

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное 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

« 05 » 12 2016

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

СИМБИОЗ БАНКОВ И СТРАХОВЩИКОВ:  
ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

(магистерская диссертация)

38.04.01 Экономика: Банки и банковская деятельность

Выполнила  
Студентка 3 курса  
заочной формы обучения

Муликаева  
Анастасия  
Маратовна

Научный руководитель  
канд. экон. наук, доцент

Тарханова  
Елена  
Александровна

Рецензент  
Заместитель  
руководителя  
ККО «Ермак»  
АО «Альфа-Банк»

Абрамян  
Татевик  
Тароновна

Тюмень 2016

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

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

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИМБИОЗА БАНКОВ И СТРАХОВЩИКОВ.....	7
1.1. Понятие и сущность симбиоза банков и страховщиков.....	7
1.2. Формы взаимоотношения банков и страховых компаний.....	12
1.3. Особенности взаимодействия банков и страховых организаций за рубежом.....	31
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СИМБИОЗА БАНКОВ И СТРАХОВЩИКОВ В РОССИИ.....	38
2.1. Оценка деятельности страховых компаний и банков: количественные и качественные характеристики.....	38
2.2. Анализ развития процессов банкострахования.....	44
ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	49
3.1. Проблемы и прогноз развития ситуации на рынке банкострахования....	49
3.2. Пути развития процессов симбиоза банков и страховых организаций.....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	65
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	68
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	76

## ВВЕДЕНИЕ

В экономике любого государства главным значением является развитие финансовых институтов. Банки и страховые компании являются структурными составляющими национальной финансовой системы. В движении общественного капитала данные институты занимают важное место. Успешность формирования страхового и банковского бизнеса напрямую сказываются на формировании внутреннего инвестиционного потенциала страны. Также данные институты являются носителями высоких финансово – экономических и социальных рисков. Если данные риски реализуются, то может нарушиться стабильность, как финансовой системы, так и всей экономики страны.

Для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности финансовых институтов необходима развитая система страхования банковских рисков и участие банков в обеспечении надежной и прибыльной инвестиционной политики страховых организаций. Приоритетным направлением является не индифферентное участие данных институтов, а возможность успешного взаимодействия, не смотря на специфические организационные и функциональные аспекты банковской и страховой деятельности. Различные формы финансово – экономических взаимоотношений финансовых институтов оказывают мультипликативное влияние на формируемые ими совокупные финансовые потоки, что и определяет эффективность экономики страны и ее инвестиционного потенциала. Необходимость данных аспектов обуславливает актуальность темы диссертационного исследования.

Актуальность темы также определяется объединяющими процессами банковской и страховой деятельности, которые, взаимопроникая и взаимодействуя с помощью профессиональных посредников на рынке финансовых услуг, обеспечивают новые формы и способы сотрудничества. Объединяясь, участники получают синергетический эффект.

Цель данного диссертационного исследования - на основе исследования теоретической базы и практических аспектов взаимодействия банков и страховых организаций, выявить проблемы и направления развития процессов их симбиоза в условиях современной экономики.

Исходя из поставленной цели, были поставлены следующие задачи:

- 1) рассмотреть понятие симбиоза банков и страховых организаций, выявить его особенности;
- 2) определить формы взаимоотношений банков и страховых организаций;
- 3) выявить особенности взаимодействий банков и страховщиков в зарубежной практике;
- 4) оценить деятельность страховых компаний и банков в современных условиях;
- 5) провести анализ взаимодействия банков и страховых организаций;
- 6) исследовать проблемы симбиоза и спрогнозировать развитие рынка банкострахования;
- 7) определить пути развития взаимодействия банков и страховых организаций.

Объект исследования – банки и страховые организации в процессе их взаимодействия.

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе симбиоза банков и страховщиков.

Методологической и теоретической основой исследования послужили теоретические разработки отечественных и зарубежных ученых-экономистов, посвященных изучению теории и практике финансов и финансовой деятельности, страхования и банковской деятельности.

Данные для практической части работы были взяты из официальных изданий Центрального Банка РФ, Федеральной службы государственной статистики, Агентства по страхованию вкладов, финансовой отчетности страховых компаний, рейтингового агентства «Эксперт РА», сети Интернет, нормативно – правовых актов органов законодательной и исполнительной

власти, данных открытой печати, что позволило получить достоверные показатели и обоснованность предложенных методов по улучшению взаимодействия банков и страховщиков.

В процессе исследования применялись общенаучные методы исследования: методы логического, системного, экономического и статистического анализа теоретического и практического материала, методы сравнения, группировки и аналогий.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- 1) уточнено понятие «банкострахование» посредством изучения многочисленных формулировок различных авторов, на основании которых данное понятие раскрыто в узком и широком смысле с включением элементов, определяющих банковское страхование;
- 2) разработаны формы проявления взаимодействия банков и страховых организаций в зависимости от определения термина «банкострахование» в узком и широком смыслах.

Апробация результатов исследования представлена в статьях «Банки и страховые компании: основы взаимодействия» и «Проблемы взаимодействия банков и страховщиков», опубликованных в журнале «Молодой ученый».

Общий объем работы составляет 80 страниц. Диссертация содержит 18 таблиц, 3 рисунка и 3 приложения. Список использованной литературы включает 61 источник.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИМБИОЗА БАНКОВ И СТРАХОВЩИКОВ

### 1.1. Понятие, сущность симбиоза банков и страховщиков

В экономике любой страны банки и страховые компании занимают значительное место в движении и распределении общественного капитала. Для стабилизации и динамичного роста национальной экономики развитие банков и страховых организаций, которые являются опорными звеньями финансовой системы общества и экономики, становится необходимым процессом. Современная экономическая система отличается своей нестабильностью, поэтому экономические агенты вынуждены искать методы управления рисками и способы повышения своей конкурентоспособности на рынке. В связи с данными тенденциями участники рынка приходят к осознанию необходимости объединения своих процессов. Принцип взаимности – определяющий принцип симбиоза банков и страховщиков.

Понятие «симбиоз» можно встретить в разных научных сферах и в каждой сфере имеет определенное значение в зависимости от области его применения.

В конце XIX века слово пришло из немецкого языка, подразумевая «совместную жизнь» - взаимное сосуществование организмов, а отношения, построенные на симбиозе, стали называться «симбиотическими». Симбиотические отношения представляют собой промежуточное состояние между взаимодействием и слиянием.

Слово «симбиоз» произошло из греческого языка: составные части *syn-* "вместе" + *bios* "жизнь" [5].

Сосуществование организмов строится в зависимости от принципов, поэтому выделяют три типа симбиоза: мутуализм, комменсализм и паразитизм. Рассмотрим указанные типы.

Мутуализм – это тесное функциональное взаимодействие, выгодное для обоих видов (mutual - обоюдный, взаимный).

Комменсализм - взаимодействия, выгодные только для одного, но не вредные для другого (com- «вместе» + mensa «стол» = «сотрапезники»).

Паразитизм - взаимодействия, вредные для одного из видов (para- "около" + sitos "еда" = «питающийся за счет другого») [2].

Также существует и более узкая трактовка «симбиоза», которая сводится к мутуализму. Однако нельзя согласиться с данной точкой зрения, так как изначально «симбиоз» подразумевал любые тесные связи между организмами.

В процессе развития научных сфер понятие «симбиоз» вышло за пределы биологии и стало использоваться сначала в психологии, затем в социологии и, наконец, в экономике.

Изначально «симбиоз» рассматривался в биологии как различные формы совместного существования разноименных организмов, которые образуют симбионтную систему. В такой системе один партнер возлагает организацию своих отношений с внешней средой на другого партнера. Как результат, оба выигрывают в борьбе за существование [50].

«Симбиоз» в психологии означает состояние, в котором содержание личного бессознательного одного человека переживаются у другого. При таком союзе каждый человек попадает в полную зависимость от другого.

В социологии под «симбиозом» характеризуются взаимозависимости между отличными друг от друга социальными группами, сотрудничающими в общих интересах.

Экономический симбиоз представляет собой взаимодействие предпринимательских структур, сопряженность, интегрированность национальных экономик.

Если рассматривать трактовку «симбиоза» в медицине, то здесь подразумеваются различные формы сосуществования организмов отличных видов. Участники симбиоза называются симбионтами. Основа такого

симбиоза - трофические (питание одного организма за счет другого) либо пространственные (использование одним видом убежищ другого, обитание на поверхности тела) связи. В природе наблюдается вступление в симбиоз видов с резко противоположными биологическими признаками: подвижные и неподвижные, примитивные и высокоорганизованные и т.д. Симбионты получают возможность более эффективно использовать среду обитания и эволюционировать как единая система.

«Симбиоз» в философии подразумевает жизненную общность, длительное сожительство особей различных видов, которое основывается на взаимном удовлетворении жизненных интересов симбионтов, приносящем взаимную пользу.

Что же касается финансовой сферы, то определение «симбиоз», на наш взгляд, может быть следующим: симбиоз – это различные формы взаимодействия финансовых участников рынка, которые основываются на извлечении пользы каждым из симбионтов, эффективном использовании экономических ресурсов и ведении деятельности в единой системе. Отличительной чертой симбиоза в финансовой сфере является то, что с течением времени зависимость одного финансового агента от другого может измениться. В современных условиях страховщики играют подчиненную роль, но это может измениться, так как комиссионные доходы банков растут, а страховые компании осознают зависимость кредитных организаций от возможности получать дополнительный доход от страховщиков.

Развитие партнерской и клиентской форм взаимоотношений банков и страховщиков создает предпосылки для симбиоза банков и страховых организаций. Симбиоз в экономике подразумевает тесную форму сотрудничества финансовых участников рынка. Экономические агенты становятся зависимыми друг от друга, и прекращение такой формы связи может ухудшить финансовое положение и конкурентоспособность одной или обеих сторон симбиоза: именно в этом и заключается специфика симбиоза в экономике.

Для того чтобы удержаться на финансовом рынке под давлением усиления конкуренции и мобилизации капитала финансовые агенты должны уметь подстраиваться к изменяющимся экономическим условиям, устанавливать новые союзы и открывать новые рынки сбыта для увеличения прибыльности и эффективности своей деятельности. Различного уровня интеграция банков и страховщиков – развитая форма симбиоза. В результате интеграции создаются новые продукты, оказываются услуги общими усилиями, а также формируются финансовые супермаркеты и банкостраховые группы [23]. Рассмотрим данные понятия более подробно и выявим их связь с симбиозом.

Финансовый супермаркет формируется в результате слияния юридических, территориальных, организационных, маркетинговых и технологических форм интеграции банков и страховых компаний. Сформированный в наши дни финансовый супермаркет – это организация, в которой можно оперативно получить полный спектр качественных финансовых услуг. Попадая в условия финансового супермаркета, клиент получает услуги не только банковских и страховых организаций, но и других финансовых институтов (инвестиционных, консалтинговых и т.д.). При эффективной организации финансового супермаркета воплощается клиентоориентированная модель деятельности компании, а если рассматривать преимущества для самой организации, то здесь следует обратить внимание на удешевление финансовых продуктов для потребителя, что влечет за собой повышение спроса на услуги, экономию на постоянных расходах.

Банкостраховая группа – интеграция юридической и организационной форм. Такие группы могут входить в крупные холдинги, возглавляемые крупнейшими предприятиями производственно – сырьевой сферы, а также образовывать финансовые корпорации с другими финансовыми организациями. При масштабном формировании банкостраховых групп в будущем может привести к монополизации финансовой отрасли.

Интеграция, консолидация и взаимное проникновение различных направлений финансового бизнеса становятся доминирующими тенденциями, что и находит отражение в универсализации финансовых учреждений и появлении новых участников рынка.

Симбиоз банков и страхового продукта также основывается на создании совместного финансового продукта, при разработке которого участники придерживаются следующих этапов:

- 1 этап - определение целей и задач создания продукта;
- 2 этап – маркетинговые исследования предпочтений клиентов;
- 3 этап – выбор наполнения продукта и его наименования;
- 4 этап – разделение ответственности между партнерами при создании продукта;
- 5 этап – внедрение продукта на рынок;
- 6 этап – контроль и оценка эффективности продукта на рынке.

Для того чтобы внедрение продукта оказалось успешным, необходимо правильно определить предпочтения клиента с учетом экономических, географических, социальных, материальных, культурных и исторических особенностей развития региона, области, города.

Необходимо выделить структуру возможного наполнения продукта в зависимости от банковской и страховой услуги (табл. 1.1).

Таблица 1.1

#### Структура наполнения интегрированного финансового продукта

Банковский продукт	Страховое наполнение
Кредитные продукты	<ul style="list-style-type: none"> <li>- страхование залогового имущества заемщиков/залогодателей;</li> <li>- страхование ответственности заемщиков перед третьими лицами;</li> <li>- страхование строительно – монтажных рисков;</li> <li>- страхование жизни и здоровья заемщиков/поручителей;</li> <li>- страхование риска потери дохода заемщиков при увольнении/сокращении.</li> </ul>

## Продолжение таблицы 1.1

Банковские карты	- страхование имущественных и финансовых рисков владельцев банковских карт; - страхование жизни и здоровья держателя банковской карты; - страхование комплекса рисков владельцев банковских карт, выезжающих за рубеж.
Вклады	- страхование жизни и здоровья владельца банковского вклада; - продукты накопительного страхования жизни.
Инвестиционные продукты	- продукты накопительного страхования жизни.

Источник: [53, с.21]

Предложенная структура наполнения совместного продукта доказывает, что при симбиозе происходит удовлетворение потребностей обеих сторон.

