

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

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ

И.о.заведующего кафедрой
канд. экон. наук, доцент

_____ Е.С. Корчемкина
« » _____ 2017г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**РЫНОК БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Банки и банковская деятельность»

Выполнил работу
студентка 3 курса
заочной формы обучения



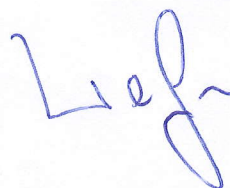
Раимбакова
Зарина
Фаилевна

Научный руководитель
канд.экон.наук, доцент



Бабурина
Наталья
Алексеевна

Рецензент
финансовый директор
ООО «Сибгазинвест»,
д-р.экон.наук



Горн
Андрей
Петрович

г. Тюмень, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ.....	7
1.1. Экономическая сущность и организационные основы банкострахования.....	7
1.2. Понятие и участники рынка банкострахования.....	18
1.3. Виды страховых продуктов, реализуемых на рынке банкострахования.....	27
ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	35
2.1. Оценка ключевых показателей рынка банкострахования в России.....	35
2.2. Анализ страховых продуктов, реализуемых на рынке банкострахования в современных условиях.....	43
ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	53
3.1. Проблемы функционирования рынка банкострахования в России.....	53
3.2. Пути развития процессов взаимодействия банков и страховых организаций.....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	74

ВВЕДЕНИЕ

Банковское страхование - это одно из относительно молодых сегментов отечественного финансового рынка. Данное направление начало развиваться только в 2003 - 2004 годах, в то время когда начался интенсивно расти потребительское кредитование и увеличиваться спрос со стороны банковских учреждений на программы страхования собственного риска.

Для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности финансовых институтов необходима развитая система страхования банковских рисков и участие банковских учреждений в обеспечении прибыльной и надежной инвестиционной политики страховых организаций. Разные формы финансово – экономических взаимных отношений финансовых институтов мультипликативно воздействуют на создаваемые ими совокупные потоки финансов, что и определяет эффективность экономики страны и ее инвестиционного потенциала. Необходимость данных аспектов и обуславливает актуальность темы диссертационного исследования.

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

Задачи работы

- раскрыть экономическую сущность рынка банкострахования и изучить его участников;
- оценить и проанализировать развитие рынка банкострахования на современном этапе;
- определить основные тенденции и перспективы развития банкострахования в России.

Объект исследования – рынок банкострахования России.

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе взаимоотношений банков и страховщиков на рынке банкострахования

в России.

В процессе исследования использовались как общенаучные, так и специальные методы исследования: анализ, синтез, метод группировки, статистический и коэффициентный метод и пр.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- 1) на основании изучения исследований экономистов в области взаимодействия банков и страховщиков, уточнено понятие «банкострахование» сквозь призму единства процесса и результата;
- 2) систематизированы проблемы взаимодействия банков и страховых организаций, в целях определения направлений перспективного развития рынка банкострахования в России.

Методологической и теоретической основой исследования послужили теоретические разработки российских и иностранных ученых-экономистов.

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.

Апробация результатов исследования представлена в статьях «Основы взаимодействия банков и страховых компаний» и «Проблемы и перспективы развития рынка банкострахования России», опубликованных в журнале «Молодой ученый».

В соответствии с поставленной целью и выдвинутыми задачами была определена и структура работы, которая состоит из трех глав. Первая глава посвящена исследованию теоретических аспектов банкострахования и рассмотрению форм и продуктов банкострахования. В основу второй главы положен анализ развития банкострахования в России. Третья глава излагает перспективы развития банковского страхования.

Общий объем работы составляет 67 страниц. Диссертация содержит 14 таблиц. Список использованной литературы включает 61 источник.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ

1.1. Экономическая сущность и организационные основы банкострахования

Впервые термин «банкострахование» («bancassurance») появился во Франции в конце 70-х гг. XX в. в качестве понятия торговли страховыми услугами через банковскую сеть продаж.

В экономических литературных источниках ряда государств можно встретить и более широкое понятие банкострахования, под которым понимают привлечение банковских учреждений, сберегательных банковских учреждений, а также строительных объединений в производство, распространение и маркетинг страховых продуктов.

Уровень развития банкострахования в разных государствах и регионах обусловлен существующими исторической традицией организации финансовых взаимоотношений; национально законодательными ограничениями; новыми условиями функционирования банков и страховых компаний во внешнем мире.

Современными первопроходцами интеграционного взаимодействия банков и страховых компаний являются высокоразвитые страны таких регионов, как Западная Европа (Франция, Германия, Великобритания, Испания, Италия), отдельных стран Азии (Япония, Сингапур, Гонконг, Таиланд). Последнее десятилетие запомнилось стремительным распространением форм банковско-страховой интеграции в Южной Америке, Восточной Азии, странах Восточной и Центральной Европы, Южной Африке.

Под термином «банкострахование» понимается процесс симбиоза страховых и коммерческих структур в целях реализации и страховых, и банковских продуктов, при сочетании каналов продаж и клиентской базы партнёра, страхования рисков непосредственно банковских учреждений, а также доступа к внутренним финансам друг друга. . Вместе с тем мотивация проникновения банковских и страховых учреждений в банкострахование

сведен к существенному ряду преимуществ. Существует несколько вариантов данного термина. Например, Эллингтон У. 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. Гришин П.А., Демченко В.Н. и Цыганов А.А. трактуют «банкострахование» как объединение страховых и банковских учреждений с целью того, чтобы координировать продажи, совместить страховые банковские продукты, каналы их распространения или выйти на одну и ту же базу клиентов, а также доступа к внутренним финансам партнера [12]. В то же время Юрик М.К. и Петров К.С. 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].

Ван ден Берге Л. и Вервейр К. 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, Гришин П.А., Демченко В.Н. и Цыганов А.А. 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 Скворцовой Н.В. и Урмацких С.А. отмечается, что термин «банкострахование» представляет их себя процесс интеграции банковских и страховых учреждений для реализации банковских и страховых услуг, при совмещении каналов продаж и базы клиентов партнера, страхование рисков самого банка, а также открыть доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга [48].

Марголин А.М. и Цыганов А.А. 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 Пенюгаловой А.В. и Шкуренко А.И. на предпосылки возникновения и преимущества банкострахования [13]. Одной из важных особенностей банковского и страхового бизнеса является география распространения, которая требует и определяет создавать филиалы и представительства. Общее пользование объединенными материальными возможностями и кадровыми ресурсами предоставляет возможность повысить клиентскую базу, а также понизить расходы страховых компаний 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:

- страхование рисков коммерческих банков;
- распространение страховых продуктов через банковскую сеть;

- дистрибуция как банковских, так и страховых продуктов одной клиентской базе;
- интеграция всех отношений между коммерческими банками и страховой компанией.

На основании изученных подходов к термину «банкострахование» можем подытожить, что собой представляет данное определение:

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, увеличивать 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.

В России сотрудничество страховых компаний с банками осуществляется в основном по следующим сегментам:

- страхование залога юридического лица;
- страхование риска в процессе кредитования физического лица;
- страхование банковского риска.

Цель банкострахования - увеличивать портфели банковских учреждений и страховых учреждений через реализацию главных направлений сотрудничества.

Взаимно выгодное сотрудничество в данной кооперации сведено:

- прежде всего, к возможности разрабатывать новые финансовые продукты для страховой и банковской деятельности;
- во-вторых, к сокращению себестоимости транзакций, а также информационных расходов;
- в-третьих, к вовлечению дополнительных клиентов, а также достижению полного контроля над их потоками финансов, что увеличивает

возможности для статистического и структурного анализа.

Необходимость участия страховой компании в организации банковской деятельности определяется её содержанием и структурой, наличием большого количества рисков, которые банки не могут контролировать сами.

В свою очередь, для банков, как участников системы банкострахования, преимуществами являются следующее:

1) создаются новые источники дохода за счёт реализации новейшего продукта, который определяется источником получения комиссионных доходов для банковского учреждения, а также благодаря повышению показателя совместных продаж страховых продуктов клиентам банковского учреждения. В данном случае, банковское учреждение действует в качестве страхового агента, размеры страховой премии могут достигать 30–50 процентов;

2) увеличивается доход с единого клиента банка благодаря перекрёстной продаже нескольких продуктов (к примеру, продажа платёжной карты либо кредита со страховкой);

3) повышается заинтересованность клиентов банка, за счёт расширения продуктового ассортимента и формирования конкурентных преимуществ в сравнении с иными банковскими учреждениями. Если банковское учреждение будет осуществлять предоставление не просто кредита или текущего счёта, а целого пакета услуг, клиент начнет относиться к сотрудничеству с данным учреждением с большим предпочтением;

4) привлекается клиентская база за счёт клиентов страховых организаций для продажи как кредитных, так и не кредитных банковских продуктов.

Преимущества для страховых учреждений в процессе продажи продуктов банкострахования:

1) увеличиваются количества страховых премий за счёт привлечения клиентов банка;

2)) понижается расход по привлечению клиента (клиентов страхового учреждения отдаёт банковское учреждение; сокращение маркетинговых расходов, так как они распределяются между банковским и страховым

учреждением, или страховое учреждение вовсе не несёт никаких затрат);

3) снижаются операционные расходы (реализация продуктов через банковскую систему позволяет понизить затраты на персонал и офисные помещения).

