковское дело. – 2015. - №8. – С.44.
29. Лаптева, Е.А. Формы взаимодействия страховых компаний / Е. А. Лаптева // Актуальные вопросы современной науки. – 2012. - №21-2. – С.153-160.
30. Ларина, О.И. Развитие страхования в российской банковской практике / О.И. Ларина, А.А. Якубова // Банковское дело. – 2012. – № 9. – С. 51-56.
31. Мазаева, М.В. Банки и страховщики: модернизация взаимоотношений / М.В. Мазаева, Н.Л. Литвинова // Вестник Тюменского государственного университета. – 2011. – № 11. – С. 71-74
32. Манькова, А.О. Страховые организации как инвесторы в российскую экономику: анализ структуры портфеля и пути повышения эффективности / А.

О. Манькова, М. А. Салтыков, Е. В. Швецова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 6.

33. Матвеев, А.Л. Оптимизация инвестиционного портфеля страховщика / А.Л. Матвеев // Экономика и социум. – 2014. – №1. – С. 11–14

34. Мнения «Банкострахование кредитное или некредитное?» [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/opinions/12/>

35. Мубинова, С. И. Проблемы и перспективы развития инвестиционной деятельности страховых компаний / С. И. Мубинова, Г. Н. Кайгородова // Новое слово в науке: перспективы развития : материалы V Междунар. науч.–практ. конф. - Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. — № 3 (5). — С. 310–312.

36. Мягкова, Ю.Ю. Банкострахование как инструмент развития российского рынка страховых услуг / Ю. Ю. Мягкова. – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013. – с.124-132.

37. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 (ред. От 05.04.2016). – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5842/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/)

38. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. 28.12.2013). – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/)

39. Обзор ключевых показателей страховщиков за 2015 год. Информационно-аналитические материалы ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review\\_insure\\_040516.pdf](http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_insure_040516.pdf)

40. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 г. №4015-1 (ред. от 23.05.2016). – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/)

41. О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования: Указание Банка

России от 20 ноября 2015 г. N 3854-У. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_194262/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194262/)

42. О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов: Указание Банка России от 16.11.2014 г. № 3444-У (ред. от 23.04.2016). – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70830020/paragraph/1:1>

43. О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов: Указание Банка России от 16.11.2014 г. № 3445-У (ред. 23.04.2016). – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70830022/paragraph/1:0>

44. Пашкова, Е.Н. Зарубежный и российский опыт развития банковского страхования / Е.Н. Пашкова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – С. 196-203.

45. Пенюгалова, А. В. Интеграция рынка страхования и банковского сектора: современное состояние и перспективы развития / А. В. Пенюгалова, А. И. Шкуренко // Финансы и кредит. – 2011. - №19. – С. 25-31.

46. Петрикова, В.А. Проблемы становления и функционирования Российского рынка банкострахования / В.А. Петрикова, Н.Е. Гаврилина // Теоретические и практические аспекты экономики и менеджмента: материалы международной заочной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. – 166 с.

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

48. Рынок банкострахования в 2014 году: некредитный рост. Обзор РА Эксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance\\_2014/](http://www.raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2014/)

49. Селянин, С. Не застрахованы / С. Селянин // Эксперт-Урал. – 2016. - №15(684)
50. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России: монография / под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганов.- М.: «МАКСС Групп». - 2013. - 208 с.
51. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. Статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance)
52. Страховщики справятся с новыми требованиями ЦБ к резервам и собственным средствам в срок – опрос [Электронный ресурс] / ИА «Финмаркет». – 2015. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/insurance/?nt=0&id=3936677>
53. Тейхрева, Е.А. Инвестиционная деятельность страховой компании как фактор повышения ее эффективности / Е.А. Тейхрева // Проблемы и перспективы интеграции экономик: Сборник научных статей Международной научно-практической конференции. – Вязьма. - 2014. – 283 с.
54. Третьякова, Т.А. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях / Т. А. Третьякова, М. В. Мазаева // Финансы и кредит. – 2015. № 8. – С.41-47
55. Улыбина, Л.К. Методологические аспекты институциональной трансформации страхового рынка в условиях финансовой глобализации / Л.К. Улыбина // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2013. - №3 (127). - С. 69-72
56. Федосов, Е.А. Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе / Е.А. Федосов // Банковское дело. – 2011. – № 6. – С. 30-34.
57. Шепелин, Г.И. Теоретические основы и тенденции развития банкострахования в современной России / Г. И. Шепелин, Э. О. Погосян, В. В. Трофимова // Экономика и социум. – 2015. - №6 (19).