Таким образом, основной принцип симбиоза банков и страховщиков – принцип взаимности. Каждый партнер, симбионт, в этой системе может извлечь пользу через наиболее эффективный способ использования ресурсов. Причем все участники взаимоотношений заинтересованы в развитии своего партнера, так как если страховую компанию ЦБ РФ лишит лицензии, то ее банк-партнер столкнется с неисполнением взятых страховщиком обязательств, что может повлечь за собой финансовый убыток банком. При симбиозе банков и страховщиков образуется синергетический эффект, который представляет собой суммарный эффект от объединения отдельных составляющих в единую систему. Согласовывая свои действия, банки и страховые компании помогают создать сильную национальную экономику.

## 1.2. Формы взаимоотношений банков и страховых организаций

Сопряженность в деятельности страховых организаций и банков служит не только способом мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов, но и условием стабильности и защищенности банковской и страховой деятельности.

Необходимость взаимодействия между страховой и банковской сферами формируется за счет специфики выполняемых функций и законодательно определенных ограничений, поэтому формируется интеграция интересов и является основой формирования рынка банкострахования.

Либерализация государственного контроля, реформирование банковского сектора, рост конкуренции в области оказания финансовых услуг и развитие новых технологий подготовили почву для развития банкострахования. Такая модель сотрудничества используется для достижения операционной синергии, проявляющейся в увеличении доходов и сокращении расходов.

Впервые термин «банкострахование» появился во Франции, где коммерческие банки и страховые компании начали сотрудничать раньше, чем в других европейских странах. Изначально данный термин применялся для обозначения простого распространения страховых продуктов через банковскую сеть, но в последнее время термин «банкострахование» используется для описания всех видов отношений между банками и страховщиками.

Существует несколько трактовок данного термина. Например, У.Эллингтон в понятие «банкострахование» вкладывает предоставление и продажу банковских и страховых продуктов через одну организацию под одной крышей [61]. В Швейцарском перестраховочном обществе считают, что банкострахование – это стратегия, принятая банком или страховщиком в целях работы на финансовом рынке в более или менее интеграционном направлении. П.А. Гришин, В.Н.Демченко и А.А. Цыганов трактуют «банкострахование» как объединение банков и страховых компаний в целях координации продаж, совмещения страховых банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам партнера [12]. В то же время М.К. Юрик и К.С. Петров согласны, что банкострахование – комплексное

понятие, включающее интеграцию информационных систем, обмен клиентскими базами, построение единых бизнес-процессов взаимодействия как структурных подразделений, так и страховой компании между собой [18]. В анализах рейтингового агентства «Эксперт РА» под банкострахованием понимают реализацию страховых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование рисков самих банков [42].

Л. Ван ден Берге и К. Вервейр отмечают, что необходимо отличать банкострахование от таких понятий, как *assurfinance* и *allfinanz*. Под термином *assurfinance* понимают предоставление банковских услуг страховщиками [60]. Данный термин получил меньшее распространение из-за того, что коммерческие банки находятся в более выигрышном положении перед потребителями как уникальные посредники, способные удовлетворить все финансовые потребности. Страховая дистрибуция – это агентские продажи, которые способны решать лишь частные задачи.

Термин *allfinanz* является общим, определяющим продвижение различных финансовых продуктов, которые предлагаются клиентам. Так, П.А. Гришин, В.Н. Демченко и А.А. Цыганов отмечают, что феномен банковского страхования является составной частью понятия *allfinanz*, в котором соединяются четыре сектора финансовых мега – услуг (коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды) [12].

В работах Н.В. Скворцовой и С.А. Урмацких отмечается, что термин «банкострахование» представляет их себя процесс интеграции банков и страховых компаний с целью реализовать страховые и банковские услуги, совместив каналы продаж и базу клиентов партнера, страхование рисков самого банка, а также открыть доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга [48].

А.М. Марголин и А.А. Цыганов рассматривают банкострахование как стремление финансовых институтов (банков и страховых компаний) к конвергенции бизнеса и продвижению интегрированных продуктов своим

клиентам. Они отмечают, что термин «банкострахование» представляет собой объединение терминов allfinanz, assurbanking, universalbanking, bankinsurance, finassurance, assurfinance, integratedfinancialservices и прочее [26].

Стоит также отметить интересный взгляд А.В. Пенюгаловой и А.И. Шкуренко на предпосылки возникновения и преимущества банкострахования [13]. Одной из важных особенностей банковского и страхового бизнеса является географическая распространенность, которая диктует необходимость в создании филиалов и представительств. Совместное использование объединенных материальных возможностей и кадровых ресурсов предоставляет возможность увеличить клиентскую базу, а также уменьшить издержки страховых организаций и банков на содержание и функционирование сети филиалов, увеличивая эффективность и банковского, и страхового бизнеса.

Таким образом, основываясь на различные трактовки термина «банкострахование», можно сделать вывод, что в настоящее время отсутствует единое понимание термина «банкострахование», но можно выделить четыре основных подхода, которые представлены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Подходы к определению содержания термина «банкострахование»

Источник: [составлен автором]

На основании изученных подходов к термину «банкострахование» можем подытожить, что собой представляет рынок банковского страхования:

Банкострахование, в нашем понимании, это взаимопроникающие отношения банков и страховых компаний, помогающие обоим участникам эффективно размещать свои средства и получать доход, расширяя перечень предлагаемых услуг и, тем самым, увеличивая клиентскую базу. Взаимодействие банков и страховщиков происходит при страховании рисков самого банка, распространении страховых продуктов через банковскую сеть, реализации и банковских, и страховых продуктов одной клиентской базе, а также при объединении всех отношений между банками и страховыми организациями.

Содержание и связь категорий банкострахования можно представить в форме, представленной в приложении 1 [4, с.15].

Разъясним, что собой представляют цифры и буквы.

Цифры – это уровни:

- Первый уровень является самым низким с точки зрения интеграций страховых компаний и банков. Этот уровень связан с продуктами или услугами, которые в силу федеральных законов являются обязательными для приобретения участниками данного симбиоза. Для банков такой услугой будет обязательное страхование вкладов физических лиц Б1, а для страховщиков этой услуги не существует, поэтому элемент А1 отсутствует.
- Второй уровень является уже более высоким при проявлении отношений между банками и страховыми компаниями и подразумевает наличие продавцов и покупателей банковских и страховых услуг – А2 и Б2.
- Третий уровень – это взаимодействие посредников, представителей участников отношений банков и страховщиков. Для этого уровня характерно наличие только одного элемента Б3, который связан с банками – страховыми агентами – юридическими лицами.

Страховщики не выступают в качестве посредников при реализации банковских услуг, поэтому элемент А3 отсутствует.

- Четвертый – наивысший уровень банкостраховых отношений. Он предполагает, что страховании компании и банки взаимодействуют как аффилированные лица в рамках финансово-промышленных групп или бизнес-групп А4 и Б4.

Объем или масштаб рынка банковского страхования в общем виде можно оценить в стоимостном выражении: со стороны продавцов услуг (выручка за предоставляемые услуги) и со стороны потребления услуг (плата за предоставленные услуги).

Другим вариантом характеристики рынка банкострахования является использование следующих параметров - букв:

- число участников, вовлеченных в банкостраховые отношения;
- количество заключенных договоров по группам банкостраховых продуктов;
- доля участия в уставном капитале страховщиков или банков;
- количество банкостраховых продуктов, предназначенных для самих банков и их клиентов и др.

Рассмотрим показатели в соответствии с понятием «банкострахование» в узком и широком смысле.

Для элемента Б1 «Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование)» основными характеристиками будут являться:

- число банков-участников системы страхования вкладов;
- величина вкладов физических лиц в коммерческих банках;
- величина страховых взносов, уплаченных банками-страхователями.

Для элемента А2 «Потребители банковских услуг» такими показателями являются:

- число страховых компаний-клиентов банков;

- размер платы страховых компаний за расчетно-кассовое обслуживание в банках;
- величина денежных средств, размещенных на депозитах в банках;
- размер инвестиционного дохода от операций по страхованию жизни и размер дохода по инвестициям по страхованию иному, чем страхование жизни (доход по ценным бумагам банков).

Для элемента Б3 «Страховые посредники» к характеристикам относятся:

- число заключенных договоров;
- величина страховой премии по страхованию физических лиц, связанному с кредитованием;
- размер комиссионного вознаграждения, получаемого банком как страховым посредником;
- число заключенных договоров и величина страховой премии по страхованию юридических лиц, связанному с кредитованием;
- размер комиссионного вознаграждения, получаемого банком как страховым посредником;
- число заключенных договоров и величина страховой премии, уплаченной по страхованию рисков физических лиц, не связанных с кредитованием).

Для элемента А4 «Страховые компании как основной элемент финансово-промышленной группы» характеристиками выступают: доходы от владения пакетом акций, достаточного для участия в управлении банком.

Для элемента Б4 «Банки как основной элемент финансово-промышленной группы» характеристики: доходы от владения пакетом акций, достаточного для участия в управлении страховой компанией.

Таким образом, можем дополнить значение термина «банкострахование» в узком смысле составом элементов Б1 + А2 + Б2 + Б3, а

в широком смысле – элементами  $B1 + A2 + B2 + B3 + A4 + B4$ , что определяет новизну данного исследования.

Также необходимо отметить, что в основе банкострахования должны соблюдаться принципы стратегического партнерства [17]:

- равноправие, уважение и учет интересов сторон;
- заинтересованность сторон в участии договорных отношений;
- единство структуры и функций управления.

Основой формирования рынка банкострахования являются функции, которые выполняются банками и страховщиками как финансовыми институтами (рис.1.2).



Рисунок 1.2 - Формирование общей функции банков и страховых организаций

Источник: [16, с. 52]

Функции кредитных организаций банков состоят в привлечении денежных средств физических и юридических лиц в форме вкладов и

депозитов, размещению указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, а также открытию и ведению банковских счетов физических и юридических лиц. Функция привлечения денежных средств банков и накопительная функция страховщиков являются собой общую функцию капитализации. Однако в любом случае общей функцией банков и страховых организаций является инвестиционная функция.

В то же время наличие общих и специфических функций банков и страховых организаций может составлять экономическую базу как их совместной работы и взаимовыгодного сотрудничества, так и конкуренции.

Для привлечения денежных доходов и свободных средств населения и коммерческих организаций, банки формируют предложения в виде различных форм депозитов, включая вклады до востребования, срочные вклады, депозитные сертификаты, сберегательные вклады целевого назначения и др. Страховые организации, в свою очередь, предлагают широкий ряд страховых продуктов страхования жизни (страхование на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др.)

Из этого можно сделать вывод, что предложение банковскими организациями и страховщиками населению и предприятиям различных финансовых услуг по капитализации свободных денежных средств является процессом формирования конкурентных отношений между данными финансовыми институтами. При этом в отмеченных отношениях конкурентной борьбы за свободные средства населения и коммерческих организаций также участвуют другие финансовые посредники, такие как рынок ценных бумаг, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и др.

Одновременно с этим, совершенно иной формат взаимоотношений возникает между банками и страховыми организациями в связи с рисковой (компенсационной) функцией страхования. Реальная потребность в

компенсации материальных потерь, как предприятий, так и населения, и страховом обеспечении граждан обеспечивается лишь страховыми компаниями. В связи с этим, соответствующие денежные средства предприятий и населения, направленные на обеспечение страховой защиты и страхового обеспечения граждан, не являются сферой ключевых интересов банков. Более того, как и любая сфера деятельности, работа банковской организации сопряжена с рядом рисков, как общими для всех коммерческих организаций рисками (природно-естественными, техногенными, противоправными действиями третьих лиц и т.д.), так и специфичными рисками для банковского сектора (кредитными, депозитными, процентными, расчетными и др.). В таком случае банковские организации представляются носителями общественной потребности в страховании, носителями риска, а страховые организации обеспечивают эту потребность и в случае возникновения риска компенсируют понесенные убытки банковских учреждений [10]. При этом между банками и страховыми компаниями формируются отношения партнерства и сотрудничества.

Возникновению партнерских отношений между страховщиками и кредитными организациями способствует также предупредительная функция страхования, состоящая в финансировании страховщиками мероприятий, направленных на минимизацию банковских рисков и возможных потерь банков.

Формированию специфичных отношений между банковскими и страховыми организациями способствует инвестиционная функция. Для обеспечения реализации функции капитализации свободных денежных средств банки и страховые организации выполняют инвестиционную деятельность. При этом инвестиционная деятельность страховых организаций охватывает не только страхование жизни, которое изначально подразумевает необходимость капитализации собранных страховых премий для обеспечения исполнений принятых обязательств, но и инвестирование страховых резервов по различным видам страхования, обеспечивая также

функционирование убыточных видов страхования и уровень конкуренции страховой деятельности.

Страховые компании имеют возможность размещать свои денежные ресурсы по различным направлениям, в частности, страховые резервы - в государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, корпоративные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью и складочный капитал товариществ на вере, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, слитки золота и серебра.

Инвестиционная деятельность страховщиков может быть обеспечена и банковской системой, хотя инвестиционная деятельность страховых организаций для банков имеет практическое значение, а поэтому банки являются для страховых компаний ключевыми по важности финансовыми институтами, обеспечивающими капитализацию финансовых ресурсов страховщиков.

Отсюда следует, что, несмотря на конкурентный характер взаимоотношений банков и страховых организаций в области свободных денежных средств населения и предприятий, между ними формируется активные партнерские отношения по размещению финансовых ресурсов страховщиков.

Существующие правила размещения страховых резервов допускают возможность инвестирования до 40% страховых резервов в стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, и векселя банков. Кроме того, допускаются к размещению до 30% резервов в корпоративные ценные бумаги, эмитентами которых могут быть в том числе и банки.

Однако этими же правилами установлены значительные ограничения по размещению страховых резервов в один банк. Суммарная стоимость ценных бумаг, прав собственности на долю в уставном капитале, средств на банковских вкладах, расчетном счете, а также в общих фондах банковского

управления одного банка не может составлять более 15%. При этом необходимо подчеркнуть, что размещение иных финансовых ресурсов страховых организаций (уставного капитала, прибыли, резервов, сформированных из прибыли и др.) на современном этапе развития финансовой системы Российской Федерации никак не регламентируется. Данный факт также расширяет возможности и форматы взаимодействия в рамках взаимного инвестиционного интереса банков и страховщиков.