Преимущества банкострахования для клиентов:

1) появляется более обширный выбор услуг и возможность в комплексном обслуживании;

2) существует возможность получить банковскую и страховую услугу в одном комплексе;

3) снижается стоимость оказываемых услуг. Стоимость продуктов и услуг финансового «тандема» может быть снижена на 10–15 процентов, за счет широких возможностей внутреннего трансфертного ценообразования, которое существует между банковским и страховым учреждением в рамках одного финансового образования[24].

Действенное развитие банкострахования находится в зависимости от некоторых факторов экономического, юридического и социокультурного характера.

Наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на развитие банкострахования:

- регулирование законодательных основ;
- налоговые льготы;
- статус и положение банковского учреждения на рынке;
- интегрированная модель управления;
- мотивация, подготовка и оплата труда сотрудников;
- особенности банковских и страховых продуктов.

Выделим несколько форм сотрудничества страховых компаний с банковскими организациями:

1.Форма взаимных услуг, присущая изначальному этапу становления банкостраховых групп. Становление данного альянса банковского и страхового учреждения действует на неформальных, или формальных соглашениях по

взаимному сотрудничеству, условия которого - размещать страховые резервы в депозиты банковского учреждения и организовать страхование финансовых и имущественных рисков банка страховым учреждением. Как этап первого знакомства и получения опыта работы друг с другом такая фаза присутствует довольно часто и играет важную роль.

2. Форма агентских отношений. Это вторая форма объединения в пределах совместной реализации страховых и банковских продаж. Банк осуществляет заключение договоров со страховыми учреждениями и продает полисы как агент за комиссионные вознаграждения. Этому необходимы минимальные вложения, но лишает банковское учреждение возможности участвовать в создании продуктов и доступа к клиентской базе. Как правило, ввиду численного преимущества банковских учреждений по количеству филиалов, отделений и дополнительных офисов, они больше исполняют функции страхового агента, чем страховые учреждения агента, занимающегося реализацией банковских услуг и продуктов. Если потенциальные базы клиентов страховщика и банка приблизительно равны, то их агентские отношения выстроены на равноправных условиях[32].

3. Форма кооперации. Партнерами образуется договорной альянс, друг другу создают на долгое время "режим наибольшего благоприятствования" в некой сфере сотрудничества. Это наибольшая степень взаимодействия между страховщиком и банком, которая требует координации общего бизнеса в форме создания подразделений, осуществляющих на постоянной основе совместные контакты.

Формы кооперации могут быть самыми разнообразными. К практическим проявлениям кооперации относятся довольно распространенные на российском рынке внедрения одной более простой услуги в другую, например, включение страхования медицинских расходов выезжающих за рубеж в пакет услуг по банковской карточке. Разумеется, при такой форме сотрудничества и банк и страховая компания могут быть независимыми друг от друга в смысле владения долями в акционерном капитале.

4. Формирование новейшей корпоративной структуры. В теоретическом аспекте, корпоративная структура является системообразующей формой предпринимательства, реализующая собственные возможности, к эффективному взаимодействию в разных формальных объединениях (холдинги, концерны, финансово-промышленные группы (ФПГ), а также конгломераты) и неформальных образованиях (синдикаты, картели, ассоциации, пулы, консорциумы и союзы).

В российской и иностранной практике банкостраховые группы могут выражаться в таких видах корпоративных структур:

1) холдинг. Холдинг является юридическим лицом, имеющим большой пакет акций иных учреждений и осуществляющим контроль в отношении него, образованным в форме АО или ООО. Соответственно, как холдинг может выступать любое учреждение, которое имеет наибольший пакет акций другого учреждения (одного или нескольких), осуществляемое в отношении его капитала управление, контроль и регулирование.

2) конгломерат. Конгломерат является интегрированной системой, включающей разные фирмы, объединённые под общим финансовым управлением.

Выделяются следующие характерные качества конгломерата:

- предприятия, которые составляют систему конгломерата обычно не обладают ни технологическим, ни производственным сходством с основной сферой деятельности материнского предприятия. Определение основной сферы деятельности конгломерата затруднительно;

- в системе конгломерата происходит образование финансового ядра, состоящего из всех потоков денег и включающего инвестиционные и финансовые организации;

- головное предприятие позволяет зависимым от него учреждениям самим вести юридическую и производственно-хозяйственную деятельность, оставляя полный за собой денежный контроль;

- по причине того, что конгломерат предоставляет собственным дочерним

структурам большие свободы и автономность, в сравнении с иными организационными системами (к примеру, холдингами), управление обладает децентрализованным характером; - для конгломерата финансово-экономические рычаги управления – основные[22].

Эффективность деятельности конгломерата находится в зависимости от целенаправленных и согласованных действий высших управленческих сотрудников, его опыта и квалификации, т.е. от формирования действенной системы управления и реализации реструктуризационных программ;

3) консорциум является временным союзом юридических лиц, цель которого - реализовать дорогостоящие проекты, инвестиции в новые работы. Они формируются в составе различных субъектов. Обычно выбирают главную организацию консорциума, направляющую действия участников за вознаграждения (процент от общей прибыли). Пример консорциума - консорциум "Альфа-Групп", выступающий как один из наиболее крупных частных финансово-промышленных консорциумов в РФ. Его область деятельности распространена на: добычу газа и нефти, инвестиционную и коммерческую, банковскую деятельность, а также управление активами, розничную торговлю, страхование, новые технологии, телекоммуникации, СМИ, а также инвестиции в промышленно-торговые организации. Главная организация данного союза - Альфа-Банк.

Становление банкостраховых объединений в России происходило на основе следующих концепций:

- организация продаж финансовой продукции под одним брендом;
- организация продаж финансовой продукции разных посредников в пределах одного финансового супермаркета.

Второй вариант организации бизнеса финансового объединения стал широко распространяться в России, так как варианты применения монобренда в отечественной системе финансового посредничества ограничивали несколько крупнейших участников.

Главная роль в сотрудничестве банковского и страхового учреждения

принадлежит банкам. Для банковских учреждений и их клиентов страховые услуги - сопутствующие, что дает банковским учреждениям возможность самостоятельного определения возможностей и правил их дальнейшей работы. Это полностью относится к аккредитации страховых организаций в разных банках[12].

Аккредитация страховых учреждений при банковских организациях является системой выбора и дальнейшего построения надежного партнера, успех этого союза находится в зависимости от спроса на совместный финансовый продукт, тогда как спрос определяется конечным потребителем в данной системе.

Ведя совместную работу в рамках банкостраховой группы, банковские и страховые учреждения могут предложить для клиентов более выгодные условия сделок, а также высокий сервис[32].

В случае получения страховой защиты клиент банкостраховой группы дает оценку следующим параметрам:

- надежности страхового учреждения;
- размеров страховых условий сделки и тарифов;
- права выбора страхового учреждения.

Такие приоритетные требования клиента банковские учреждения должны принимать во внимание при аккредитации страхового учреждения.

Одной из главных претензий ФАС к данной системе аккредитации - это решение банков установить закрытый перечень страховых организаций, который они отбирают для совместной работы в процессе аккредитации и подписывают с ними соглашения. ФАС думает, что при таком порядке построения взаимоотношений ограничивается конкуренция, устанавливаются барьеры для входа на рынок других страховых компаний, которые могут так же страховать теми же видами страхования на основе своих лицензий. Аккредитация, по мнению ФАС, является в данное время закрытой процедурой, и не объявляется и не размещается в СМИ, препятствуя участию в ней других страховых структур. Результат аккредитации обладает субъективным

характером ввиду того, что критерии выбора страховых учреждений знает только банк-организатор, их не определяют ни в одном нормативном документе и, тем самым, являются непрозрачными для участников страхового рынка.

Опираясь на это, ФАС дает следующие рекомендации, связанные с сотрудничеством согласно требованиям антимонопольного законодательства. В согласии по совместной работе не должно содержаться:

- ссылок на узкий перечень страховщиков, осуществляющих страхование риска заемщиков;
- размеров тарифных ставок, надбавок и скидок по требуемым банковским учреждениям видам страхования;
- условия уплаты комиссии банковскому учреждению как посреднику по договору страхования, а также по размещению денег страховщика в определенном банковском учреждении.

Ситуация, когда сотрудничество банковских учреждений со страховыми учреждениями рассматривают отдельные государственные структуры только как сговор, повлекла появление Постановления Правительства РФ от 30.04.2009г. № 386 "О случаях допустимости соглашений между страховыми и кредитными учреждениями". Данное Постановление утвердило Общие исключения по отношению к соглашениям между страховыми и кредитными учреждениями[18].

Нормы этого постановления применяют к соглашениям между страховыми и кредитными учреждениями, в отношении которых соблюдают нижеследующие условия:

- согласия, которые определяют порядок работы сторон в процессе страхования рисков заемщиков кредитного учреждения – физических и юридических лиц, в том числе потенциальных заемщиков;
- в процессе кредитования страхование рисков - обязательное условие.

Банки не обладают правом отказа страховщикам в партнерстве по формальному признаку, т.е. банковское учреждение не имеет права отказаться заключить договор со страховой компанией, если его не устраивает размер ее

уставного капитала, премий, резерва, опыт, число представительств или отсутствие конкретных рейтингов.

Запрещено требование от страхового учреждения определенных размеров уставного капитала (кроме определенного законодательством минимума), определенных размеров страховой премии, страхового резерва либо собственных средств, более чем трех лет опыта работы, наличия структурных отделений либо агентов вне местонахождения страховщика и наличия рейтинга отечественных либо мировых агентств[34].