## Состав и структура страхования, связанного с кредитованием

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	млрд руб.	уд.вес., %								
Розничное страхование, связанное с кредитованием, всего	101,30	86,36	132,7	88,29	142,0	89,76	131,0	89,85	107,0	87,70
в т.ч.										
Ипотечное страхование	12,20	10,40	13,5	8,98	12,8	8,09	16,1	11,04	18,0	14,75
Автострахование	56,30	48,00	59,8	39,79	40,0	25,28	34,9	23,94	28,0	22,95
Страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т.ч. от НС	28,00	23,87	49,6	33,00	71,8	45,39	59,4	40,74	45,0	36,89
Страхование заемщика от потери работы	3,70	3,15	8,20	5,46	9,90	6,26	8,90	6,10	6,70	5,49
Прочие виды розничного страхования заемщиков	1,10	0,94	1,60	1,06	7,60	4,80	11,5	7,89	10,4	8,52

## Продолжение приложения 1

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	млрд руб.	уд.вес., %	млрд руб.	уд.вес., %	млрд руб.		млрд руб.	уд.вес., %	млрд руб.	уд.вес., %
Страхование юр. лиц через банки, всего	16,00	13,64	17,6	11,71	16,2	10,24	14,8	10,15	15,0	12,30
в т.ч.										
Страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в т.ч. ИП	0,20	0,17	0,30	0,20	0,80	0,51	1,20	0,82	1,20	0,98
Страхование имущества заемщиков	9,90	8,44	10,8	7,19	12,0	7,59	10,2	7,00	11,0	9,02
Сельскохозяйственное страхование заемщиков	0,90	0,77	1,40	0,93	1,60	1,01	1,00	0,69	0,70	0,57
Прочие виды страхования рисков юр. лиц, связанных с банковскими услугами	5,00	4,26	4,50	2,99	1,80	1,14	2,30	1,58	2,40	1,97
Итого кредитное страхование	117,3	100,0	150,3	100,0	158,2	100,0	145,8	100,0	122,0	100,0

Источник: [Составлено автором]



## Динамика страхования, связанного с кредитованием

Год	Показатель, млрд. руб.	Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютный прирост, млрд. руб.	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
Розничное страхование, связанное с кредитованием, всего							
2011	101,30	—	—	—	—	—	—
2012	132,70	131,00	12063,64	31,00	11963,64	31,40	131,60
2013	142,00	107,01	12909,09	7,01	12809,09	9,30	140,90
2014	131,00	92,25	11909,09	-7,75	11809,09	-11,00	129,90
2015	107,00	81,68	9727,27	-18,32	9627,27	-24,00	105,90
Ипотечное страхование							
2011	12,20	—	—	—	—	—	—
2012	13,50	110,66	270,00	10,66	170,00	1,30	8,50
2013	12,80	94,81	256,00	-5,19	156,00	-0,70	7,80
2014	16,10	125,78	322,00	25,78	222,00	3,30	11,10
2015	18,00	111,80	360,00	11,80	260,00	1,90	13,00
Автострахование							
2011	56,30	—	—	—	—	—	—
2012	59,80	106,22	106,22	6,22	6,22	3,50	59,80
2013	40,00	66,89	71,05	-33,11	-28,95	-19,80	40,00
2014	34,90	87,25	61,99	-12,75	-38,01	-5,10	34,90
2015	28,00	80,23	49,73	-19,77	-50,27	-6,90	28,00
Страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т.ч. от НС							
2011	28,00	—	—	—	—	—	—
2012	49,60	177,14	46,36	77,14	-53,64	21,60	-57,40
2013	71,80	144,76	67,10	44,76	-32,90	22,20	-35,20
2014	59,40	82,73	55,51	-17,27	-44,49	-12,40	-47,60
2015	45,00	75,76	42,06	-24,24	-57,94	-14,40	-62,00
Страхование заемщика от потери работы							
2011	3,70	—	—	—	—	—	—
2012	8,20	221,62	7,66	121,62	-92,34	4,50	-98,80
2013	9,90	120,73	9,25	20,73	-90,75	1,70	-97,10
2014	8,90	89,90	8,32	-10,10	-91,68	-1,00	-98,10
2015	6,70	75,28	6,26	-24,72	-93,74	-2,20	-100,30
Прочие виды розничного страхования заемщиков							
2011	1,10	—	—	—	—	—	—
2012	1,60	145,45	1,50	45,45	-98,50	0,50	-105,40
2013	7,60	475,00	7,10	375,00	-92,90	6,00	-99,40
2014	11,50	151,32	10,75	51,32	-89,25	3,90	-95,50
2015	10,40	90,43	9,72	-9,57	-90,28	-1,10	-96,60
Страхование юр. лиц через банки, всего							
2011	16,00	—	—	—	—	—	—