Еще одной значимой предпосылкой формирования взаимоотношений между кредитными организациями и страховыми компаниями является банковская функция расчетно-кассового обслуживания юридических и физических лиц. Расчетно-кассовое обслуживание значительного числа клиентов различных категорий страховых компаний выгодно для банков, так как его рост положительно влияет на увеличение ресурсов банка. Остатки на банковских счетах страховых клиентов, возникающие при осуществлении расчетно-кассового обслуживания, являются заемными средствами, которые банк получает более легким и дешевым способом по сравнению с поступлением заемных средств из других источников (депозиты, межбанковские кредиты и др.). Более того, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов-страховщиков, как и других клиентов, способствуют повышению уровня ликвидности банка.

На основании рассмотренных форм функциональных связей между банками и страховыми компаниями ключевые стороны взаимовыгодных отношений между ними и эффективное управление финансовыми потоками обеих организаций представить в виде схемы, представленной на рисунке 1.3:

- инвестиционная деятельность страховых компаний является значимым финансовым ресурсом для банковских организаций, особенно в части долгосрочного кредитования;
- причастность банков к управлению страховым капиталом определено объективной потребностью в страховой защите в процессе

осуществления банковской деятельности, а также в привлечении клиентуры страховщиков;

- заинтересованность страховых компаний в участии управления банковским капиталом сформирован в результате необходимости надежного размещения своих денежных ресурсов, возможностью увеличения клиентской базы, потребностью в надежном банковском сопровождении страховых операций и т.д.

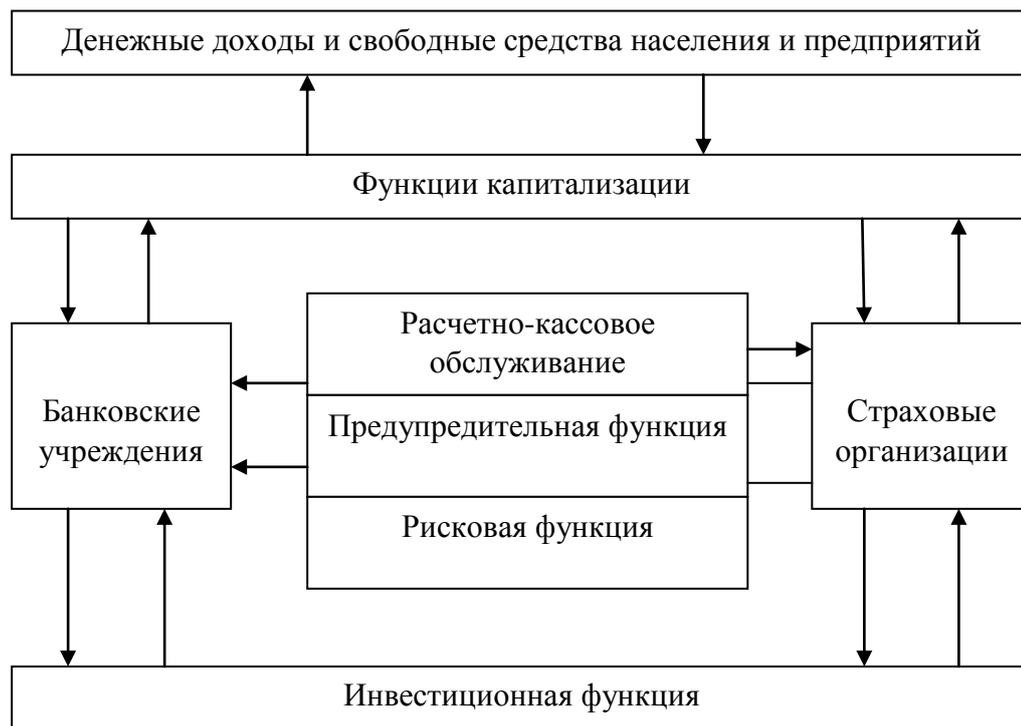


Рисунок 1.3 - Основы функциональных взаимоотношений банковских учреждений и страховых организаций

Источник: [16, с. 32]

Под банкострахованием понимается пересечение банковского и страхового рынков. Страхование – это способ защиты материальных интересов физических и юридических лиц путем переноса риска на специально созданную организацию – страховщика. На страховом рынке происходит организация денежных отношений, связанных с формированием и распределением страхового фонда с целью обеспечения страховой защиты. Объектом купли-продажи выступает специфический товар – страховая

услуга. Продавцами такой услуги могут выступать страховщики или их объединения, перестраховочные организации, а также страховые посредники (страховые агенты и страховые брокеры). Покупатели услуги – страхователи, являющиеся юридическими лицами и дееспособными физическими лицами.

Страховые посредники осуществляют свою деятельность в интересах страховщиков или страхователей. Их деятельность включает в себя подбор страхователей или страховщиков, условий страхования, оформление, заключение и сопровождение договора страхования, оформление документов при наступлении страхового случая и осуществление консультационной деятельности. Согласно Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 13.07.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [37] страховые посредники не могут выступать выгодоприобретателями по договорам страхования, заключаемым ими в пользу третьих лиц. За свою деятельность страховые посредники получают страховое вознаграждение, комиссию, от страховой компании.

Продажи страховых услуг осуществляют следующие агенты:

- отдел продаж самой страховой компании, штатный сотрудник;
- страховые представители в соответствии с предоставленными страховой компанией полномочиями;
- страховые посредники (страховые брокеры): банки, автосалоны, торговые сети и т.д.

Перераспределение функций отдела продаж страховщика на другую компанию используется в том случае, когда организация своей собственной сети будет по каким-либо причинам неэффективной. Например, дилер уже имеет доступ к потенциальным клиентам, приобретающим автомобили в кредит.

При переговорах с посредниками страховщики не всегда могут выступать на равных. В обмен на привлечение клиентов банки требуют размещение средств на своих счетах, а автосалоны – гарантированный объем ремонтных работ.

Как продавец страховых услуг страховая компания может предложить банкам и их клиентам широкую линейку услуг:

- Во-первых, страховые услуги, связанные с деятельностью банка как хозяйствующего субъекта. Часть таких услуг может быть не связана со спецификой банковской деятельности: страхование недвижимости или автопарка банка, добровольное медицинское страхование сотрудников банков и их жизни и здоровья. И другая часть, которая как раз учитывает специфику банковской деятельности: комплексное страхование рисков банков, страхование эмитентов банковских карт, страхование ответственности органов управления, страхование банкоматов.
- Во-вторых, услуги, предназначенные для физических и юридических лиц как потребителей банковских продуктов. Такие услуги разделяются на две группы:
  - 1) связанные с кредитованием;
  - 2) не связанные с кредитованием.

К первой части относятся ипотечное страхование (страхование залогового имущества, страхование титула, страхование жизни и здоровья заемщика), страхование заемщика от потери работы, страхование, связанное с автокредитованием (КАСКО), страхование жизни и здоровья заемщика при потребительском кредите, страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей, страхование имущества заемщиков – юридических лиц (залогового имущества, товаров на складе и товаров в пути), сельскохозяйственное страхование.

Ко второй части относятся смешанное страхование жизни (дожитие до срока окончания договора страхования, а также нетрудоспособность или смерть в течение действия страхового полиса), страхование ренты, дополнительное пенсионное страхование, инвестиционно-страховые продукты страхования жизни, страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц.

Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [35] банк – это кредитная организация, имеющая право осуществлять такие банковские операции, как привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение этих средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. В ст. 5 данного закона отмечается, что кредитной организации запрещается заниматься страховой деятельностью.

Банковская деятельность является одной из самых рискованных сфер бизнеса. Согласно классификации Базельского комитета по банковскому надзору риски, сопровождающие банковскую деятельность, группируются следующим образом:

- кредитный риск;
- страновой риск;
- рыночный риск;
- процентный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск;
- юридический риск;
- риск репутации.

Существуют различные методы управления рисками в риск-менеджменте, к одному из которых относится страхование как передача рисков за плату специальным организациям – страховщикам.

Также стоит отметить, что согласно поправкам от 01.07.2014 к Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховой агент не может выступать в качестве выгодоприобретателя по договорам страхования, заключаемым в пользу третьих лиц, в соответствии со ст. 8. В этом же документе отмечается, что комиссия, выплачиваемая страховому агенту или брокеру по обязательному

страхованию, не может превышать 10 % от страховой премии. В отношении добровольных видов страхования ограничений законодательно не установлено.

Банковское страхование предоставляет возможность организовать кросс-продажи страховых полисов через сеть банковских филиалов и отделений. Создание совместных продуктов – перспективное направление и для банков, и страховых компаний.

Отношения между банками и страховщиками могут развиваться по следующим моделям:

- соглашение о распространении;
- совместное предприятие;
- интегрированный бизнес.

В таблице 1.2 представлены описания моделей развития банкострахования.

Таблица 1.2

#### Модели развития банкострахования

Модель	Описание	Преимущества	Недостатки
Соглашение о распространении	Банки действуют как посредники для страховых организаций	Возможность быстро приступить к осуществлению операций. Не требует капиталовложений	Недостаточная гибкость для запуска новых продуктов. Различия в корпоративной культуре
Совместное предприятие	Банк сотрудничает с одной или несколькими страховыми организациями	Обмен опытом	Сложности управления в долгосрочной перспективе
Интегрированный бизнес	Создание новой финансовой организации	Единая корпоративная культура	Значительные инвестиции

Источник: [10, с.53]

Также на данном этапе современная мировая практика выделяет три основные формы взаимодействия банков и страховых компаний:

- Во-первых, соглашение о сотрудничестве без создания юридического лица. Главный интерес банка – обеспечение финансовой стабильности, стойкости и безопасности. Страховая компания занимается страхованием кредитных рисков. Также при данном взаимодействии страховая компания размещает вклады на депозиты. Для страховой компании представляют интерес операции с клиентами банка, постоянный поток страховых премий и минимизация затрат страховой структуры. Достаточно большое количество банков и страховых компании сотрудничают по такой схеме.
- Во-вторых, создание коммерческого банка и страховой компании одними и теми же лицами способствует диверсификации капитала для получения дохода в сопредельных сферах рынка финансовых услуг, не руководствуясь финансовой стойкостью и безопасностью.
- В-третьих, организация кептивных страховых компаний позволяет коммерческому банку создать страховую структуру и осуществлять страхование разных рисков клиентов банка с учетом специфики рисков, что позволяет обеспечить финансовую безопасность и финансовую стойкость банка.

Если в кредитном договоре банка прописана обязанность заемщика страховать предметы залога, то в силу вступает механизм реализации страхования.

При заключении договора с банками страховые компании ожидают:

- 1) увеличения объемов страховых премий за счет привлечения новых клиентов (при получении доступа к клиентской базе банков страховщики увеличивают свою клиентскую базу);
- 2) улучшения качества обслуживания своих клиентов, консультирую по выбору банков, автосалонов, агентств недвижимости);

Банки, в свою очередь, стремятся:

- 1) выгодно для себя предоставить свою базу клиентов;

- 2) увеличить объем кредитования за счет клиентов страховых компаний и самих страховых компаний;
- 3) разместить привлеченные свободные средства страховых компаний на счетах банков;
- 4) привлечь клиентов, использующих карточные продукты банка.

Стремление к эффективному использованию имеющихся активов – наиболее важная причина участия банков в банковском страховании. Налаженные отношения с клиентами – путь к сохранению своих позиций на рынке, а на фоне снижения прибыльности традиционных банковских продуктов из-за растущей конкуренции и неблагоприятной конъюнктуры финансовых рынков банковское страхование как сфера деятельности может помочь в сложившейся ситуации за счет получения комиссионных доходов от реализации страховых услуг. Для достижения этой цели используются массовые продажи недорогих полисов страхования: страхование от несчастных случаев, страхование банковских карт от мошеннических операций, страхование медицинских расходов в зарубежных поездках и т.д. При продаже таких продуктов не требуются специальное обучение сотрудников банков и детальные переговоры с клиентами.

Рынок банкострахования имеет огромный потенциал, по мнению большинства специалистов. Деловой тандем «банк – страховщик» позволяет модифицировать банковские продукты в сторону гибкости относительно уровня принимаемого банком риска, создавать новые продукты страхования, которые помогут защитить от экономических рисков и создавать факторы, которые сформируют спрос на банковские продукты и услуги страхования.

Таким образом, взаимоотношения банков и страховых компаний, рынок банкострахования, следует рассматривать как совокупность экономических отношений, при этом оба участника выступают одновременно и как продавцы услуг, и как их потребители. Выполнение определенных функций одним из участников создает потребность в ней со стороны второго участника. Симбиоз банков и страховых компаний при

правильном выборе направления интеграции позволяет добиться значительных результатов в части роста продаж, повышения доходности, прибыльности, снижения рисков, повышения конкурентоспособности и улучшения имиджа компании.

### 1.3. Особенности взаимодействия банков и страховщиков за рубежом

В XX в. состоялись масштабные изменения, которые привели к изменению границ финансовых систем многих стран мира. Эти процессы проявляются сейчас в опережающем росте финансового рынка по сравнению с другими сферами экономической деятельности, росте мощности и усилении роли финансовых институтов, в частности финансовых посредников.

В середине 1980-х гг. на основе отмены ограничений перетока капитала между различными сферами финансовой системы и открытия границ стран появился новый вид финансовых посредников – финансовые конгломераты. Их формирование шло на основе консолидации активов для обеспечения глобального масштаба деятельности на всех сегментах финансового рынка [61].

Об усилении роли финансовых конгломератов как субъектов финансового рынка свидетельствует то, что еще в первой половине 1990-х гг. на особенности их деятельности обратили внимание международные организации.