Таким образом, коммерческие банки и страховые организации соединились, с целью взаимовыгодной работы, позволяющей расширить клиентскую базу, понизить расходы и диверсифицировать услуги, выйти на новые сегменты рынка, минимизировать риски кредитных организаций, получить дополнительные доходы в виде комиссионного вознаграждения от страховых компаний, а также обеспечить защиту ответственности клиентов перед банком в случае потери трудоспособности или ухода из жизни. В данном случае важна и информационная составляющая, которая у банков как финансовых интермедиаторов значительно шире. Это позволяет, в частности, снижать риски и в страховой сфере, и в банковской, особенно при кредитовании инновационных проектов.

1.2. Понятие и участники рынка банкострахования

Финансовый рынок – это система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника. Это рынок, на котором в качестве товара выступают финансовые ресурсы.[24]

Рынок банкострахования следует рассматривать как совокупность экономических отношений между страховыми компаниями и банками, одновременно выступающими на этом рынке и как продавцы, и как их покупатели.

Деятельность страховых организаций и банков как основных элементов финансовой системы России имеет большое значение для стабильного и динамичного развития экономики в целом, способствует формированию внутренних инвестиционных ресурсов, проведению независимой национальной политики и является условием стабильности и защищенности банковской и страховой деятельности[27].

Рынок банкострахования имеет огромный потенциал, по мнению большинства специалистов. Деловой тандем «банк – страховщик» позволяет создавать новые продукты страхования, которые помогут защитить от экономических рисков и создавать факторы, которые формируют спрос на банковские продукты и услуги страхования[33]. Только процесс конвергенции позволяет соединить, объединить и дать новое направление в развитии финансовой деятельности. Таким образом, реализуется инновационная стратегия различных финансовых институтов. Различные виды интеграции таких стратегий и является основой формирования рынка банкострахования.

Страховой и банковский рынки - это два смежных рынка, которые очень важны для развития всей экономики России.

Страховой рынок – представляет собой сферу денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая услуга, формируются предложение и спрос на нее.

Рынок банковских услуг (банковский рынок) — очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов[45].

Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [35] банк – это кредитное учреждение, имеющее право привлекать во вклады деньги физических и юридических лиц, размещать данные средства от собственного имени и за собственный счет на условиях платности, возвратности и срочности, открывать и вести банковские счета юридических и физических лиц. В ст. 5 данного закона отмечается, что кредитной организации запрещается заниматься страховой деятельностью.

Банковская деятельность является одной из самых рискованных сфер бизнеса. По классификации Базельского комитета по банковскому надзору риски, сопутствующие банковской деятельности, можно сгруппировать следующим образом:

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

Существуют различные способы управления рисками в риск-менеджменте, к одному из которых относится страхование. Банки за плату передают свои риски специальным организациям – страховщикам.

Страхование является системой экономических отношений страховщиков и страхователей, состоящей из совокупности методов и форм создания целевых фондов денег (страховых фондов) и их применение на компенсацию потерь, которые возникают после наступления различных нежелательных событий (рисков).

Страховщики - страховые учреждения, занимающиеся страховой деятельностью. Согласно ГК РФ "страховщики - лица любых организационно-правовых форм, предусмотренных российским законодательством, образованные в целях ведения страховой деятельности (страховые учреждения, а также общества взаимного страхования) и приобретшие в определенном порядке лицензию на ведение страховой деятельности на территории России". Страхователь - контрагент страховщиков, то есть физические и юридические лица, проявляющие интерес в создании страхового фонда для его дальнейшего использования. Как контрагенты страховщиков могут выступать не просто страхователи, а также и бизнес-партнеры. Прежде всего это имеет связь к

предприятиям, формирующим инфраструктуру страхового дела: страховым брокерам, сюрвейерским фирмам, актуарным центрам и т.д. Особым местом среди контрагентов страховщиков обладают банки, депозитарные учреждения и др.

Функции страхования – компенсационная (рисковая), накопительная, инвестиционная и предупредительная: ключевой функцией страхового рынка является компенсационная, за счет которой существует институт страхования[44].

Содержание функции находит проявление в обеспечении страховой защиты физических и юридических лиц в форме компенсации ущерба в случае наступления неблагоприятного явления. Сберегательная, или накопительная, функцию обеспечивает страхование жизни, дает возможность накопления в счет заключенного договора страхования заранее обусловленной страховой суммы. Предупредительная функция выражается в том, что страховщики финансируют мероприятия, нацеленные на предотвращение страхового случая и сокращение возможных ущербов. Проявление инвестиционной функции страхового рынка - размещение временно свободных денег страховщика.

Соответственно, страховой интерес - центр взаимодействий страховщика и страхователя. Вместе со страховым интересом за основу взаимодействия страховых учреждений и банков положены экономические интересы, имеющие связь с привлечением и использованием денег физических и юридических лиц. Данные интересы могут прослеживаться в различных сферах деятельности страховых учреждений и банков. Функции коммерческих банковских учреждений сведен к привлечению в виде вкладов денег юридических и физических лиц, размещению данных средств за собственный счет и от имени на условии платности, срочности, возвратности, а также открытию и ведению счетов в банке юридических и физических лиц. Функция привлечения денег банковских учреждений и накопительная функция страховщиков, по существу - единая функция капитализации. При этом совместная функция банковских и страховых учреждений - инвестиционная функция. Но наличие специфических

и общих функций банковских и страховых учреждений может выступать экономической основой их совместной деятельности и сотрудничества, а также конкуренции. Чтобы привлечь денежный доход и свободные средства граждан и предприятий, банковские учреждения предлагают разные формы депозитов - вклад до востребования, срочный вклад, депозитный сертификат, сберегательный вклад целевого назначения и др. Страховые учреждения, в свою очередь, могут предложить разнообразные страховые продукты страхования жизни (страхование на дожитие, ренты, пенсионное, страхование аннуитетов и др.).

Отсюда можно сделать вывод, что предложение страховыми и банковскими учреждениями граждан и организациям разных финансовых услуг, связанных с капитализацией свободных денег значит образование конкурентных отношений между этими финансовыми институтами. Вместе с тем указанные отношения конкурентного противоборства за свободные деньги граждан и организаций дополняет участие иных финансовых посредников - рынок ценных бумаг, НПФ, ПИФ и др.

При этом совершенно другой характер взаимоотношений имеет место между банковскими и страховыми учреждениями в связи с компенсационной (рисковой) функцией страхования. Объективную потребность возместить материальные потери учреждений и граждан, а также осуществить страховое обеспечение граждан удовлетворяют только страховщики. Поэтому соответствующие деньги организаций и населения, которые направили на то, чтобы обеспечить страховую защиту и страховое обеспечение граждан, не выступают как сфера жизненных интересов кредитных организаций. Помимо этого, как и всякая сфера деятельности, банковское дело имеет связь с рисками, причем и общими для всех организаций рисками (техногенными, природно-естественными, противоправными действиями третьего лица и т.д.), и специфичными рисками для кредитных организаций (деPOSITными, расчетными, кредитными, процентными и др.). В данном случае банки - носители общественной потребности в страховании, носители риска, а

страховые учреждения обеспечивают данную потребность и при проявлении рисков компенсируют понесенные потери кредитных организаций. Вместе с тем между страховыми и банковскими учреждениями происходит формирование отношений сотрудничества[13].

Отношениям партнерства между страховыми и банковскими учреждениями оказывает содействие и предупредительная функция страхования, которая находит проявление в финансировании страховщиками мероприятий, связанных с минимизацией банковских рисков, а также возможных убытков кредитных организаций.

Особые отношения между страховыми и банковскими учреждениями определяет инвестиционная функция. Чтобы обеспечить выполнение функции капитализации свободных денег, страховые и банковские учреждения занимаются инвестиционной деятельностью. Вместе с тем инвестиционная деятельность страховщиков затрагивает не только страхование жизни, изначально предполагающее необходимость капитализировать собранные страховые взносы в целях обеспечения исполнения принятых обязательств, а также и инвестировать страховые резервы по иным видам страхования, при обеспечении также проведения убыточных видов страхования и конкурентоспособности страховой деятельности[31].

Страховые учреждения могут разместить собственные финансы по многим направлениям, в особенности, страховые резервы - в ценные бумаги государства, ценные бумаги субъектов РФ, ценные корпоративные бумаги, ПИФы, уставные капиталы ООО и складочный капитал ТНВ, жилищные сертификаты, недвижимость, слитки серебра и золота.

Инвестиционную деятельность страховщиков может обеспечивать и банковская система, хотя инвестиционная деятельность страховых учреждений для банков обладает прикладным значением, а поэтому банковские учреждения для страховых – наиболее важные финансовые институты, обеспечивающие капитализацию финансов страховщиков.

Отсюда вытекает, что невзирая на конкурентные отношения банковских

учреждений и страховых компаний за свободные деньги населения и организаций, они тесно сотрудничают по поводу размещения финансов страховщиков.

Текущие правила размещения страхового резерва допускают возможность инвестировать до 40% страхового резерва в стоимость банковских депозитов (вкладов), а также удостоверенных депозитными сертификатами, и векселя банковских учреждений. Помимо этого, допускают размещение до 30% резерва в корпоративные ценные бумаги, как эмитенты которых могут выступать и банки.