## Продолжение приложения 2

Год	Показатель, млрд. руб.	Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютный прирост, млрд. руб.	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
2012	17,60	110,00	16,45	10,00	-83,55	1,60	-89,40
2013	16,20	92,05	15,14	-7,95	-84,86	-1,40	-90,80
2014	14,80	91,36	13,83	-8,64	-86,17	-1,40	-92,20
2015	15,00	101,35	14,02	1,35	-85,98	0,20	-92,00
Страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в т.ч. ИП							
2011	0,20	—	—	—	—	—	—
2012	0,30	150,00	0,28	50,00	-99,72	0,10	-106,70
2013	0,80	266,67	0,75	166,67	-99,25	0,50	-106,20
2014	1,20	150,00	1,12	50,00	-98,88	0,40	-105,80
2015	1,20	100,00	1,12	0,00	-98,88	0,00	-105,80
Страхование имущества заемщиков							
2011	9,90	—	—	—	—	—	—
2012	10,80	109,09	10,09	9,09	-89,91	0,90	-96,20
2013	12,00	111,11	11,21	11,11	-88,79	1,20	-95,00
2014	10,20	85,00	9,53	-15,00	-90,47	-1,80	-96,80
2015	11,00	107,84	10,28	7,84	-89,72	0,80	-96,00
Сельскохозяйственное страхование заемщиков							
2011	0,90	—	—	—	—	—	—
2012	1,40	155,56	1,31	55,56	-98,69	0,50	-105,60
2013	1,60	114,29	1,50	14,29	-98,50	0,20	-105,40
2014	1,00	62,50	0,93	-37,50	-99,07	-0,60	-106,00
2015	0,70	70,00	0,65	-30,00	-99,35	-0,30	-106,30
Прочие виды страхования рисков юр. лиц, связанных с банковскими услугами							
2011	5,00	—	—	—	—	—	—
2012	4,50	90,00	4,21	-10,00	-95,79	-0,50	-102,50
2013	1,80	40,00	1,68	-60,00	-98,32	-2,70	-105,20
2014	2,30	127,78	2,15	27,78	-97,85	0,50	-104,70
2015	2,40	104,35	2,24	4,35	-97,76	0,10	-104,60
Итого кредитное страхование							
2011	117,30	—	—	—	—	—	—
2012	150,30	128,13	140,47	28,13	40,47	33,00	43,30
2013	158,20	105,26	147,85	5,26	47,85	7,90	51,20
2014	145,80	92,16	136,26	-7,84	36,26	-12,40	38,80
2015	122,00	83,68	114,02	-16,32	14,02	-23,80	15,00

Источник: [Составлено автором]

## Динамика розничного банкострахования, не связанного с кредитованием

Год	Показатель, млрд. руб.	Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютный прирост, млрд. руб.	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
Розничное страхование клиентов банка, не связанное с кредитованием, всего							
2012	7,60	-	-	-	-	-	-
2013	27,00	355,26	355,26	255,26	255,26	19,40	19,40
2014	58,00	214,81	763,16	114,81	663,16	31,00	50,40
2015	81,00	139,66	1065,79	39,66	965,79	23,00	73,40
Смешанное страхование жизни							
2012	3,20	-	-	-	-	-	-
2013	8,50	265,63	265,63	165,63	165,63	5,30	5,30
2014	15,00	176,47	468,75	76,47	368,75	6,50	11,80
2015	20,00	133,33	625,00	33,33	525,00	5,00	16,80
Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование							
2012	0,03	-	-	-	-	-	-
2013	0,20	666,67	666,67	566,67	566,67	0,17	0,17
2014	0,20	100,00	666,67	0,00	566,67	0,00	0,17
2015	0,20	100,00	666,67	0,00	566,67	0,00	0,17
Инвестиционно-страховые продукты страхования жизни							
2012	0,10	-	-	-	-	-	-
2013	9,00	9000,00	9000,00	8900,00	8900,00	8,90	8,90
2014	28,00	311,11	28000,00	211,11	27900,00	19,00	27,90
2015	45,00	160,71	45000,00	60,71	44900,00	17,00	44,90
Страхование выезжающих за рубеж							
2012	0,30	-	-	-	-	-	-
2013	0,50	166,67	166,67	66,67	66,67	0,20	0,20
2014	0,90	180,00	300,00	80,00	200,00	0,40	0,60
2015	1,20	133,33	400,00	33,33	300,00	0,30	0,90
Страхование имущества физ. лиц							
2012	1,00	-	-	-	-	-	-
2013	3,40	340,00	340,00	240,00	240,00	2,40	2,40
2014	5,00	147,06	500,00	47,06	400,00	1,60	4,00
2015	6,00	120,00	600,00	20,00	500,00	1,00	5,00
Прочие виды розничного страхования клиентов банков, не связанные с кредитованием							
2012	2,90	-	-	-	-	-	-
2013	5,10	175,86	175,86	75,86	75,86	2,20	2,20
2014	8,90	174,51	306,90	74,51	206,90	3,80	6,00
2015	9,80	110,11	337,93	10,11	237,93	0,90	6,90

Источник: [Составлено автором]