В 1993г. Объединенными усилиями Базельского комитета, Технического комитета Международной комиссии по ценным бумагам и Международной ассоциации органов страхового надзора за финансовыми группами, в рамках которого представлено определение финансового конгломерата. Это понятие определено как группа организаций под общим контролем, основной или преобладающей деятельностью которой является

предоставление значительного объема услуг в нескольких секторах финансового рынка - банковском, страховом и рынке ценных бумаг.

Финансовый конгломерат является современной организационной формой деятельности посредников на финансовом рынке, которая в историческом аспекте является синтезом двух моделей финансовых систем (табл. 1.3).

Таблица 1.3

#### Характеристика мировых моделей организации финансовой системы

Критерий сравнения	Рыночно ориентированная (американская) модель	Банко-ориентированная (континентальная) модель
Страны, в которых функционирует	США, Великобритания	Страны континентальной Европы. Классический вариант этой системы создан в Германии.
Факторы становления	Финансовый кризис 1929-1933 гг.	Базируется на системе универсальных банков, которая исторически сложилась в данных странах
Системообразующие субъекты	Специализированные финансовые посредники	Универсальные банки
Принципы деятельности на финансовом рынке	Распределение сфер деятельности финансовых посредников согласно законодательной регламентации	Деятельность финансовых посредников одновременно на нескольких сегментах финансового рынка

Источник: [1, с.56]

Финансовый конгломерат является характерной формой реализации интеграционных процессов при слиянии страховой компании с банком и представляет собой возглавляемое финансовым учреждением объединение, один из субъектов которого принадлежит к страховому рынку, а другой – к банковскому.

В различных странах и регионах применяются разные критерии идентификации финансового конгломерата. Европейская практика использует подход, согласно которому на основе системы критериев и признаков, определенных в Директиве 2011/89/ЕС, надзорными органами диагностируется принадлежность различных видов финансовых объединений и групп к финансовому конгломерату.

В Европейском союзе финансовым конгломератом признается группа компаний при условии соблюдения ею трех требований:

- 1) В составе объединения должна присутствовать одна компания, которая занимается банковской деятельностью, и одна компания, которая занимается страховой деятельностью.
- 2) Группу должны возглавлять или банк, или страховая компания (доля финансовых компаний в общем балансе группы должна составлять не менее 40 %).
- 3) Доля каждой финансовой компании в общем балансе финансовых компаний группы должна превышать 10 %, либо баланс наименьшей финансовой компании группы должен превышать 6 млрд евро.

В США финансовым конгломератом признается интегрированная структура с обязательным присутствием банковского учреждения, и вместо термина «финансовый конгломерат» используется термин «финансовый холдинг». При этом статус финансового холдинга является не требованием, а разрешением группе компаний предоставлять широкий спектр финансовых услуг. В этом смысле финансовым холдингом не является группа из двух или более банков или страховых компаний.

Таким образом, европейский финансовый конгломерат по своим признакам не является идентичным финансовому холдингу США.

Согласно законодательству в Японии, как и в Америке, также используется термин «финансовый холдинг».

Хотя различные финансовые конгломераты имеют ряд общих признаков, деятельности каждого такого объединения как группы финансовых посредников присущи свои особенности.

Особенности взаимодействия между финансовыми посредниками в рамках финансовых конгломератов позволяют привести их классификацию (прил. 1).

Ранжирование финансовых конгломератов по степени охвата финансового рынка базируется на общеевропейском подходе к составу финансовых конгломератов. Согласно Директиве 2011/89/ЕС возможны три варианта объединения финансовых посредников в составе такой структуры: банк и страховая компания, страховая компания и инвестиционная компания, а также все упомянутые финансовые посредники – банк, страховая компания и инвестиционная компания.

Классификация финансовых конгломератов по степени охвата рынка основывается на том, что группы, которые объединяют два вида финансовых посредников, отличаются от тех, которые объединяют три вида. Эта классификация согласовывается с видами концепции «общих финансов» - bancassurance, assurfinance и allfinance.

В зависимости от роли финансовых конгломератов на мировом финансовом рынке их целесообразно подразделить на национальные, международные и транснациональные.

В таблице 1.4 предлагаются критерии классификации финансовых конгломератов, которые являются ключевыми в их деятельности: степень охвата финансового рынка, роль и статус на мировом финансовом рынке, пропорции между видами деятельности, организационная структура и обеспечение взаимного сотрудничества участников, а также тип материнской компании.

В последние десятилетия деятельность финансовых конгломератов приобретает глобальный характер, который превращает их в наиболее активных и мощных игроков мирового финансового рынка.

По данным Объединенного комитета европейских надзорных органов (Joint Committee of the European Supervisory Authorities, ESAs), 78 европейских финансовых институтов классифицированы как финансовые конгломераты. Деятельность европейских финансовых конгломератов, как и американских, в своем большинстве имеет глобальный характер.

Включение значительного количества финансовых конгломератов в рейтинг Global 500 журнала Fortune ставит проблему определения принадлежности таких финансовых посредников к транснациональным корпорациям.

В приложении 2 классифицируются критерии принадлежности финансовых конгломератов к транснациональным корпорациям на три группы: количественные, качественные и количественно – качественные, или смешанные.

Среди количественных критериев особый подход должен использоваться при оценке размера компании и создания сети иностранных представительств. Размер финансового конгломерата как финансового посредника можно определить на основе показателей стоимости активов, доходов, а также количества отделений и представительств в различных странах мира.

Учитывая положения из Приложения 1, проведена оценка принадлежности финансовых конгломератов к транснациональным корпорациям (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Общая характеристика финансовых конгломератов мира как  
транснациональных корпораций

Финансовый конгломерат	Страна происхождения	Год основания	Кол-во клиентов, млн чел.	Сеть в мире		
				Кол-во стран	Кол-во отделений	Кол-во сотрудников
ING	Нидерланды	1845/1991	60	50	9 748	120 282

Продолжение таблицы 1.4

AXA	Франция	1985	67	90	10 746	174 935
BNP Paribas	Франция	1815	15	85	953	171 200
Citigroup	США	1812/1998	200	107	12 00	347 000
Allianz	Германия	1890	80	77	700	182 171
Credit Agricole	Франция	1894	44	70	11 000	163 126
Deutsche Bank	Германия	1870	15	75	1 949	78 921
Generali	Италия	1831	47	40	857	67 000
American International Group	США	1919	74	130	8 358	116 000
Societe Generale	Франция	1864/1954	27	82	1 582	134 738
Lloyds Banking Group	Великобритания	1950-е гг.	75	68	13 000	58 078
Intesa Sanpaolo S.P.A.	Италия	1931/2007	19	34	8 476	98 112
Rabobank Achmea	Нидерланды	1898/1996	9	28	349	54 737
Old Mutual	Великобритания	1845	12	40	284	47 000
DZ Bank Gruppe	Германия	2001	30	15	1 290	22 465
Danske Bank	Дания	1871/2001	7	9	900	23 632

Источник: [59]

Проведенный анализ деятельности финансовых конгломератов в ЕС и США на основе количественных, количественно-качественных и качественных критериев показал, что она отвечает признакам транснациональных корпораций. Необходимо отметить, что при вхождении

финансовых конгломератов на банковский и страховой рынки России они начинают активно привлекаться к процессам слияний и поглощений. Конгломеративные объединения, имея неограниченный доступ к финансовым ресурсам, прибегают к приобретению финансовых учреждений и освоению новых рынков сбыта.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СИМБИОЗА БАНКОВ И СТРАХОВЩИКОВ В РОССИИ

### 2.1. Оценка деятельности страховых компаний и банков: количественные и качественные характеристики

Рынок банкострахования может характеризоваться абсолютными и относительными показателями.

Оценим объем рынка банкострахования России на основании предложенной в пункте 1.1 диссертации структуры. Данные исследования представлены из рейтингового агентства «Эксперт РА», информации с сайтов Банка России, Агентства по страхованию вкладов, Федеральной службы государственной статистики, страховых компаний и банков. Результаты расчетов и обобщения имеющихся официальных статистических данных приведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Динамика показателей - составных элементов рынка  
банкострахования в 2011-2015 гг., млрд руб.

Элемент рынка	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16	Цепные темпы роста, %			
						2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Б1	62,77	78,22	93,49	106,53	121,12	125	120	114	114
А2	31,02	27,67	49,16	45,11	49,8	89	178	92	110
Б2	8,34	10,10	8,40	10,50	11,22	121	83	125	107
Б3	121,40	157,70	185,00	203,50	230,87	130	117	110	113
Всего	223,53	273,68	336,04	365,64	413,01	122	123	109	113

Источник: [56, с. 21]

Абсолютное значение элемента Б1 «Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование)» показывает стабильный рост за рассматриваемые периоды, но темпы прироста замедляются с 25 % до 14 %. Такую тенденцию можно объяснить слияниями и поглощениями, действиями

мегарегулятора по оздоровлению в банковской сфере, а также уменьшением прироста вкладов населения в коммерческих банках.

Элемент А2 «Потребители банковских услуг» в 2011-2015 гг. не характеризуется определенной динамикой, сохраняется на уровне 30 – 49 %.

При анализе элемента Б2 «Потребители страховых услуг» следует отметить, что на протяжении исследуемого периода почти половина всех взносов приходилась на дополнительное добровольное медицинское страхование сотрудников банков в рамках реализации социального пакета. Стоит отметить значительное сокращение страхования банкоматов, что связано с хищением банкоматов, хищением денежных средств с помощью установки дополнительных устройств на механизм выдачи купюр, а также ограблением при инкассации. На основании данных факторов страховщики повышают тарифы на такие виды страхования, что приводит к отказу в страховании со стороны банков.

Причиной уменьшения темпов роста Б3 «Страховые посредники» со 130 до 113 % стали следующие факторы:

- сокращение объемов ипотечного кредитования и объемов автокредитования;
- переток продажи страховых полисов по автострахованию от банков к автодилерам, которые и занимаются реализацией автомобилей.

Также стоит отметить, что многие банки упростили условия кредитования при ипотеке и не требуют от заемщиков страхования по всему перечню рисков (титул, залог, жизнь), как требовалось ранее. Взносы банков, собираемые как страховыми посредниками, имеют тенденцию к снижению, за исключением тех страховых услуг, которые не связаны с кредитованием. Именно некредитное направление банкострахования рассматривается экспертами как самое перспективное.

При анализе рынка банкострахования стоит изучить изменения структурных составных частей стоимостного рынка банкострахования (табл. 2.2).

Структура рынка банкострахования России в 2011-2015 гг., %

Элемент рынка	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Б1	28	29	28	29	30
А2	14	10	15	12	10
Б2	4	4	2	3	2
Б3	54	57	55	56	58
Всего	100	100	100	100	100

Источник: [56, с.21]

Принципиальных изменений в структуре рынка банкострахования за данный период не произошло, а главную роль во взаимоотношениях банков и страховых организаций играют банки, как субъекты, обладающие большим финансовым потенциалом: более половины операций (от 54 до 58 %) связано с деятельностью банков как страховых посредников, а третья часть приходится на взносы по обязательному страхованию вкладов физических лиц в коммерческих банках.

Как показывают исследования, уровень доверия к банкам как финансовым институтам выше, чем к страховщикам. Поэтому банк располагают более широкой клиентской базой, а страховые компании получают к ней опосредованный доступ.

Рост объема рынка банкостраховых услуг имеет макроэкономический эффект, что находит свое отражение в увеличении доли страхового и банковского секторов в формировании валового внутреннего продукта. В настоящее время этот вклад, по данным Госкомстата, для финансового сектора составляет примерно 6 %, а для страхового бизнеса – 2 %.

Проведем анализ таких показателей как страховые взносы и страховые выплаты лидеров банковского страхования (табл. 2.3 и 2.4).

Таблица 2.3

## Страховые взносы лидеров банковского страхования, тыс. руб.

Наименование страховой организации/ группы	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	-	9 028 822	36 474 176	43 914 840
СК "ВТБ Страхование"	3 345 013	6 183 145	10 640 767	16 952 559	21 626 262.2
Страховая группа "Альфастрahование"	4 945 011	4 913 403	7 515 359	17 508 631	21 188 056
"ВСК"	9 618 036	10 847 061	12 096 603	13 161 628	12 602 466.5
Группа Ренессанс Страхование	2 393 721	4 056 498	4 501 771	21 592 489	12 548 848.3
"РЕСО-Гарантия"	5 718 448	6 985 243	9 973 945	11 420 942	11 051 555
"СК" Согласие"	4 002 291	7 157 576	9 265 494	11 875 661	8 740 804
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	-	3 363 405	5 390 256	5 682 992	5 762 032
Страховая Группа СОГАЗ	3 499 611	3 827 554	5 804 292	8 086 084	5 423 623.5
Группа Альянс	3 172 089	3 697 604	5 434 577	6 503 421	4 083 901.0

Источник: [43]

Таблица 2.4

## Страховые выплаты лидеров банковского страхования, тыс. руб.

Наименование страховой организации/ группы	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	-	22 178	514 606.0	2 537 403
СК "ВТБ Страхование"	669 044	1 165 611	1 395 544	1 733 414	2 461 525.0
Страховая группа "Альфастрahование"	1 099 190	1 020 118	892 096	1 165 208	2 203 633.8
"ВСК"	4 074 187	5 706 296	6 289 565	6 197 655	6 273 767.4
Группа Ренессанс Страхование		2 393 714	4 592 205	1 195 841	1 246 075.8
"РЕСО-Гарантия"	3 612 773	3 883 398	5 683 699	7 061 558	7 558 440.0

## Продолжение таблицы 2.4

"СК" Согласие"	1 985 379	3 798 732	5 651 012	6 247 395	9 665 168.0
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	-	53 917	100 266	304 985	475 562.0
Страховая Группа СОГАЗ	996 312	690 130	1 899 401	3 296 021	2 172 258.9
Группа Альянс	1 288 998	1 271 737	1 278 027	752 067	770 178.8

Источник: [43]

Анализируя данные, можно сделать вывод, что лидерами на рынке банкострахования являются «Сбербанк страхование жизни», «ВТБ Страхование» и «Альфастрахование»: самые большие показатели по страховым взносам, но, тем не менее, страховые выплаты составили меньше, чем у остальных участников рынка. Это может говорить о качественной проверке рисков на первоначальном этапе. Также лидерство данных участников объясняется и тем фактом, что они созданы на базе банков, а это значит, что они не делят свою клиентскую базу со сторонними страховыми компаниями.