Но эти же правила устанавливают существенные ограничения, связанные с размещением страхового резерва в один банк. Совокупная стоимость ценных бумаг, прав собственности на доли в уставном капитале, средств на вкладах в банке, расчетном счете, и в общих фондах банковского управления одного банковского учреждения не может быть более 15%. Вместе с тем нужно подчеркнуть, что размещение иных финансов страховых учреждений (уставного капитала, прибыли, резерва, сформированного из прибыли и др.) на данный момент не регламентировано. Это также ведет к расширению поля взаимного инвестиционного интереса банковских учреждений и страховщиков.

Еще одна важная предпосылка организации взаимоотношений между страховыми и банковскими учреждениями - банковская функция РКО физических и юридических лиц. РКО многочисленной клиентуры страховых компаний несет выгоды для банков, оно оказывает помощь в увеличении ресурсов банка. Остаток на банковских счетах страховых клиентов, формирующийся при их РКО - заемные средства, которые банковское учреждение получает более дешевым и легким способом в сравнении с поступлением заемных средств из иных источников (депозитов, межбанковских кредитов и др.). Помимо этого, средства, которые получает банк при РКО клиентов-страховщиков, как и иных клиентов, обеспечивают увеличенную ликвидность банка[37].

Изученные формы функциональных связей банков и страховых компаний

предопределяют взаимовыгодные между ними отношения, а управление потоками финансов обоих учреждений выступает более действенным: инвестиционная деятельность страховых учреждений - серьезный финансовый ресурс для банковских учреждений, в особенности в части долгосрочного кредитования; участие банковских учреждений в управлении страховым капиталом обуславливает потребность в страховой защите деятельности банка и вовлечении клиентской базы страховщиков; интерес страховых компаний в управлении капиталом банка обуславливает необходимость надежного размещения собственных финансов, возможность расширить клиентскую базу, потребность в надежном банковском сопровождении страховых операций и т.д.

Процесс банкострахования принимает во внимание наибольшие выгоды и наименьшие риски всех участников отношений — клиентов, банковских и страховых учреждений. Первые обретают уверенность в качестве предоставляемых услуг, им предлагают полный набор услуг с наименьшей потерей времени и наибольшим комфортом и выгодой. Помимо этого, при приобретении страховых продуктов через филиальную сеть банковских учреждений, клиенты обретают возможность получения страховых услуг вместе с банковскими и по меньшей цене, чем если бы совершали их покупку в страховой организации.

Вторые проявляют интерес к увеличению комиссионных доходов, расширению клиентской базы и уменьшению финансовых рисков по потере трудоспособности заемщиков, мошенническим операциям по дебетовым и кредитным картам клиентов и т. д. Третьи — в расширении рынка сбыта, росте страховых премий и качества портфеля, а следовательно, увеличении доходов и прибыли[21].

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.

В Таблице 1.1 представлены преимущества в развитии операций

банкострахования со стороны всех участников данного процесса.

Таблица 1.1

Преимущества сторон в развитии операций банкострахования в России

Клиенты	Банк	Страховщик
Защита финансовой ответственности перед банковским учреждением, гарантированный возврат кредита	Сокращение риска не возврата кредитов	Повышение числа клиентов, а также выход на новые сегменты рынка
Финансовая защита поручителей	Получение дополнительных доходов в форме комиссионного вознаграждения (непроцентный доход банка)	Сокращение издержек, а также диверсификация каналов продаж
Удобство составления договоров страхования, простое и быстрое оформление одновременно с кредитным договором	Увеличение лояльности клиентов благодаря предоставлению комплексного пакета финансовых услуг	Повышение качества бизнеса
Защита от разнообразных опасностей имущества, которое передают в залог	Укрепление имиджа клиентоориентированного банковского учреждения	Улучшение имиджа учреждения
Конкретные гарантии сохранения качества жизни, а также уверенность в завтрашнем дне	Применение средств страховщика банком (вклады, депозиты, которые размещены в банке-партнере)	Повышение конкурентоспособности учреждения

Источник [23, с.26]

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.

1.3. Виды страховых продуктов, реализуемых на рынке банкострахования

Когда банковское учреждение ведет собственную деятельность, как и другие субъекты хозяйствования, они неизбежно используют услуги страховых фирм, что определенным образом обусловлено оценкой рисков вне зависимости от рода деятельности организации. Учитывая необходимость банковского сектора экономики, особенности банковской сферой и постоянное расширение сферы деятельности банковских учреждений, произошло формирование и развитие системы банковского страхования.

Банковское страхование - сотрудничество страховых и банковских учреждений, которое рассматривают в 3 направлениях — страхования заемщиков банковского учреждения, объектов залога, а также рисков самих банков[51].

Компоненты системы банковского страхования можно поделить на две группы. Первая группа касается объектов страхования и рисков, которые выступают как стандартные почти для любых организаций и предприятий. Во вторую группу входят риски и объекты, которые обусловлены специфичностью работы банков.

В числе общих видов страхования, которые банковские учреждения страхуют, как и иных предприятий, в частности, могут быть выделены следующие:

- страхование здания от повреждения или разрушения в результате пожара, взрыва, стихийного бедствия, противоправного действия третьих лиц и иных трагичных событий;
- страхование имущества банковских учреждений от утраты, повреждений либо гибели из-за пожара, стихийного бедствия, взрыва, противоправного действия третьих лиц и иных трагичных событий;
- страхование ПК, оргтехники и прочей электрической техники от

поломки, повреждения, утраты или гибели из-за пожара, взрыва, залива водой, хищения и других противоправных деяний третьих лиц, технической поломки, конструктивных недостатков, воздействия электротока и прочего события. Такое страхование способно обеспечить страховую защиту носителей сведений и сами сведения на случай утраты;

- страхование денежных знаков и ценных бумаг от уничтожения и кражи;
- страхование автотранспорта, принадлежащего банковским учреждениям, от повреждения или гибели после ДТП, пожара, угонов, иных противоправных действий третьих лиц, а также остальных трагичных событий;
- страхование гражданской ответственности банковских учреждений как владельцев транспорта, недвижимого и иного имущества за ущерб, нанесенный третьим лицам;
- страхование работников от несчастного случая и болезней, медстрахование, страхование пенсий, и прочие виды личного страхования. Такое страхование осуществляют на условии ничем не отличающегося от тех, согласно которым страхуют другие организации и предприятия.

Банковское страхование, которое учитывает особенности банковской системы, состоит из:

- страхования ценностей банка, а также иного имущества банковских учреждений;
- страхования компьютеров и ПО в банковской сфере, а также страхования от компьютерных мошенников;
- страхования от рисков, связанных с применением пластиковых карт в банковской сфере;
- страхования кредитов (и прямого страхования кредитов, и страхования обеспечений кредитов, а также страхования жизни заемщика);
- страхования банковских депозитов (вкладов).

Сотрудничество отечественных страховщиков с банковскими учреждениями осуществляется, преимущественно, по 3 сегментам: страхования залогов юридических лиц; страхования риска при кредитовании физических

лиц; страхования банковского риска[15].

Возможно выделение следующих выгод банка в случае использования страхования рисков:

- нет необходимости создавать резерв на возможные потери ввиду осуществления застрахованных рисков;
- снижение потребности в поддержании капитала к покрытию застрахованных рисков;
- банк способен к проведению более обоснованной ценовой политики (значительное снижение неопределенности в правильности оценки стоимости рисков, которые принимает банк при использовании страхования);
- уменьшение нагрузки на систему внутреннего контроля, также способной повлечь сокращение расходов банка.

Цель взаимодействий со страховыми компаниями может состоять в построении эффективных портфелей банковских продуктов, нацеленных на упрочнение взаимоотношений банковского учреждения с клиентами. Это очень интересно и выгодно банкам, акцентирующим на сохранении клиентской базы, расширении ассортимента и объема продающих на рынке банковских продуктов.

Банк, считая, что вероятные конфликтные неприятные ситуации с клиентами по продаваемым банковским продуктам будут оказывать плохое влияние на его имидж в глазах клиента, а также нести повышенный репутационный риск, может переместить данную обязанность, связанную с разрешением конфликтных ситуаций на страховое учреждение. К примеру, банк может осуществить страхование рисков по выданному кредиту клиенту и при наступлении страхового случая (дефолт, нетрудоспособность клиента и иное) не принимать участие в работе с проблемной задолженностью. С иной стороны, страхование обладает своей стоимостью и экономическим смыслом только до того момента, пока сопряженные с ним расходы не будут больше планируемого дохода от принятия дополнительного риска, приносимые выданным капиталом. В ряде случаев осуществление желаемого

экономического эффекта от применения страхования не представляется возможным ввиду невысокого спроса на банковские продукты.

Невзирая на то, что страхование - один из способов управления банковскими рисками, его применение так же влечет появление у банка дополнительного риска. Его последствие может свести все к минимуму и положительные эффекты от применения страхования исчезнут.

Основная банковская операция, приносящая банку наибольшие доходы - кредитование. Однако зачастую выдача кредита сопряжена со множеством рисков, в результате чего банк может утратить не только доходы, но и средства, которые выдал заемщику.

Именно во время максимального становления российской банковской системы (1991-1993 гг.) чаще всего встречалось страхование кредитов в форме страхования рисков непогашения кредита, а также страхования ответственности заемщиков за непогашение кредитов. Именно в это время происходит наиболее интенсивный рост страховых компаний, почти каждая из которых появлявшаяся на страховом рынке, обладала лицензией на кредитное страхование. По факту, в это время банковские учреждения переложили собственную ответственность за работу с клиентами за возврат кредитов на страховщиков[34].