Также необходимо проанализировать динамику страховых взносов и выплат (табл. 2.5 и 2.6).

Таблица 2.5

## Динамика страховых взносов лидеров банковского страхования, %

Наименование страховой организации/ группы	Темп прироста, % 01.01.2013/ 01.01.2012	Темп прироста, % 01.01.2014/ 01.01.2013	Темп прироста, % 01.01.2015/ 01.01.2014	Темп прироста, % 01.01.2016/ 01.01.2015
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	-	303,97	20,4
СК "ВТБ Страхование"	84,85	72,09	59,32	27,56
Страховая группа "Альфастраховани е"	-0,64	52,96	132,97	21,01
"ВСК"	12,78	11,52	8,8	-4,25

## Продолжение таблицы 2.5

Группа Ренессанс Страхование	69,46	10,98	379,64	-41,88
"РЕСО-Гарантия"	22,15	42,78	14,5	96,77
"СК" Согласие"	78,84	29,45	28,17	-26,4
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	-	60,26	5,43	1,39
Страховая Группа СОГАЗ	9,37	51,64	39,31	-32,93
Группа Альянс	16,57	46,98	19,67	-37,2

Источник: [составлен автором]

Таблица 2.6

## Динамика страховых выплат лидеров банковского страхования, %

Наименование страховой организации/ группы	Темп прироста, % 01.01.2013/ 01.01.2012	Темп прироста, % 01.01.2014/ 01.01.2013	Темп прироста, % 01.01.2015/ 01.01.2014	Темп прироста, % 01.01.2016/ 01.01.2015
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	-	2220,34	393,08
СК "ВТБ Страхование"	74,22	19,73	24,21	42
Страховая группа "АльфаСтраховани е"	7,19	-12,55	30,61	89,12
"ВСК"	40,06	10,22	1,46	1,23
Группа Ренессанс Страхование	-	91,84	-73,96	4,2
"РЕСО-Гарантия"	7,49	46,36	24,24	7,04
"СК" Согласие"	91,33	48,76	10,55	54,7
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	-	-	204,18	55,93
Страховая Группа СОГАЗ	-30,73	175,22	173,53	65,91
Группа Альянс	-1,34	0,49	-41,15	2,41

Источник: [составлен автором]

На основании проведенного исследования можем сделать вывод о том, что хотя в абсолютном выражении объем рынка банкостраховых услуг в 2011-2015 гг. и показывает положительную динамику, но под действием

негативных макроэкономических факторов темпы роста замедляются. Что касается динамики страховых взносов и страховых выплат, то у половины участников рейтинга топ-10 упали объемы по взносам по итогам 2015 года. Можно предположить, что у данных компаний недостаточно развита линейка продуктов по некредитному страхованию либо завышены тарифы.

## 2.2. Анализ развития процессов банкострахования

При исследовании развития процессов банкострахования его рост был впечатляющим в странах, где взаимоотношения участников рынка финансовых услуг характеризуются значительной ориентацией на взаимосвязь модели банковской деятельности с низким уровнем проникновения страховых продуктов. В европейских странах (Франция, Италия, Испания и Португалия) филиалы банков выступили основным каналом реализации продуктов страхования жизни. В Великобритании и Германии агенты и брокеры сохранили лидирующую позицию на рынке банковского страхования.

Развитие банкострахования в России сопровождается существенным лидерством банковского сектора, в то время как развитие страховой отрасли остается на низком уровне, что подтверждается статистическими данными из таблицы 2.7.

Таблица 2.7

Динамика валового внутреннего продукта и отдельных показателей деятельности кредитных организаций и страховых компаний в 2010-2015 гг.

Показатель	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
ВВП (в текущих ценах), трлн руб.	46,309	55,967	62,177	66,19	71,406	80,804
Прирост ВВП, %	19,33	20,86	11,09	6,46	7,88	13,16

## Продолжение таблицы 2.7

Активы (пассивы) кредитных организаций, трлн руб.	33,805	41,628	49,51	57,423	77,653	82,99
Прирост активов (пассивов) кредитных организаций, %	14,87	23,14	18,93	15,98	35,23	6,87
Удельный вес активов к ВВП, %	73	74,38	79,63	86,75	108,75	102,71
Активы (пассивы) страховых организаций, трлн руб.	0,938	1,034	1,153	1,317	1,547	1,624
Прирост активов (пассивов) страховых организаций, %	6,59	10,23	11,51	14,22	17,46	4,98
Удельный вес активов к ВВП, %	2,03	1,85	1,85	1,99	2,17	2,01
Капитал (собственные средства) кредитных организаций, трлн руб.	4,732	5,242	6,113	7,064	7,928	9,009
Прирост капитала (собственных средств) кредитных организаций, %	2,4	10,78	16,62	15,56	12,23	13,63
Удельный вес капитала к ВВП, %	10,22	9,37	9,83	10,67	11,1	11,4
Капитал (собственные средства) страховых организаций, трлн руб.	0,262	0,296	0,346	0,364	0,39	0,395
Прирост капитала (собственных средств) страховых организаций, %	2,75	12,98	16,89	5,2	7,14	1,28
Удельный вес капитала к ВВП, %	0,57	0,53	0,56	0,55	0,55	0,49

Источник: [56; 53]

Анализ данных табл. 2.7 свидетельствует, что в конце 2010 г. активы (пассивы) банковского сектора составили 33,805 трлн руб., а по результатам 2011 г. – 41,628 трлн руб. Их отношение к ВВП в 2010 г. снизилось до 73%, а затем в 2011 г. возросло до 74,38% и продолжило свое увеличение в 2012 и 2013 гг. (79,63 и 86,75 % соответственно). В конце 2014 г. совокупный объем активов (пассивов) российских банков достиг 77,653 трлн руб. и в результате опережающего роста банковских активов их объем впервые превысил ВВП страны: отношение активов к ВВП возросло с 86,75 до 108,75%.

В 2010 г. из-за возврата субординированных кредитов, полученных в рамках антикризисных мер государственной поддержки, собственный капитал банковского сектора вырос лишь на 2,4% и одновременно уменьшился удельный вес к ВВП с 11,91 до 10,22%. В результате более интенсивного роста ВВП по сравнению с собственным капиталом банков

отношение капитала к ВВП в 2011 г. снова снизилось до 9,37%, однако в последующие годы отношение собственных средств банковского сектора к ВВП постепенно повышалось: 2012 г. –9,83% (прирост 16,62%), 2013 г. – 10,67% (прирост15,56%), 2014 г. – 11,1% (прирост 12,23%), 2015 г. – 11,4 (прирост 13,63 %).

Совокупный объем активов (пассивов) страховщиков в конце 2015 г. составил 1,624 трлн руб. (2014 г. – 1,547 трлн руб.). По итогам 2014 г. активы возросли на 14,22%, а в 2015 г.– на 4,98 %.

По итогам 2015 г. отношение совокупных активов(пассивов) страховых организаций к ВВП составило 2,01 %. Совокупный размер собственного капитала страховщиков в конце2015 г. составил 0,395 трлн руб. (в 2014 г. – 0,39 трлн руб.). За шесть лет прирост собственных средств страховщиков показывал лишь положительную динамику, пиковыми были 2011 и 2012 гг., в которых прирост составил 12,98 и 16,89% соответственно. Удельный вес собственного капитала страховых компаний к ВВП колебался в диапазоне от 0,53 до 0,57% в течение анализируемого периода.

Таблица 2.8

## Количество кредитных и страховых организаций в России

в 2010-2015 гг., ед.

Показатель	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Кредитные организации	1 012	978	956	923	834	733
Страховые организации	625	579	469	420	404	360

Источник: [54]

За 2010 г. количество кредитных организаций сократилось с 1 012 до978 ед, в 2012 г. –уменьшилось до 978 ед. В целом число действующих банков уменьшалось в течение всего анализируемого периода и к концу 2015 г.составило 733 ед. (табл. 2.4). В едином государственном реестре субъектов страхового дела в конце 2010 г. было зарегистрировано 625страховых

организаций. Отрицательная динамика количества страховых организаций в основном объясняется отзывом лицензий у страховщиков, нарушивших правовые нормы страховой деятельности. По итогам 2011 г. количество страховщиков составило 579, что стало следствием мер по оздоровлению страхового рынка, а также роста убыточности страховой деятельности в некоторых регионах России. В 2012 г. количество страховых организаций уменьшилось до 469 ед. В последующих годах сокращение продолжилось и на 31.12.2015 были зарегистрированы 360 страховых компаний. В 2015 году также проходило «очищение» рынка страхования.

Таблица 2.5

Структура страховых взносов по каналам продаж и вознаграждения  
посредниками в 2012-2015 гг.

Показатель	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
	Млрд руб	Доля, %						
Страховые взносы по договорам страхования								
Заключенным без участия посредников (кроме сети Интернет)	289,5	35,64	283,9	31,38	306,2	31,02	328,1	32,0
Заключенным по сети Интернет	1,7	0,21	1,7	0,18	2,8	0,28	3,2	0,31
Заключенным при участии посредников, всего В том числе:	521,2	64,15	619,2	68,44	678,2	68,7	691,8	67,6
- кредитных организаций	106,4	13,09	144,8	16	165,5	16,76	178,4	17,4
Всего	812,4	100	904,8	100	987,2	100	1023,1	100
Вознаграждения посредникам, всего В том числе:	117,1		147,8		151,4		135,5	
- кредитным организациям	45,1		65,8		61,3		52,5	

Источник: [56]

В 2012 году пятая часть страхового рынка (без учета ОМС) приходилась на банкострахование. Доля страховых взносов, полученных через банковский канал, в общем объеме страхового рынка в 2013 году продолжила расти и составила 16 %. В 2015 году доля банковского канала продаж увеличилась незначительно – на 0,64 % (табл. 2.5).

По итогам проведенного анализа процессов сотрудничества банков и страховых организаций в России можно выделить следующие тенденции:

- развитие банкострахования в России сопровождается существенным лидерством банковского сектора при низком уровне развития страховой отрасли;
- рынок банкострахования стремительно развивается. В 2014 году, когда произошло сокращение кредитования, рынок банкострахования увеличился на 11 % и составил 214 млрд руб.
- прослеживается тенденция к изменению структуры страховых взносов банкострахования. Ранее доминирующими видами страхования были страховые продукты, связанные с кредитованием, но сейчас можно наблюдать тенденцию к развитию некредитного страхования.

### **ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

#### **3.1. Проблемы и прогноз развития ситуации на рынке банкострахования**

Глобальные изменения на мировых финансовых рынках вносят кардинальные новшества в деятельность финансовых учреждений. Экономические агенты вынуждены пересматривать стратегии развития своего бизнеса в постоянно меняющихся условиях, поэтому направление в сторону интеграции смежных секторов финансовых услуг является единственным и наиболее целесообразным способом усиления своей конкурентоспособности на рынке. В этой связи интеграция банков и страховых организаций, концепция банкострахования, является глобальной тенденцией, которая доказала свою успешность в европейских странах и все шире распространяется на финансовых рынках развивающихся стран. Эффективное использование совместных ресурсов, расширение доли совместного рынка, объединение клиентских портфелей и модернизация каналов сбыта способствуют уменьшению операционных расходов и диверсификации рисков.

Несмотря на необходимость такого симбиоза, существуют проблемы развития банкострахования. Если рассматривать российский рынок банкострахования, то он сталкивается с рядом проблем.

Долгое время рынок банковских и страховых услуг зависел от кредитного страхования, но кризис 2008 г. заставил менять направления, так как сокращение объемов продаж страховых услуг через банковский канал из-за сворачивания программ кредитования отразился падением рынка банкострахования на 10 %. Поддержка взносов, полученных через

банковский канал, объясняется поступлениями по «старым» среднесрочным и долгосрочным договорам – это автострахование и ипотечное страхование.

Из-за сокращения реальных доходов населения сократились объемы ипотечного кредитования, автокредитования, что и повлекло за собой сокращение ипотечного страхования и страхования КАСКО.

Потребительское кредитование также на протяжении длительного времени выступало драйвером рынка банкострахования. С 2010 года страхование жизни и здоровья при потребительском кредитовании обеспечивало основной рост рынка банкострахования.

Основными направлениями взаимодействия банков и страховщиков стали страхование жизни и здоровья при потребительском кредите и некредитное страхование, которое получило свое развитие при появлении нового сегмента – розничного банкострахования.

Рост некредитного страхования, который произошел в 2014 году, не позволил рынку банкострахования сократиться вслед за объемом кредитования.

Что касается концентрации рынка банкострахования, то с 2011 года она начала расти. Данный рост объясняется привлекательностью рынка и действиями Федеральной антимонопольной службы (ФАС), которая снижала картельные сговоры и защиту конкуренции. Эти факторы спровоцировали увеличение числа участников рынка за счет ежегодного вхождения новых страховщиков. Если рассматривать требования банков к страховщикам, то они с каждым годом становились более стандартизированными, что и позволило пройти аккредитацию все большему числу страховщиков. Такая тенденция создала ситуацию, что выбранные банками партнеры уходили с рынка, не исполнив свои обязательства. Банки оставались, во-первых, без страховой защиты своих рисков, а, во-вторых, негативный опыт страхования клиентов банков у таких страховщиков сказывался и на репутации банка.