Страхования кредитов во всем мире в таком виде попросту не существовало и не существует, является ноу-хау России. По факту банки страховали собственные предпринимательские риски, но страховали за счет заемщика. В то время и плату за страхование осуществляли из перечисленной либо выданной суммы займа. Невозвратность данных кредитов была равной порядка 70%. Первые шаги сотрудничества являлись больше вынужденными в условиях становления банковских и страховых учреждений, чем придуманной стратегией.

С ростом и увеличением выдачи потребительских и ипотечных кредитов заинтересованность банковских учреждений сотрудничать со страховыми учреждениями существенно выросла, из-за того и возникла потребность в

страховании квартир, имущества и жизни заемщика, когда выгодоприобретателем по договору страхования выступает банк. Например, страховые компании реализуют программу «Страхование жизни заемщика на случай смерти». Такая программа страхования предусматривает возврат оставшейся части кредита на случай смерти клиента. Интерес банковского учреждения состоит в единовременном погашении оставшейся части кредита при гибели заемщика, а также в получении комиссионного вознаграждения за заключение договоров страхования.

Страхование жизни заемщика также осуществляет учреждение в процессе выдачи ипотеки. Ст. 38 ФЗ РФ «О банках и банковской деятельности» требует от коммерческих банковских учреждений обязательно страховать вклады в ФОСВ. При этом уже около десяти лет законопроект «О гарантировании вкладов граждан в банках» находится в Госдуме. В связи с этим сами банковские учреждения видят смысл в страховании вкладов в банке[23].

Риск вкладчиков на случай банкротства банковского учреждения в развитых рыночных экономических государствах страхуют организации, которые заинтересованы в том, чтобы сохранить доверие граждан. Возникновение системы страхования вкладов в ряде стран связано с глобальными политическими и экономическими кризисами, поиском дополнительного стабилизатора рыночного хозяйства, а также его социальной направленностью.

Страхование банковских депозитов является особым видом страхования финансовых вложений от возможных коммерческих рисков, обеспечивающих страховую защиту на случай банкротства банковского учреждения. Становление и развитие системы депозитного страхования в современном мире спровоцировало революционное социальное значение, в то время, когда наибольшая часть вкладчиков стала уверена в том, что сохранит свои средства. Одновременно с созданием системы гарантии вкладов произошло увеличение привлечения средств в депозиты, укрепилась вся банковская система, увеличилась ликвидность, как отдельных кредитных учреждений, так и

кредитной системы в целом[22].

Становление системы депозитного страхования в России является очень важным процессом. Этим страхованием обеспечивается страховая защита вкладов на случаи банкротства коммерческого банковского учреждения. Оно выступает как гарантия возврата вкладов вкладчикам, благоприятствует предупреждению кризиса банковской системы, массового изъятия денег со вкладов при неблагоприятной конъюнктуре и банковских банкротствах, увеличению функциональной роли банковских учреждений в обеспечении экономики внутренним инвестиционным ресурсом [23].

Застойные явления в сфере банков, вызванные, при этом, отсутствием депозитного страхования, не обеспечивают необходимого желаемого развития отечественной экономики. Мировой опыт указывает на появление обязательного депозитного страхования при кризисе. Это затрагивает опыт Соединенных Штатов Америки и западноевропейских государств. В связи с чем создание системы страховой защиты депозитов не просто обеспечит укрепление и активизацию банковского сектора экономики, но и выступит как важный фактор увеличения емкости страхового рынка, установление тесных взаимосвязей между банковскими и страховыми учреждениями, упрочнение финансовой системы в целом.

Развивающийся вид банкострахования - страхование эмитентов пластиковых карт. Изготовление и использование пластиковых карт в РФ начало набирать обороты с середины 1990-ых гг., и поныне выступает как одно из популярных платежных средств. Происходит повышение круга пользователей и числа банковских учреждений, которые предлагают использование международных и собственных пластиковых карт, рост сети банкоматов. В нынешнем мире, для эмитентов пластиковых карточек весьма серьезно поставлена проблема их подделок[12].

Есть много способов борьбы с мошенничеством по отношению к пластиковыми карточкам, есть программы, включающие страхование пластиковых карт от фальсификаций, внесения мошеннического изменения, а

также от пользования украденной или потерянной карточки лицами, не обладающими правами использования данной карты.

В число очень значимых видов страхования для банковских организаций входят страхование сейфов, хранилищ банков и хранимых ценностей в них: денсредства в любых валютах, ценные бумаги, долговое обязательство и т. п.; драгоценные камни, благородные сплавы и металлы, а также изделия, которые изготовлены из них; коллекции: раритетные, антикварные изделия и прочие ценности (личная и деловая переписка, базы данных и иные сведения). Данное страхование настолько востребовано среди банковских структур, поскольку ограбления – одно из наиболее частых преступлений, которые совершают в сфере финансов[45].

Страхование банковских учреждений от компьютерных и электронных преступлений - один из самых важных и развивающихся видов страхования. Такое страхование необходимо для того, чтобы обеспечить покрытие убытка, понесенного из-за совершения электронных и компьютерных преступлений, рост которых за последнее время развивается заметно. Объект страхования банковских учреждений от таких преступлений - компьютерные системы, терминалы телекоммуникационные (телепринтеры, телетайпы, видеодисплеи и т. п.), системы коммуникационные для клиентов, команды компьютерные электронные, электронные сведения, носители электронных сведений [18].

Страховые случаи по этому виду страхования - события, ввиду которых возникает убыток, понесенный страхователем от вреда, нанесенного объектам страхования ввиду гибели, после умышленной порчи либо попытки порчи определенным лицом во время хранения электронных сведений в автоматизированной системе, в ходе записи таких сведений на носители в офисном помещении страхователя; в ходе перевозки либо хранения вне офиса страхователя электронных сведений; грабежи, кражи, нелояльности курьера; необоснованного компетентными органами исчезновения носителя ЭД и др.

Популярность в банкостраховании приобрело страхование профессиональной ответственности работников банков. Объект этого

страхования – не вступающие в противоречие с законодательством РФ имущественные интересы по возмещению страхователем прямого ущерба, нанесенного клиентам банковского учреждения его сотрудниками в процессе исполнения им собственных профессиональных обязанностей. В наибольшей мере осуществляется страхование профессиональной ответственности операционистов и кассиров банков. Страховой случай - факт установления обязанности страхователя согласно ГК РФ по возмещению вреда, причиненного банку и/либо потерпевшим клиентам банковского учреждения из-за небрежности, упущения или ошибки в процессе выполнения работниками собственных профессиональных обязанностей[33].

В число таких событий, как правило, включают арифметические ошибки в процессе расчета обменного валютного курса, процента за выданные кредиты, комиссионного вознаграждения банковского учреждения при осуществлении операций; повреждение либо гибель ценного имущества или финансовых документов клиента; подделка подписи либо умышленное изменение в поручении на снятие средств со счета либо в векселях, которые приняли к оплате страхователем; выдачу фальшивой банкноты.

Соответственно, банкострахование в качестве средства обеспечения экономической безопасности выступает как неотъемлемая часть сегодняшних финансовых процессов. В связи с чем развитие банкостраховаия очень важно для современной РФ.

ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

2.1. Оценка ключевых показателей рынка банкострахования в России

Рынок банкострахования может характеризоваться абсолютными и относительными показателями. Оценим объем рынка банкострахования в России. 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 рынка банкострахования в 2012-2016 гг..

Элемент рынка	01.01.13, млрд. руб.	01.01.14, млрд. руб.	01.01.15, млрд. руб.	01.01.16, млрд. руб.	01.01.17, млрд. руб.	Цепные темпы роста, %			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
А	63	78	93	107	121	123	119	115	113
Б	31	28	49	45	49	90	175	92	108
В	8	10	8	10	11	125	80	125	110
Г	182	193	214	213	332	106	111	96	155
Всего	284	309	364	375	513	109	118	103	137

Источник: [56, с. 21]

Страховые взносы элемента А «Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование)» показывают стабильный рост за рассматриваемые периоды, но темпы прироста замедляются с 123 % до 113 %. Такую тенденцию можно объяснить слияниями и поглощениями, действиями мегарегулятора по оздоровлению в банковской сфере, а также уменьшением прироста вкладов населения в коммерческих банках.

Взносы элемента Б «Потребители банковских услуг» в 2012-2016 гг. не характеризуется определенной динамикой, сохраняются примерно на одном уровне.

При анализе страховых премий элемента В «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 сборов в 2015 году по элементу Г «Страховые посредники» со 111 до 96 % 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).

Принципиальные изменения в структуре рынка банкострахования за это время не имели места, а главной ролью во взаимоотношениях банковских и страховых учреждений обладают банки, как субъекты, имеющие большой финансовый потенциал: свыше операций (от 54 до 58 %) имеет связь с

деятельностью банковских учреждений как страховых посредников, а третья часть - взносы по обязательному страхованию вкладов ФЛ в коммерческих банковских учреждениях.

Таблица 2.2

Структура рынка банкострахования России в 2012-2016 гг., %

Элемент рынка	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
А	28	29	28	29	30
Б	14	10	15	12	10
В	4	4	2	3	2
Г	54	57	55	56	58
Всего	100	100	100	100	100

Источник: [56, с.21]

Как показывает практика, уровень доверия к банковским учреждениям как финансовым институтам больше, нежели к страховым. Поэтому банковское учреждение имеет более широкую клиентскую базу, а страховые учреждения получают к ней некоторый доступ.

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. Как правило, банки имеют большее количество офисов продаж, чем страховые организации.

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. Количество кредитных и страховых организаций представлены в Таблице 2.3.

За 2011 г. количество кредитных организаций сократилось с 1 012 до 978 ед, в 2012 г. В целом число действующих банков уменьшалось в течение всего

анализируемого периода и к концу 2017 г. составило 733 ед. В едином государственном реестре субъектов страхового дела в конце 2011 г. было зарегистрировано 625 страховых организаций.

Таблица 2.3

Количество кредитных и страховых организаций в России
в 2011-2016 гг., ед.

Показатель	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Кредитные организации	1 012	978	956	923	834	733
Страховые организации	625	579	469	420	404	360

Источник: [54]

Отрицательная динамика количества страховых организаций в основном объясняется отзывом лицензий у страховщиков, нарушивших правовые нормы страховой деятельности. По итогам 2012 г. количество страховщиков составило 579, что стало следствием мер по оздоровлению страхового рынка, а также роста убыточности страховой деятельности в некоторых регионах России. В 2013 г. количество страховых организаций уменьшилось до 469 ед. В последующих годах сокращение продолжилось и проходило «очищение» рынка страхования.

Рост объемов рынка банкостраховых услуг обладает макроэкономическим эффектом, что отражается в повышении доли банковского и страхового секторов в формировании ВВП. На данный момент этот вклад, по сведениям Госкомстата, для финансового сектора равен приблизительно 6 %, а для страхового бизнеса – 2 %.

Проанализируем такие показатели как страховые взносы и выплаты лидеров банковского страхования (табл. 2.4 и 2.5).

Как видно из представленных данных, наибольшие показатели по страховым взносам в 2016 году у «Сбербанк страхование жизни». СК «ВТБ

Страхование» и Группа страхования «Альфастрахование» идут следом за СК "Сбербанк страхование жизни", по части собранных взносов.

Таблица 2.4

Страховые взносы лидеров банковского страхования в России, тыс. руб.

Наименование страховой организации/ группы	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	9 028 822	36 474 176	44 041 733	65 661 941
СК "ВТБ Страхование"	3 345 013	16 952 559	21 626 262	29 252 777	48 362 057
Группа страхования "Альфастрахование"	4 945 011	17 508 631	21 188 056	23 650 726	42 063 409
"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
Группа страховая 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: [51]

Наименьшие показания собранных страховых премий наблюдаются у таких страховых компаний, как Группа Альянс, Группа страховая СОГАЗ и СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ. В целом, можно заметить нарастание страховых премий практически по всем страховым компаниям, что говорит о неплохой динамике рынка банкострахования.

Анализируя данные, можно сделать вывод, что лидеры банкострахования - это «Сбербанк страхование жизни», «ВТБ Страхование», а также «Альфастрахование».

Страховые выплаты лидеров банковского страхования в России, тыс. руб.

Наименование страховой организации/ группы	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	22 178	514 606	2 543 463	4 005 026
СК "ВТБ Страхование"	1 165 611	1 733 414	2 461 525	3 383 239	6 205 827
Страховая группа "Альфастрahование"	1 099 190	1 165 208	2 203 633	3 019 176	4 980 306
"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
"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: [51]

У данных страховых компаний 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.

Наибольшая убыточность по выплатам в 2016 наблюдается у "СК" Согласие" и "РЕСО-Гарантия"

Также необходимо проанализировать динамику страховых взносов и выплат (табл. 2.6 и 2.7).

Динамика страховых взносов лидеров банковского страхования в России

Наименование страховой организации/ группы	Темп прироста, %			
	01.01.2014/ 01.01.2013	01.01.2015/ 01.01.2014	01.01.2016/ 01.01.2015	01.01.2017/ 01.01.2016
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	303,97	20,7	49,1
СК "ВТБ Страхование"	58,6	27,6	35,3	65,3
Страховая группа "АльфаСтрахование"	84	21	8,8	77,9
"ВСК"	12,78	11,52	8,8	-4,25
Группа Ренессанс Страхование	69,46	10,98	379,64	-41,88
"РЕСО-Гарантия"	22,15	42,78	14,5	9,67
"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: составлена автором на основании [42], [51]

По представленным данным видно, что максимальное снижение темпа прироста в 2016 наблюдается у Группы Ренессанс Страхование. Следом за ней идет Группа Альянс и Страховая Группа СОГАЗ. Наилучшие показатели в 2016 году прослеживаются у СК "ВТБ Страхование" и у Страховой группы «АльфаСтрахование».

Динамика страховых выплат лидеров банковского страхования в России, %

Наименование страховой организации/ группы	Темп прироста, %			
	01.01.2014/ 01.01.2013	01.01.2015/ 01.01.2014	01.01.2016/ 01.01.2015	01.01.2017/ 01.01.2016
СК "Сбербанк страхование жизни"	-	2220,34	393,08	57,46
СК "ВТБ Страхование"	48,71	42	37,44	83,42
Страховая группа "АльфаСтрахование"	6	89,11	37	64,95
"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	-	32,62	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: составлена автором на основании [42], [51]

На основании проведенного исследования можем сделать вывод о том, что хотя в абсолютном выражении объем рынка банкостраховых услуг в 2013-2016 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 2016 года. Можно предположить, что у данных компаний недостаточно развита линейка продуктов по не кредитному страхованию либо завышены тарифы.

2.2. Анализ страховых продуктов, реализуемых на рынке банкострахования в современных условиях

Проанализируем и оценим динамику страховых продуктов, реализуемых на рынке банко страхования. Данные исследования представлены из рейтингового агентства «Эксперт РА. Результаты расчетов и обобщения имеющихся официальных статистических данных приведены в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Динамика страховых продуктов банко страхования в России

Вид страхования	Темп прироста взносов, %			Что оказывает влияние на прогноз
	2015г/2014г, %	2016г/2015г, %	2017г/2016г, %	
Страхование жизни	19	60	28-30	Высокий темп прироста взносов из интенсивных продаж инвестиционного страхования на фоне понижения депозитных ставок, а также активного участия банковских учреждений в продвижении продукции ИСЖ; замедление темпа прироста взносов из-за исчерпания эффектов низкой базы.
Страхование от несчастного случая и болезни	-15	30	12-15	Положительный темп прироста взносов за счет оживления в сегменте кредитования физлиц
ДМС	4	20	9-12	Прирост за счет процесса инфляция стоимости услуг лечебных организаций, сдерживающим образом повлияет невысокий прирост спроса на программы ДМС от предприятий и граждан после частичного восстановления рынка в 2016 г.

Продолжение Таблицы 2.8

ОСАГО	45	5,5	4-7	Замедление роста взносов после полного исчерпания эффектов от повышения тарифа, сегмент поддержит рост доли застрахованных а/м после введения системы «Единый агент» и старта продаж электронных полисов.
Страхование иного имущества ЮЛ	-11	12	5-7	Положительно повлияет понижение ставок по кредитам, сдерживающе – невысокий темп прироста ВВП
Страхование имущества населения	14	11	8-11	Драйверы сегмента – коробочная продукция, а также популяризация программ жилищного страхования среди населения
Банкотраховой рынок, итого	20	28	12-14	-

Источник: [56]

В 2017 г. динамика банкострахового рынка будет находиться под воздействием умеренно-позитивных тенденций: если не учитывать рынок страхования жизни, отечественный банкостраховой рынок в 2017 г. повысится на 35%. На темп прироста взносов будут благоприятно воздействовать восстановление темпа роста ВВП, понижение банковских ставок, а также продвижение коробочной продукции.

Стагнация в сегментах ОСАГО, а также страхования иного имущества юридических лиц будут компенсировать темпы прироста взноса по страхованию от несчастного случая и болезней, по страхованию имущества населения, а также по ДМС, которые несколько опередят процесс инфляции, и частичное восстановление объема страхования автокаско.

Прогнозы указывают, что темпы прироста взносов по ОСАГО будут замедлены до минимальных показателей – 4-7% за 2017 год. Понижение темпа прироста объясняет полное исчерпание эффекта от увеличения тарифов. При этом поддержит сегмент рост доли застрахованных автомобилей после введения системы «Единый агент», а также запуска продаж электронных полисов, что предупредит уменьшение взносов по ОСАГО. Приросту также могут благоприятствовать изменения в системе тарифов в ОСАГО.

Давление на темп роста страховых взносов будет из-за стагнации реального дохода населения. Согласно оценкам RAEX, по результату 2016 года темп прироста страховых взносов будут равны 15% и совокупные объемы страхового рынка достигнут 1,18 трлн. руб. Прогнозы приведены в номинальной форме без учета инфляции.

Основной драйвер роста рынка страхования в 2017 г. - страхование жизни. Сегмент продемонстрирует наибольший темп прироста взносов – порядка 30%, даст 40% абсолютного прироста страхового рынка и выступит его крупнейшим видом, дойдя до объемов 270 млрд. руб. Высокий темп прироста взносов на страхование жизни обусловят большие продажи инвестиционного страхования жизни на фоне сокращения ставок по депозитам, а также активное участие банковских учреждений в продвижении данных продуктов. Двойное замедление темпа прироста взносов (в соответствии с оценками темп прироста взносов за 2016г. будет равен 60% в сравнении со значением за 2015г.) произойдет ввиду исчерпания эффекта низкой базы. Уверенный рост долгосрочных накопительных программ продолжится на 20% в год.

При этом, не ожидают сохранения темпа прироста в сегменте на данном уровне в долгосрочном плане и не прогнозируют их постепенного затухания, но в краткосрочной перспективе понижение ставок по депозитам банков будет благоприятствовать росту инвестиционного страхования жизни опережающим рынок темпом.