В связи со сложившейся ситуацией кредитные институты отреагировали ужесточением требований к страховщикам и переходом на страхование к своим дочерним компаниям.

Если рассматривать рост страховых компаний на рынке банкострахования, то здесь прослеживается тенденция того, что страховщики, аффилированные с банками, являются крупнейшими игроками на рынке банкострахования. Кэптивные страховщики используют дополнительные способы реализации страховых продуктов – интернет – банкинг, а также существующую базу клиентов и более низкие расходы на ИТ-системы. Также при создании собственной страховой компании банк может внедрить совершенно новые страховые продукты. Например, «Сбербанк страхование» открыл абсолютно новую нишу в банкостраховании – накопительное и инвестиционное страхование жизни. Таким образом, появляются не обязательные виды страхования, а добровольные, то есть появляется новый способ получения дохода.

Ранее выделялось три сегмента банкострахования:

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

Но, ощутив эффект от совместной работы со страховыми компаниями, банки проявили готовность работать не только с кредитным страхованием, но и с некредитным, которое носит добровольный характер: инвестиционное страхование жизни, смешанное страхование жизни, страхование имущества физических лиц и страхование выезжающих за рубеж.

Причина работы банков с избранным кругом страховщиков объясняется стремлением банка выбрать финансово устойчивого и надежного партнера. Такое сотрудничество снижает риск неисполнения страховщиком своих обязательств по выплате страхового возмещения при наступлении страхового случая. Однако со стороны заемщика может быть непонимание, почему он должен прибегать к услугам той или иной

страховой организации, так как критерии выбора страховщика у клиента иные — наиболее низкие тарифы. Также существует и другая проблема при страховании, например, ипотечных обязательств. Банк заинтересован в комплексном страховании заемщика: жизнь, здоровье, риск потери основной работы, но сам заемщик воспринимает данный вид страхования иначе: предполагая, если он сломает руку или уволится с работы, то страховщик погасит кредит. Данное недопонимание можно объяснить неправильным истолкованием ипотечного страхования банковскими сотрудниками: навязывание страхового полиса в собственных интересах. Банки для страховщиков являются особыми партнерами, позволяющими получить значительные страховые премии. Данное взаимодействие также устанавливает барьер для входа других страховых компаний, имеющих лицензии на осуществление того или иного вида страхования, что ограничивает конкуренцию. В процессе таких взаимоотношений ущемляются интересы банковских клиентов — лишаются права выбора. Клиенты лишаются возможности получить скидки в уже знакомой им страховой компании и переплачивают страховую премию, которая может оказаться гораздо выше среднерыночной. Поэтому при реализации банком продуктов страхования имеется три финансовые стороны: банк, страховая компания и заемщик. Важно, чтобы все стороны сделки были финансово заинтересованы. Согласно Закону РФ от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика выступают страховые резервы, достаточные для исполнения принятых обязательств, собственные средства, страховые тарифы и система перестрахования. В рамках процедуры аккредитации банками рассматриваются предлагаемые страховщиком тарифы, анализируются финансовые показатели. Необходимо находить компромисс между интересами банка и его клиента. Нужно предоставлять право самостоятельно выбирать страховую компанию для заключения договора страхования, не только из предложенного банком списка. Но выбранная клиентом компания

должна соответствовать требованиям банкам по финансовой устойчивости и условиям страхования.

Для эффективного развития взаимодействия банков и страховщиков, учитывая потенциал и перспективы, важно усовершенствовать организационные основы и нормативно — правовую базу. Во — первых, при подготовке страховых продуктов обучать сотрудников банка работе со страховыми продуктами, чтобы избежать недопонимания со стороны клиента. Во — вторых, в процессе взаимодействия данных финансовых институтов законодательно закрепить требования к страховщикам и банкам при кредитовании и страховании заемщиков в целях соблюдения антимонопольного законодательства. В — третьих, разработать и внедрить единые стандарты оценки финансовой устойчивости и надежности страховщиков для участия в системе страхования рисков заемщика, чтобы позволить банкам принимать страховой полис любого страховщика, удовлетворяющего требованиям. И, в — четвертых, должна быть опробована практика страхования рисков заемщиков за счет банковских организаций. При навязывании страховки сотрудники банка должны понимать, что могут потерять клиента, так как только качественная продажа страхового полиса увеличивает клиентскую базу и имидж самого банка.

Коммерческие банки заинтересованы в развитии сотрудничества со страховыми компаниями по нескольким причинам:

- повышение прибыльности, так как предложение страховых продуктов приносит значительный непроцентный доход;
- увеличение клиентоориентированности и конкурентоспособности.

Рост доли кэптивных страховщиков говорит о том, что крупнейшие банки предпочитают приобретать свою страховую компанию, не желая рисковать своей деловой репутацией.

Позитивными тенденциями в структуре страховых взносов служит рост некредитного страхования. Это говорит о том, что долгосрочное страхование жизни в перспективе будет играть значительную роль в структуре

банкострахования в России, поскольку, например, в континентальной Европе банковское страхование обеспечивает более 65 % собранных премий по страхованию. Можно предположить, что в дальнейшем по этому показателю будет заметен рост уровня жизни населения.

На наш взгляд, рынок банкострахования будет развиваться благодаря разработке новых коробочных продуктов, поиску новых каналов их продаж и развитию клиентоориентированного бизнеса, а также продажам через интернет-сайты. Компании, которые смогут предложить простой в продаже и не требующий специального обучения сотрудников продукт, в виде «коробки», будут иметь преимущество. Такие негативные факторы как финансовая нестабильность, снижение покупательской способности населения и не очень высокая культура страхования в нашей стране могут оказать влияние на развитие взаимоотношений между банками и страховыми компаниями. При восстановлении объемов выдаваемых кредитов страхование жизни и здоровья заемщиков также будет основным драйвером рынка банкострахования. Продукты, которые не связаны с кредитованием, розничные виды банкострахования, также будут показывать высокие темпы роста. Можно отметить и то, что сотрудничество между банками и страховщиками расширяется посредством продажи простых онлайн-продуктов, например, полисов для выезжающих за рубеж, а также полисов страхования имущества и ответственности физических лиц. На сдерживание роста рынка банкострахования, на наш взгляд, будут влиять макроэкономическая нестабильность, невысокие темпы кредитования, довольно высокие комиссионные вознаграждения банков, которые, хотя, в ближайшей перспективе будут снижаться, а также рост количества обращений в суд со стороны клиентов с требованиями о возврате страховой премии, что влечет за собой рост убыточности. Суды положительно решают такого рода иски, на что страховщики аргументируют данное положение вещей как злоупотребление прав потребителей.

Что же касается прогноза действий надзорных органов в части регулирования взаимодействий банков и страховых компаний, то здесь нужно отметить особое внимание к такому взаимодействию со стороны ЦБ РФ, получившего статус мегарегулятора. Вводятся попытки о регулировании комиссионного вознаграждения банкам, а также о раскрытии информации о размере такого вознаграждения. Данный вид регулирования может привести к вмешательству регулятора в вопросы тарифообразования, что, с одной стороны, необходимо в обязательных видах страхования, но, с другой стороны, такое регулирование может привести к отходу от рыночных принципов в добровольных видах страхования.

В целом, к основным способам развития рынка банкострахования в будущем можно отнести:

- инвестиционное страхование, которое будет расти за счет высокодоходного сегмента клиентов, располагающих накоплениями и желанием их инвестировать;
- поиск новых направлений сотрудничества банков и страховых компаний, создание новых продуктов, а также оптимизация имеющихся для того чтобы подстроиться под экономические реалии;
- продажа недорогих и простых в приобретении коробочных продуктов, которые не будут связаны с кредитами и позволят каждому получить защиту на случай непредвиденный событий.

На основании прогноза можно утверждать, что банкострахование останется одним из наиболее перспективных каналов продаж для страховых компаний, имеющих потенциал для развития, что усилит конкуренцию среди страховщиков в данном направлении.

### 3.2. Пути развития процессов симбиоза банков и страховых организаций

Процессы, происходящие на банковском и страховом рынках, оказывают значительное влияние на состояние всего финансового сектора экономики любого государства. Проведенный анализ деятельности страховых организаций и банков на рынке банкострахования показал, что данные участники параллельно развиваются и имеют существенные взаимосвязи. Отрицательные тенденции банковского рынка практически сразу оказывают негативное влияние на состояние рынка страхования, и аналогичная ситуация складывается и при положительных тенденциях.

Последние несколько лет финансовый сектор российской экономики находился в состоянии нестабильной рыночной конъюнктуры, которая значительным образом оказывала влияние на специфику взаимоотношений банков и страховщиков (табл. 3.1)

Таблица 3.1

#### Специфика взаимоотношений банков и страховых компаний в России

Период	Специфика
Формирование и активный рост (2006г.- 1-ое полугодие 2008г.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рост объемов банковского страхования за счет кредитных продуктов банков;</li> <li>- увеличение объемов размещаемых средств резервов и собственных средств страховыми компаниями в банковские продукты (депозиты, векселя);</li> <li>- внедрение совместных финансовых продуктов;</li> <li>- создание финансовых супермаркетов.</li> </ul>
Замедление и прекращение роста (2-ое полугодие 2008г. – 2009г.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уменьшение объемов кредитных операций банками повлияли на снижение объемов банковского страхования;</li> <li>- сокращение объемов поступлений страховых премий по страховым договорам, которым необходима пролонгация в части среднесрочных и долгосрочных кредитов банков;</li> <li>- приостановление реализации совместных проектов банков и страховых компаний;</li> <li>- стремление банков получать максимальные комиссионные доходы;</li> <li>- сокращение партнерств страховых компаний с банками, где необходимо размещение собственных средств.</li> </ul>

## Продолжение таблицы 3.1

Восстановление роста (2010г.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- возобновление роста объемов банковского страхования за счет увеличения кредитных операций банками;</li> <li>- расширение перечня рисков по кредитным продуктам банками, которые требуют обязательного страхования;</li> <li>- участие банков при пролонгации договоров страхования по действующим кредитным договорам;</li> <li>- ориентация страховых компаний на увеличение банков-партнеров, где размещаются собственные средства и средства страховых резервов.</li> </ul>
Возобновление активного роста (с 2011г.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рост объемов банковского страхования;</li> <li>- стремление банков получать высокие комиссионные вознаграждения;</li> <li>- увеличение банками числа аккредитованных страховых компаний;</li> <li>- возобновление процесса создания совместных интегрированных финансовых продуктов и организации финансовых супермаркетов.</li> </ul>
Формирование новых тенденций (с 2014 г.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- новый драйвер рынка банкострахования – некредитное страхование</li> <li>- сокращение выплат комиссионных вознаграждений страховщиками банкам – партнерам;</li> <li>- активное создание кэптивных страховщиков;</li> <li>- создание нового совместного финансового продукта – долгосрочного страхования жизни.</li> </ul>

Источник: [53, с. 12-13]

Существует несколько предпосылок для дальнейшего развития банковско-страхового сотрудничества в России:

- рост доходов предприятий и населения;
- восстановление развития розничного и корпоративного кредитования;
- рост объемов страховых резервов страховых компаний требует инвестирования в надежные и доходные источники;
- уменьшение доходности традиционных банковских операций.

Взаимосвязь банков и страховщиков прослеживается в том, что при восстановлении и росте рынка банковского кредитования объем банковского страхования также увеличился.

Как отмечалось ранее, любые интеграционные процессы, происходящие между банками и страховщиками на финансовом рынке, включают в себя получение положительного эффекта всеми партнерами этого симбиоза.

Для того, чтобы была возможность объективно оценить результаты взаимодействия банков и страховых организаций, необходима совместная методическая база, определенный комплекс мероприятий. К таким мероприятиям можно отнести:

- 1) разработка и внедрение программного продукта для формирования статистической базы, которая необходима для расчета показателей совместной деятельности банков и страховых организаций. Причем использование такого продукта целесообразно и в банке, и в страховой компании;
- 2) введение единой формы отчета, отражающей основные направления и результаты взаимодействия, в систему управленческого учета;
- 3) передача надзорных и контролирующих функций за страховым рынком отдельному регулятивному органу и закрепление за ним обязанностей проведения оценки взаимодействия банков и страховщиков в части: объема и доли банковского канала привлечения страховых премий, размера страховых выплат по продуктам банковского страхования.
- 4) утверждение соответствующих поправок в действующее законодательство или внедрение нового нормативно-правового акта относительно процесса анализа совместной деятельности банков и страховых организаций, необходимо включение статистической информации о результатах симбиоза банков и страховщиков в ежемесячный «Обзор банковского сектора РФ», проводимый ЦБ РФ.

Для участия страховых компаний в страховании кредитных продуктов банка необходима аккредитация, при которой происходит выбор компаний для сотрудничества. В последние годы данный вопрос актуален для участников рынка. Например, у клиента происходит непонимание ситуации,

когда банк отказывает ему в принятии полиса от крупной страховой компании, с которой у банка не заключен договор о сотрудничестве, не прошел процесс аккредитации.

Существуют преимущества и недостатки процесса аккредитации, представленные в таблице 3.2.