Также можем отметить положительную динамику премии по страхованию автокаско в 2017г. (+11%) после двухлетнего сокращения. Положительно на сегмент повлияют увеличение уровня проникновения за счет понижения средней стоимости полисов с франшизой, а также оживление в сегменте кредитования после понижения банковских ставок, сдерживающий фактор - стагнация реального дохода граждан.

Прочие наиболее крупные сегменты страхового рынка также отразят положительную динамику премий. В соответствии с нашими прогнозами, темп прироста взносов по страхованию от несчастного случая и болезней будет

равен 12-15%, что обусловит увеличение объем кредитования физических лиц. Благодаря инфляции стоимости услуг лечебных организаций, сегмент ДМС демонстрирует прирост на 9-12%. На динамику премии по страхованию иного имущества юридических лиц положительно повлияет понижение ставок по кредитам, а также сдерживающее влияние – невысокий темп прироста ВВП. Темп прироста взносов за 2017г. невысоки – лишь 5-7%. Коробочная продукция и популяризация программ жилищного страхования среди населения выступают как драйверы страхования имущества населения: прогнозируемый рост объемов премий будет равен 8-11%.

Страховые компании постоянно проводят анализ прохождения договоров страхования, и в тех случаях, когда наблюдается увеличение вероятности наступления страховых случаев и объема выплаченного страхового возмещения, страховщики либо повышают страховые тарифы, либо (если статистика не показывает положительного отклика на такие действия) отказываются от страхования этих рисков.

Анализируя деятельность банков как страховых посредников, необходимо обратить внимание на вознаграждение этих посредников за оказанные услуги при заключении договоров страхования. Комиссионные вознаграждения банков все больше становятся основным преимуществом сотрудничества их со страховщиками. Эти доходы используются кредитными организациями для компенсации снижения своих процентных доходов.

Такой положительный эффект от сотрудничества со страховыми компаниями является хорошим стимулом для банков, побуждая их работать не только со страховыми продуктами, связанными с кредитованием, но и с не кредитным страхованием, которое предлагается клиентам банкам на добровольной основе.

На основании данных, представленных в Таблице 2.9, можем сделать вывод о том, что максимальный объем страховых премий страховым организациям приносят посредники.

Малая часть собранных премий составляют договоры, заключенные по

сети Интернет. В любом случае, может утверждать о том, что данный метод продажи страховых продуктов набирает оборот и становится все более популярным.

Таблица 2.9

**Структура страховых взносов по каналам продаж и вознаграждения
посредниками в 2013-2016 гг. в России**

Показатель	01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017	
	млрд. руб.	Доля, %	млрд. руб.	Доля, %	млрд. руб.	Доля, %	млрд. руб.	Доля, %
Страховые взносы по договорам страхования								
Заклученным без участия посредников (кроме сети Интернет)	289,5	35,64	283,9	31,38	306,2	31,02	328,1	32,0
Заклученным по сети Интернет	1,7	0,21	1,7	0,18	2,8	0,28	3,2	0,4
Заклученным 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	193	21,4	214	21,7	213	20,8	332	28,1
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: составлено автором на основе [42], [51],[54]

По данным Банка России, страховые премии по договорам страхования,

заключенным при участии кредитных организаций, за 2016 год составили 332 млрд. рублей. Процент страховых взносов, которые получили через банковский канал, в общих объемах страхового рынка в 2016г. вырос и составил 28,1 %, аналогичная доля в 2015-м составляла 20,8 %.

Некредитное страхование стало крупнейшим направлением в банкостраховании в 2016 году. Основными видами, которые оказывают существенное влияние на объем рынка, являются инвестиционное и смешанное страхование жизни, а также страхование имущества физических лиц. Объем инвестиционного страхования жизни в 2016 году достиг 100 млрд. рублей, а его доля в банкостраховании составила 30%, темпы прироста взносов по этому виду остаются на крайне высоком уровне – 102,8%.

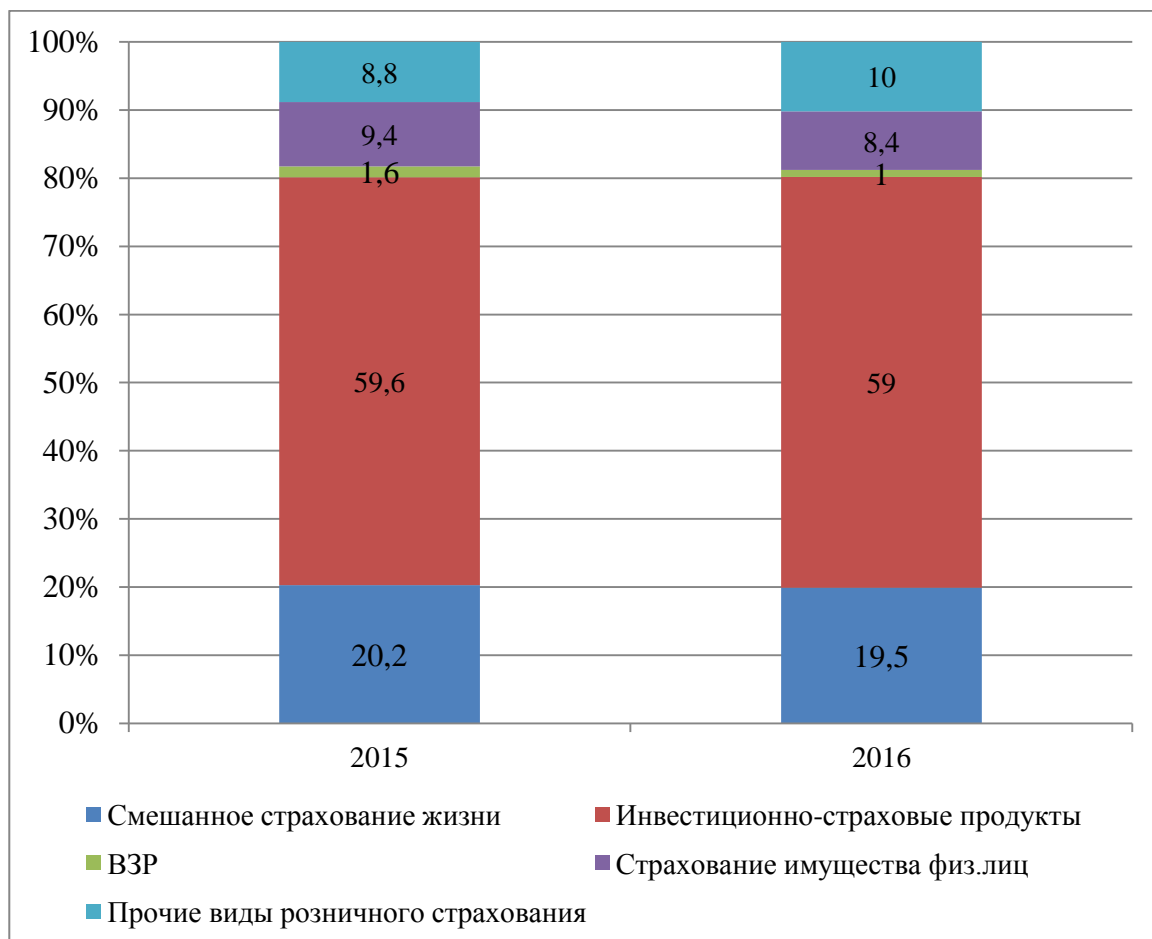


Рисунок 2.1 - Динамика структуры некредитного страхования в России,%

Источник:[42]

Объем смешанного страхования жизни в 2016 году составил 33 млрд.

рублей, страхования имущества физических лиц – 14,2 млрд. рублей.

В 2016 году рынок кредитного розничного страхования восстановился после падения 2015 года. Прирост взносов этого направления составил 30,5% за 2016 год, а их величина достигла 135,7 млрд. рублей. По-прежнему крупнейшим кредитным видом страхования и драйвером роста остается страхование жизни и здоровья заемщика потребительского кредитования. Его объем за 2016 год составил 66 млрд. рублей, что выше значения предыдущего года на 45,7%. На ипотечное страхование, включающее страхование титула, заложенного имущества, жизни заемщика и ответственности за непогашение кредита, пришлось 26 млрд. рублей страховых взносов за 2016 год (+25% по сравнению с 2015-м). Высокие темпы прироста взносов показало и страхование заемщиков от потери работы – 36,8%, увеличившись до 18,2 млрд. рублей.