Таблица 3.2

## Преимущества и недостатки процесса аккредитации

Субъект отношений	Преимущества	Недостатки
Банк	<ul style="list-style-type: none"> <li>- исключение из списка партнеров по страхованию кредитных рисков финансово ненадежных компаний;</li> <li>- привлечение дополнительных ресурсов за счет включения обязательного условия размещения средств страховой компании;</li> <li>- при осуществлении банком агентских функций получение комиссионных доходов;</li> <li>- создание условий страхования согласно требованиям банка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- затраты на сбор и анализ информации о возможном партнере и дальнейшее осуществление мониторинга.</li> </ul>
Страховая компания	<ul style="list-style-type: none"> <li>- доступ к банковскому каналу для распространения продуктов и услуг;</li> <li>- дополнительная прибыль от высокодоходных видов банковского страхования;</li> <li>- конкурентные преимущества при страховании жизни и имущества работников банка;</li> <li>- повышение имиджа.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет свободного доступа к страхованию кредитных продуктов банка;</li> <li>- выплата комиссионного вознаграждения банкам, которое превышает размер комиссии другим участникам;</li> <li>- изменение условий страхования по требованиям банков.</li> </ul>
Клиент	<ul style="list-style-type: none"> <li>- удобство в получении банковских и страховых продуктов в одном месте;</li> <li>- сохранение времени на поиск нужной компании.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ограничение права самостоятельного выбора;</li> <li>- более высокая стоимость продукта по сравнению с независимой страховой компанией;</li> <li>- отказ от скидок и льгот, приобретенных в другой страховой компании.</li> </ul>

Источник: [53, с. 15]

Для улучшения эффективности аккредитации банком страховой компании, влияющей на рынок банкострахования, необходимо руководствоваться комплексом критериев, включающим оценку финансовой устойчивости, профессиональной квалификации, направление развития бизнеса, финансовые выгоды.

Наличие рейтинга страховых компаний, присвоенного специализированными рейтинговыми агентствами (международными и российскими), могло бы стать одной из эффективных форм аккредитации банком страховой компании. При законодательном разрешении определения подобных рейтингов коммерческие банки могли бы существенно снизить затраты, которые необходимы для анализа финансового состояния страховых компаний. Однако не стоит недооценивать сложившуюся процедуру установления партнерских отношений между банками и страховщиками, так как она является дополнительной гарантией высокого качества страховых услуг.

Для создания конкурентных условий и снижения тарифных ставок по страхованию банковских сделок банкам необходимо увеличить число страховых компаний – партнеров, что, в свою очередь, даст клиентам более широкую возможность выбора.

При поиске оптимального пути взаимодействия банков и страховых организаций в условиях нестабильности на финансовом рынке формируется необходимость в переоценке форм сотрудничества и акцентируется внимание на создании новых, эффективных и функциональных структур взаимоотношений финансовых институтов. Для успешности разработки интегрированных финансовых продуктов и программ необходимо делать акцент не только на удовлетворение базовых потребностей клиентов, но и индивидуальных.

Таблица 3.3 представляет собой набор критериев при выборе партнера для симбиоза. Именно клиентоориентированная модель позволит эффективно развиваться взаимодействию между банками и страховыми компаниями.

## Критерии выбора партнера для интеграции

№ п/п	Критерии	Удовлетворяются	Удовлетворяются частично	Не удовлетворяются
1	Надежность партнера	Высокая	Средняя	Низкая
2	Соответствие объемов бизнеса	Соответствуют	Соответствуют частично	Не соответствуют
3	Направления бизнеса	Совпадают	Совпадают частично	Не совпадают
4	Инвестиции в акции/доли (капитал) партнера	51-100 %	25-50 %	Менее 25 %
5	Совпадение целей бизнеса партнеров	Совпадают	Совпадают частично	Не совпадают
6	Наличие опыта в организации интеграционного бизнеса	Имеется положительный опыт	Имеется отрицательный опыт	Опыт отсутствует
7	Территориальное совпадение расположения подразделений (филиалов) партнеров	Значительное совпадение	Частичное совпадение	Не совпадение
8	Имидж и репутация партнеров	Хорошие	Удовлетворительные	Отрицательные

Источник: [53, с. 17]

Чем выше оценка выбранного критерия, тем меньше вероятность ошибки в выборе партнера.

При анализе различных форм интеграции банков и страховых компаний сформировалось два возможных варианта развития процесса интеграции:

- 1) увеличение прибыли партнеров;

- 2) увеличение рисков получения убытков при наступлении негативных ситуаций на финансовом рынке.

Любая форма взаимодействия финансовых институтов в стране зависит от действующей системы государственного регулирования. Существует ряд проблем на законодательном уровне, которые необходимо решить путем внедрения определенных направлений:

- 1) в Постановление Правительства Российской Федерации от 30.04.2009г. №386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями» внести следующие изменения:
  - к сфере страхования рисков кредитных продуктов банка добавить сферу страхования собственных рисков банка как хозяйствующего субъекта;
  - сделать возможным использование банками рейтингов специализированных рейтинговых агентств с целью добавления страховых организаций в список аккредитованных компаний.
- 2) для регламентирования совместной деятельности банков и страховых организаций в области возможных форм сотрудничества при выполнении агентских функций разработать и утвердить дополнительные нормативно – правовые акты;
- 3) разрешить создание банко – страховых групп и других юридических объединений банков и страховых компаний путем принятия соответствующих законодательных норм.

На банковском и страховом рынке России в настоящее время работает ряд финансовых групп из ЕС и США, которые соответствуют критериям финансовых конгломератов: SocieteGenerale, ING, CreditAgricole, IntesaSanpaoloS.P.A., Citigroup, DeutscheBank, BnpParibas.

Деятельность финансовых конгломератов сопровождается разработкой сложных финансовых продуктов, так как конгломераты имеют множество внутренних взаимосвязей, благодаря которым затраты на одних рынках покрываются за счет доходов других, в результате чего нивелируется

отличие между потерями от рисков, связанных с торговлей ценными бумагами, инвестированием и банковским делом.

Вследствие того, что специализированные органы надзора не имеют возможности правильно оценивать совокупные риски финансовых конгломератов, в России возникла необходимость в создании мегарегулятора всего финансового сектора.

1 сентября 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» [37], наделяющий Центральный банк РФ помимо надзора над коммерческими банками функциями контроля за небанковскими финансовыми организациями, включая страховые и брокерские компании.

Многолетняя дискуссия сторонников и противников создания в России мегарегулятора прекратилась решением правительства об интеграции Федеральной службы по финансовым рынкам и Банком России. Было определено, что сосредоточение функций в руках одного ведомства сформирует единую нормативную базу для функционирования финансового сектора.

Переход к мегарегулированию – процесс объективный, прямо связанный с повышением роли финансовых союзов. Основной задачей, поставленной перед финансовым мегарегулятором, является приведение в соответствие с мировыми стандартами системы согласования деятельности финансовых институтов, способствующей созданию финансовых конгломератов и позволяющей внедрить более оперативный и эффективный контроль для стирания границ и объединения финансовых рынков.

При вхождении финансовых конгломератов на банковский и страховой рынки России они начинают активно привлекаться к процессам слияний и поглощений. Конгломеративные объединения, имея неограниченный доступ к финансовым ресурсам, прибегают к приобретению финансовых

учреждений и освоению новых рынков сбыта. Данный вид сделок проходит путем объединения субъектов, которые не являются ни конкурентами, ни партнерами, а выступают большей частью в роли продавца и покупателя.

Функционирование финансовых конгломератов в России должно строиться на принципах корпоративного управления. Вместе с тем система корпоративного управления в России характеризуется незавершенностью, что сдерживает развитие интеграции финансовых учреждений, повышение доверия к ним со стороны потребителя.

Для достижения эффективности разработки стандартов корпоративного управления в финансовых объединениях необходимо ориентироваться на происхождение капитала его владельцев. Навязывание международных принципов корпоративного управления без ориентации на национальную специфику неприемлемо для стран, которые находятся на этапе развития финансового рынка.

В России необходимо разработать собственную модель корпоративного управления, которая учитывала бы национальную специфику, лучшую практику государств с высоким уровнем развития финансового рынка, рекомендации Европейского союза, Организации экономического сотрудничества и развития, Базельского комитета, Международной ассоциации органов надзора за страховыми рынками.

Таким образом, для создания успешного рынка банкострахования необходимо содействие со стороны регулирующих органов, чтобы функционирование банков и страховых организаций было разрешено и регламентировано, а результаты этого взаимодействия оказывали положительный эффект на развитие национальной экономики в целом.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для бизнеса всегда были актуальными задачи эффективной организации продаж, поиска новых каналов сбыта и свободных ниш на рынке. Не является исключением в этом плане и российские страховые компании.

В условиях глобального экономического кризиса проблема эффективности каналов продаж стала крайне актуальной. Классические каналы продаж страховыми компаниями полисов широко известны. Но несколько лет назад одновременно с бумом кредитования в России стал активно развиваться канал продаж через банки.

На Западе данный канал продаж используется довольно давно и занимает не последнее место в формировании доходов банков и страховщиков.

Европейские страны находятся на более высоком уровне развития страхового и банковского рынков. Страховые компании и банки в России понемногу перенимают опыт зарубежных коллег и формируют свое понимание банковско-страховой деятельности.

Согласно исследованной информации, представленной в первой главе, термин «симбиоз» уместен в применении и в финансовой сфере, характеризуя банк и страховую компанию симбионтами. Результатом сотрудничества банка и страховщика является синергетический эффект и создание интегрированного финансового продукта, имеющего и банковское, и страховое наполнение.

Классического определения понятия «банкострахование» в научной литературе нет. В различных зарубежных и российских аналитических отчетах существует масса объяснений этого понятия. В целом, банкострахование можно описать как предоставление банковских и страховых продуктов и услуг через общие каналы распространения единой

базе клиентов на основании соглашения, предполагающего совместное сотрудничество.

Рассмотрев симбиоз банков и страховых организаций, можно дать следующее определение развивающемуся направлению в России как «банкострахование». Для более точного определения данного термина необходимо рассматривать его в широком и узких смыслах.

В узком смысле банкострахование – способ организации продаж страховых продуктов через банковские каналы, где клиент может приобрести страховую услугу, не обращаясь отдельно к страховщику.

В широком смысле банковское страхование – нечто большее, предполагающее полное взаимопроникновение банка и страховой компании в деятельность друг друга с помощью интеграции информационных систем, обмена клиентской базой, создания общего продукта, а также с помощью построения одинаковых бизнес-процессов взаимодействия как структурных подразделений, так и собственно страховой компании и банка между собой.

Банковское страхование – симбиоз банковских и страховых продуктов и услуг, некий холдинг отдельных, но тесно взаимодействующих организаций, включающий:

- банки, продающие классические страховые продукты;
- банки, продающие страхование жизни, пенсионное страхование и другие виды коллективных инвестиционных продуктов;
- страховые компании, продающие продукты банка.

В целом, главная мысль банковского страхования – банки и страховые компании взаимодействуют друг с другом в целях продажи своих продуктов совместной базе клиентов и защиты своих интересов.

Что касается опыта банкострахования за рубежом, то можно сделать вывод о высокоразвитых отношениях банков и страховых компаний, которые формируют финансовые конгломераты. Благодаря большому опыту зарубежные конгломераты «проникают» на российский рынок банковских и страховых услуг, поглощая российских участников.

На основании проведенного анализа во второй главе необходимо заметить, что на российском рынке существует перевес в отношениях банк – страховая компания в пользу банков. Именно страховые компании используют банки для продажи своих услуг. Такая сторона взаимоотношений более развита. Что касается обратной ситуации, когда банк использует страховые компании для реализации своих продуктов, здесь наблюдаются сложности. Такое сотрудничество находится только на первоначальном этапе. Пока банки не научились эффективно использовать агентскую сеть страховых компаний для продажи, например, кредитов, депозитов, пластиковых карт.

Участники рынка банковского страхования сокращаются проводимой политикой ЦБ РФ, с рынка уходят ненадежные компании, банки, что формирует топ-10 участников банкострахования, страховые взносы которых растут из года в год, что говорит о развитии этого направления в России. Но увеличение взносов связано с увеличением клиентов, а это влечет за собой и увеличение размеров страховых выплат. На данном этапе заметна тенденция создания собственной страховой компании банком, что значительно упрощает процесс взаимодействия.

Согласно третьей главе для дальнейшего развития симбиоза банков и страховых организаций необходимо усовершенствовать законодательную базу, регулирующую взаимоотношения. Банкам и страховым компаниям нужно выстроить такие отношения, которые будут создавать благоприятные условия для развития национальной экономики и своей деятельности. Но не стоит забывать, что развитие зависит от потока клиентов, соответственно необходимо предоставить удобство для клиентов при получении банковских и страховых услуг. Для того чтобы не страдала деловая репутация участников банковского страхования, к процессу аккредитации партнера нужно подходить ответственно и объективно, не руководствуясь повышенными комиссионными вознаграждениями, предлагаемыми не отвечающими требованиям страховыми организациями.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Аверченко, О. Д. Особенности деятельности финансовых конгломератов: мировой опыт и российские реалии / О. Д. Аверченко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. - № 7. – С. 52-62.
2. Академик. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru> (дата обращения: 04.09.2016)
3. Акинин, П. В. Система страхования банковских рисков в России и за рубежом / П. В. Аникин, Т. В. Бут // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. - № 1. - Т. 5. - Ч 2. - 0,4 п л.
4. Бабенко, И. В. Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг / И. В. Бабенко, А. И. Бабенко. – (Банковская деятельность) // Финансы и кредит. – 2016. - № 4. – С.11-25.
5. Биологический словарь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [bioslar.ru/idxov.php/0/5109/article/](http://bioslar.ru/idxov.php/0/5109/article/) (дата обращения: 02.09.2016).
6. Бор, М. З. Менеджмент банков: Организация, стратегия, планирование : учеб. пособие / М. З. Бор, В. В. Пятенко. – М. : Инфра, 2007. – 148 с.
7. Буганова, К. В. Банкомаркет / К. В. Буганова // Банковское обозрение. – 2011. - № 4. – С. 62-63.
8. Власенкова, Ю. Перспективы развития финансовых супермаркетов в России / Ю. Власенкова // Рынок и услуги. 2007. - № 10. – С. 27-29.
9. Водинский, А. А. Взаимодействие банков и страховых компаний: современное состояние перспективы развития / А. А. Водинский // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2013. - № 20. С. 94-99.

10. Гармаш, Д. Банки и страховые компании: грани взаимодействия на современном этапе / Д. Гармаш // Бухгалтерия и банки. – 2002. - № 4. С. 51-57.
11. Григорьева, Е. М. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюнктуры : монография / Е. М. Григорьева, Ю. А. Тарасова. – СПб.: Петрополис, 2010. – 368 с.
12. Гришин, П. А. Bancassurance в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг (аналитическое исследование) / П. А. Гришин, В. Н. Демченко, А. А. Цыганов // Русский полис. – 2004. - № 1. С. 4-6.
13. Екимов, А. В. Развитие банкострахования в России: проблемы и перспективы // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. - № 2. – С. 90-96.
14. Елифанов, А. А. Интеграционные процессы на финансовом рынке Украины / А. А. Елифанов, И. А. Школьник, Ф. Павелко. – Сумы.: УАБД НБУ, 2012. – 258 с.
15. Игнатова, Н. Г. Инновационные продукты при взаимодействии банков и страховых компаний / Н. Г. Игнатова // Современные тенденции в экономике и управлении. 2014. - № 24. – С. 213-217.
16. Кожевникова, И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков: учеб. для студ. вузов / И.Н. Кожевникова. - М.: Анкил, 2005. - 112 с.
17. Кожевникова, И. Н. Корпоративное и взаимное страхование. Глава 2: учеб. Пособие / И. Н. Кожевникова. - М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2004. - 1,5п.л..
18. Кудрявцева, О. А. Банковское страхование: сотрудничество и конкуренция / О. А. Кудрявцева // Банковское дело. – 2005. - № 8. С. 44-48.

19. Лаптева, Е. А. Формы взаимодействия страховых компаний и банков / Е. А. Лаптева // Актуальные вопросы современной науки. – 2012. - № 21-22. – С. 153-160.
20. Ларина, О. И. Развитие страхования в российской банковской практике / О. И. Ларина, А. А. Якубов // Банковское дело. 2012. – № 9. – С. 51-56.
21. Лукьянов, Е. Г. Взаимодействие страховых организаций и банков на рынке страхования залогового имущества : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 : защищена 14.12.2007 / Е. Г. Лукьянов ; науч. рук. С. А. Бахматов ; Байкальский гос. университет экономики и права. – Иркутск, 2007. – 20 с.
22. Мазаева, М. В. Банки и страховщики: модернизация взаимоотношений / М. В. Мазаева, Н. Л. Литвинова // Вестник Тюменского государственного университета. 2011. - № 11. – С. 71-75.
23. Мазаева, М. В. Экономическое поведение участников финансового рынка в условиях циклического развития экономики : монография / М. В. Мазаева, Т. В. Погодаева, Л. Н. Русакова [и др.]; под ред. канд. экон. наук, доцента М. В. Мазаевой. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2013. – 248 с.
24. Макейкина, С. М. Банкострахование в России: современные тенденции и перспективы развития / С. М. Макейкина, А.В. Екимов // Системное управление. 2012. - № 1. – С. 19.
25. Манчурак, М. В. Роль страховых продуктов в развитии банковской розницы / М. В. Манчурак // Экономика и политика. – 2014. - № 2. – С. 139-144.
26. Марголин, А. М. Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг: монография / А. М. Марголин, А. А. Цыганов, О. Л. Головин, П. А.

- Гришин [и др.]; под общ. ред. А. М. Марголина, А. А. Цыганова. – Москва : РАГС, 2007. – 186 с.
27. Медведева, О. Е. Преимущества и недостатки создания мегарегулятора на финансовом рынке России / О. Е. Медведева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. - № 3. – С. 353-356.
28. Международные валютно-кредитные отношения [Электронный ресурс]: Учебник / Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 704 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=429036> (дата обращения: 28.09.2016).
29. Международные финансы [Электронный ресурс]: Учебное пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=429036> (дата обращения: 20.09.2016).
30. Мотохин, А. М. Анализ структуры европейского банковского рынка / А. М. Мотохин, И. А. Смарагдов // Вестник финансового университета. – 2014. - № 3. С. 15-18.
31. Муликаева, А. М. Банки и страховые компании: основы взаимодействия / А. М. Муликаева. – (Экономика и управление) // Молодой ученый. 2016. - № 25. – С. 327-330.
32. Муликаева, А. М. Проблемы взаимодействия банков и страховщиков в России / А. М. Муликаева. – (Экономика и управление) // Молодой ученый. 2016. - № 21. – С. 422-424.
33. Насырова, Г. А. Модели государственного регулирования страховой деятельности [Электронный ресурс] / Г. А. Насырова // Вестник Финансовой академии. – 2003. - № 4. – С. – 35-45. Режим доступа: [http://vestnik.fa.ru/4\(28\)2003/4.html](http://vestnik.fa.ru/4(28)2003/4.html) (дата обращения: 12.10.2016).

34. Никитина, Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков : учеб. пособие / Т. В. Никитина. – СПб, 2011. – 115 с.
35. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5842/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/) (дата обращения: 05.10.2016)
36. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков: Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_149702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149702/) (дата обращения: 08.11.2016)
37. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 13.07.2015). - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 08.11.2016)
38. Пахомов, В. Ю. Технологии продажи розничных банковских продуктов / В. Ю. Пахомов // Банковский ритейл. - 2012. - № 2. - С. 70 - 79.
39. Пашкова, Е. Н. Зарубежный и российский опыт развития банковского страхования / Е. Н. Пашкова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. - № 8. С. 196-202.
40. Пикус, Г. В. Финансовый супермаркет как форма интеграции банков и страховых компаний / Г. В. Пикус, Д. С. Нестерова // Теоретические и прикладные вопросы экономики. – 2012. – Т. 1. - № 27. – С. 181-187.

41. Помогаева, Е. А. Банк как элемент системы финансового посредничества: Монография / Е. А. Помогаева - Оренбург: ООО "Агентство "ПРЕССА", 2008. - 122 с.
42. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://raexpert.ru> (дата обращения: 10.11.2016).
43. Романова, М. В. Состояние и перспективы развития банкострахования в России / М. В. Романова // Банковское дело. – 2014. - № 3. – С. 31-35.
44. Рыбина, З. В. Экономика [Электронный ресурс] / З. В. Рыбина. – М.: Директ-Медиа. – 2012. - 497 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117866> (дата обращения: 12.11.2016).
45. Рыкова, И. Н. Возможность страхования банковских рисков / И. Н. Рыкова, Т. В. Бут // Проблемы развития региональной финансовой системы Материалы 48 научно-практической конференции «Университетская наука - региону» - Ставрополь: Изд-во СГУ, 2003 - 0,11 п л
46. Салимова, Т. А. Содержание понятия «банкострахование» и тенденции развития банковского страхования в России / Т. А. Салимова, А. В. Екимов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. - № 36. – С. 16-27.
47. Саркисян, А.Э. К вопросу о допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями / А.Э. Саркисян. - (Документы и комментарии). // Нормативное регулирование страховой деятельности. – 2009. - № 2. С. 18-21.
48. Скворцова, Н. В. Рынок банкострахования в России: современное состояние, проблемы и новые правила функционирования / Н. В. Скворцова, С. А. Урмацких // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. - № 35. – С. 24-33.

49. Страхование: учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – М.: Магистр, 2008. 1006 с.
50. Третьякова, Т. А. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях / Т. А. Третьякова, М. В. Мазаева // Финансы и кредит. 2015. – С. 41-47.
51. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.gks.ru> (дата обращения: 18.11.2016).
52. Федосов, Е. А. Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе // Банковское дело. – 2011. - № 6. – С. 30-34.
53. Федосов, Е. А. Развитие интеграционных процессов между банками и страховыми компаниями на основе построения клиентоориентированного бизнеса: автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.10: защищена 31.05.2012 / Е. А. Федосов ; науч. рук. Н. П. Радковская ; СПбГУ экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2012. – 24 с.
54. Центральный Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru> (дата обращения: 18.11.2016)
55. Шахов, В. В. Теория и управление рисками в страховании : учеб. пособие / В. В. Шахов, А. С. Миллерман, В. Г. Медведев. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 38 с.
56. Шевелева, О. А. Перспективные направления развития страховых отношений в области банковского страхования / О. А. Шевелева, Ю. Е. Клишина // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013. - № 26. – С. 16-20.
57. Юлдашев, Р. Т. Страховой бизнес: словарь – справочник / Р. Т. Юлдашев. – М.: Анкил, 2005. – 832 с.
58. Юргенс, И. Банкострахование – кредитное или некредитное [Электронный ресурс] / И. Юргенс, М. Чернин, А. Зарецкий. Режим

доступа: <http://www.insur-info.ru/opinions/12> (дата обращения: 06.10.2016).

59. Global 500 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://beta.fortune.com/global500/> (06.10.2016).

60. Van den Berghe L., Verweire K. Creating the Future with All Finance and Financial Conglomerates. Springer U.S., 1998, pp. 3-7.

61. Van den Berghe L.A.A., Verweire K., Carchon V.M. Convergence in the Financial services industry. OECD, 1999. - 94 p.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ 1

#### Формы проявления взаимодействия банков и страховых компаний

Содержание понятия «банкострахование»		Страховые компании А	Банки Б
Банкострахование в широком смысле	Банкострахование в узком смысле		Б1. Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование)
		А2. Потребители банковских услуг: - услуги по расчетно-кассовому обслуживанию; - услуги по размещению временно свободных денежных средств (страховых резервов и собственных средств) на депозитах (формирование банковских пассивов)	Б2. Потребители страховых услуг. Специфические страховые продукты, связанные с деятельностью банков (добровольное страхование)
			Б3. Страховые посредники (страховые агенты – юридические лица): страхование рисков физических и юридических лиц, связанных с кредитованием (в том числе вмененное страхование); страхование рисков физических лиц, не связанных с кредитованием

## Продолжение приложения 1

		<p>А4. Страховые компании, связанные с банками отношениями в рамках финансово-промышленных групп/бизнес-групп (аффилированные юридические лица). Приобретение пакета акций, достаточного для участия в управлении банком</p>	<p>Б4. Банки, связанные со страховщиками отношениями в рамках финансово-промышленных групп/бизнес-групп (аффилированные юридические лица). Приобретение пакета акций, достаточного для участия в управлении страховой компанией</p>
--	--	--	---

## Классификация финансовых конгломератов

Критерий	Вид	Характеристика
Степень охвата финансового рынка	Bancassurance	Финансовые конгломераты, которые включают в себя банки и страховые компании
	Assurfinance	Финансовые конгломераты, в состав которых входят страховые и инвестиционные компании
	Allfinance	Финансовые конгломераты, которые сформированы из финансовых посредников, работающих на банковском, страховом и инвестиционном рынках
Роль и статус на мировом финансовом рынке	Национальные	Финансовые конгломераты, деятельность которых в основном сосредоточена на финансовом рынке одной страны
	Международные	Финансовые конгломераты, которые кроме системы финансовых посредников в стране происхождения имеют дочерние финансовые посредники в других странах
	Транснациональные	Международные финансовые конгломераты, которые отвечают критериям транснациональных компаний
Пропорции между видами деятельности	Банковские	Финансовые конгломераты, деятельность которых сконцентрирована на банковском рынке
	Страховые	Финансовые конгломераты, деятельность которых сконцентрирована на рынке страховых услуг
	Смешанные	Финансовые конгломераты, деятельность которых является диверсифицированной

## Продолжение приложения 2

Организационная структура и обеспечение взаимного сотрудничества участников	Банкоцентричные:	Финансовые конгломераты, которые созданы на основе банков. Весь спектр финансовых услуг предоставляется банковским учреждением – финансовым конгломератом.
	- универсальные банки (немецкая модель);	
	- банк плюс небанковские подразделения – дочерние компании (британская модель);	Финансовые конгломераты, в которых банковское учреждение предоставляет банковские услуги, а небанковские предоставляются отдельными дочерними компаниями данного банка.
	- финансовоцентричные	Финансовые конгломераты, в которых главной компанией является небанковский финансовый посредник, имеющий банковские и небанковские подразделения – дочерние компании.
	Холдинговые:	Финансовые конгломераты, в структуре которых имеются банковские и финансовые холдинговые компании.
	- монохолдинговые;	Финансовые конгломераты, участники которых подчиняются главной холдинговой компании.
	- мультихолдинговые	Возглавляемые главной холдинговой компанией финансовые конгломераты, в структуре которых присутствуют посреднические холдинговые компании.
Тип материнской (холдинговой) компании	Банковские	Финансовые конгломераты, в которых материнская компания является банком или банковской холдинговой компанией
	Финансовые	Финансовые конгломераты, возглавляемые небанковскими финансовыми посредниками или финансовыми холдинговыми компаниями

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Особенности оценки принадлежности финансовых конгломератов к  
транснациональным корпорациям

Группа критериев	Критерий	Особенности оценки для финансовых конгломератов
Количественные	Количество стран, в которых работает компания	Согласно общему подходу
	Размер компании	Определяется показателями стоимости активов, величины доходов, а также количеством отделений в мире
	Доля иностранных операций в продажах или доходах компании	Согласно общему подходу
	Создание сети иностранных компаний и контроль за их деятельностью	Основывается на анализе организационной структуры и способах взаимодействия участников
Количественно-качественные	- Интернациональная производственная структура с развитым разделением труда	Оценивается на основе портфеля и характеристик финансовых услуг, которые предоставляются в различных странах, а также количества отделений в мире
	Многонациональный состав персонала и высшего руководства компании	Согласно общему подходу
	Положение на рынке: лидерские позиции, элементы монопольного положения	Анализируются лидерские позиции финансовых конгломератов на национальных и мировом финансовых рынках
Качественные	Космополитизм интересов компании	Оцениваются наличием глобальной стратегии, единых стандартов обслуживания, отчетности и документооборота
	Глобальность операций	
	Заинтересованность в создании собственных глобальных сетей научно-технической и производственно-сбытовой деятельности	