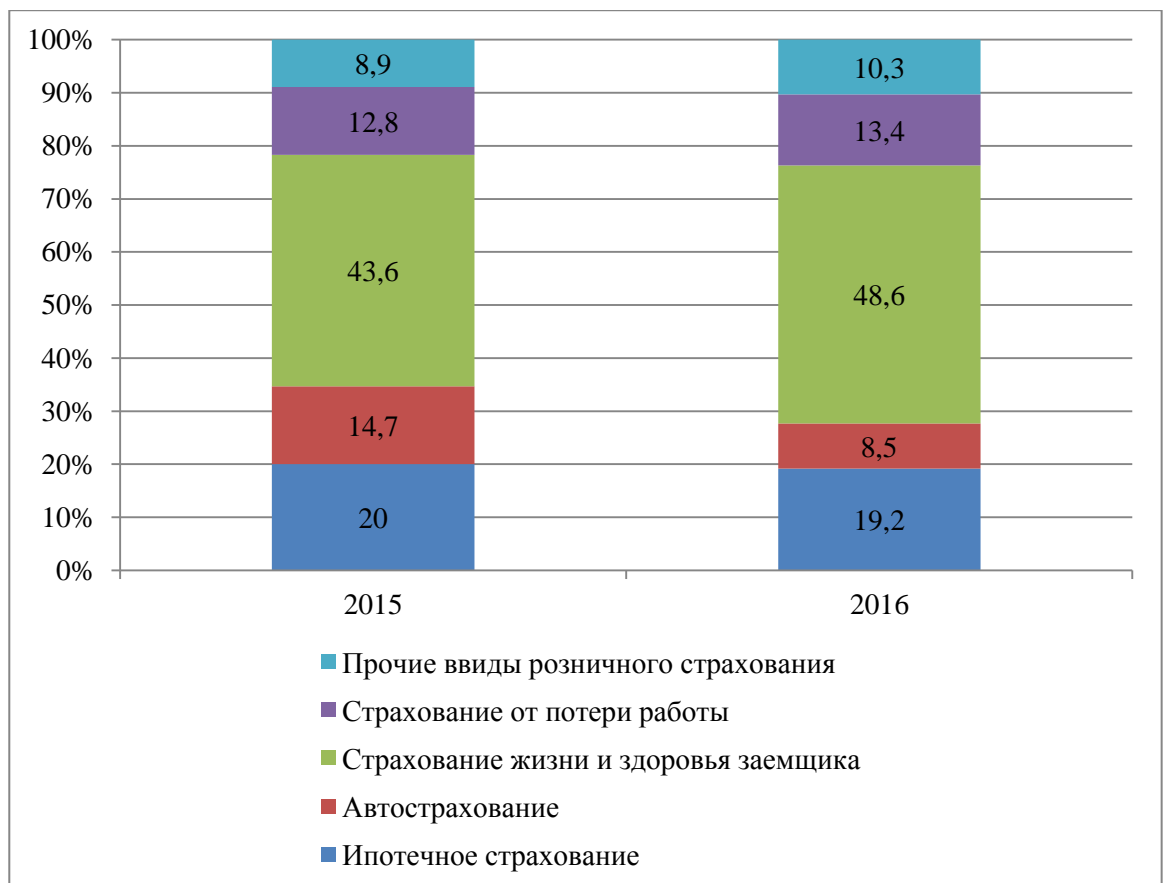


Рисунок 2.2 - Динамика структуры кредитного страхования в России, %

Источник: [42]

Объем автострахования, продвигаемого через банковский канал продаж,

сокращается на протяжении уже 4 лет. За 2016 год оно сократилось на 24,8% и составило 11,5 млрд. рублей.

Объем страхования рисков банков составил 12,5 млрд. рублей за 2016 год, сократившись на 8,8% за счет снижения страхования сотрудников банков (ДМС, НС, страхование жизни и здоровья) на 1,6 млрд. рублей, или 15,1%.

Другие направления в страховании банковских рисков растут умеренными темпами. Страхование специфических рисков банков, таких как комплексное банковское страхование (ВВВ), страхование банкоматов и страхование эмитентов банковских карт, увеличилось с 1,2 млрд. рублей за 2015 год до 1,5 млрд. рублей за 2016, страхование собственного имущества банков – с 1,1 до 1,3 млрд рублей.



Рисунок 2.3 - Динамика структуры страхования рисков банка в России,%

Источник:[42]

Официальный размер комиссионных вознаграждений банкам за

продвижение страховых продуктов, по данным статистики Банка России, в 2016 году снизился только по страхованию жизни. По остальным видам банкострахования комиссии вновь стали расти после некоторого торможения в прошлые годы. Наибольший размер комиссии наблюдается в страховании от НС и болезней при потребительском кредитовании, а также в страховании имущества граждан при продаже коробочных продуктов (табл. 2.10)

Таблица 2.10

Сумма комиссионного вознаграждения банкам в 2012-2016гг.

Вид страхования	Комиссия, % от взносов				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Страхование жизни	45	51	36	27	19
Страхование от НС и болезней	53	53	51	42	44
Страхование автокаско	19	19	18	18	26
Страхование прочего имущества юрлиц	16	15	15	14	17
Страхование прочего имущества граждан	22	31	36	39	44

Источник: [54]

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

- в настоящее время, развитие банкострахования в России сопровождается существенным лидерством страховых компаний, созданных на базе банков. Лидерами рынка банкострахования в 2016 году стали ООО «СК «Сбербанк страхование жизни», ООО «СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «Альфастрахование».

- рынок банкострахования стремительно развивается. По итогам 2016 года рынок банкострахования составил 332 млрд. рублей, увеличившись на 56% по сравнению с 2015-м. При этом доля банковского канала продаж на российском страховом рынке существенно выросла и достигла 28,1% за 2016 год,

аналогичная доля в 2015-м составляла 20,8%.

- 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.

- драйверами рынка в 2016 году стали инвестиционное страхование жизни, страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов и смешанное страхование жизни.

- на российском рынке существует перевес в отношениях банк – страховая компания в пользу банков.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

3.1. Проблемы функционирования рынка банкострахования в России

Глобальные изменения на международных финансовых рынках несут радикальные новшества в деятельность финансовых компаний. Экономическим агентам приходится осуществлять пересмотр стратегий развития собственного бизнеса в непрерывно меняющихся условиях, в связи с чем направление в сторону интеграции смежных секторов финансовых услуг - это единственный и самый целесообразный способ усиления собственной конкурентоспособности на рынке. Поэтому интеграция банковских и страховых учреждений, концепция банкострахования - глобальная тенденция, сумевшая доказать свою успешность в государствах Европы и все шире распространяемая на финансовых рынках развивающихся государств. 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, поскольку понижение объема продаж страховых услуг через банковский канал вследствие сворачивания программ кредитования отразился падением рынка банкострахования на 10 %. Поддержка взносов, которые получили через банковский канал, объясняют поступления по «старым» долгосрочным и среднесрочным договорам – это автострахование и страхование ипотеки.

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 не кредитное страхование, которое получило свое развитие при появлении нового сегмента – розничного банкострахования.

Рост не кредитного страхования, который произошел в 2014 году, не дал рынку банкострахования возможность сокращения вслед за объемами 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 повышение количества 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 количеству 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 данных страховщиков оказывал влияние и на репутацию банковского учреждения.

В связи со сложившейся ситуацией кредитные институты отреагировали более строгими требованиями к страховщикам и переходом на страхование к собственным дочерним учреждениям.

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 не кредитным, которое носит добровольный характер: смешанное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, страхование имущества физических лиц, а также страхование выезжающих за границу.

Причину работы банковских учреждений с избранным кругом страховщиков объясняет стремление банковского учреждения к выбору надежного и финансово устойчивого партнера. Данное сотрудничество понижает риск невыполнения страховщиком собственных обязательств, связанных с выплатой страховой компенсации в случае наступления страхового случая. Но со стороны заемщика может возникнуть непонимание, почему ему нужно прибегать к услугам какой-либо страховой компании, поскольку критерии выбора страховщика у клиента другие — наиболее низкий тариф. Также есть и иная проблема при страховании, к примеру, ипотечных обязательств. Банковское учреждение заинтересовано в комплексном страховании заемщика: жизни, здоровья, риска потери основной работы,

однако непосредственно заемщик воспринимает этот вид страхования по-другому: считая, что, если он сломает руку либо будет уволен с работы, то страховщик осуществит погашение кредита. Это недопонимание может объяснить неправильное истолкование ипотечного страхования работниками банка: навязывание страхового полиса в своих интересах.

Банковские учреждения для страховщиков - особые партнеры, дающие возможность получения значительных страховых премий. Такие взаимодействия также устанавливает преграду для входа иных страховых учреждений, обладающих лицензиями на проведение определенного вида страхования, чем ограничивается конкуренция. При таких взаимоотношениях происходит ущемление интересов банковских клиентов — лишение права выбора. Клиенты теряют возможность получения скидок в уже знакомой им страховой организации, а также переплачивают страховую премию, которая может быть намного больше среднерыночной. В связи с этим при продаже банком продуктов страхования есть 3 финансовые стороны: банковское, страховое учреждение и заемщик. Нужно, чтобы все стороны сделки имели финансовый интерес.

В соответствии с Законом РФ от 27.11.1992г. № 4015–1 «Об организации страхового дела в России» гарантии обеспечения финансовой стабильности страховщика – страховой резерв, достаточный для выполнения принятых обязательств, собственный капитал, страховые тарифы, а также система перестрахования. В пределах процедуры аккредитации банки проводят рассмотрение предлагаемых страховщиком тарифов, анализ финансовых показателей. Требуется нахождение компромисса между интересами банковского учреждения и его клиента. Предоставление права самостоятельного выбора страховой компании, чтобы заключить договор страхования, не только из предлагаемого банковским учреждением списка.

Но избранная клиентом организация должна отвечать требованиям банковского учреждения по финансовой устойчивости, а также условиям страхования.

В числе факторов, оказывающих отрицательное влияние на совместную деятельность банковских и страховых учреждений, нужно подчеркнуть низкое развитие законодательной системы в области интеграции финансовых посредников. Руководство Федеральной антимонопольной службы РФ (ФАС) говорит об имеющихся системных проблемах на рынке банкострахования – уменьшение числа страховых выплат и рост числа обращений клиентов в судебный орган. Заёмщики перестали верить в оправданность выплат и в то, что данные выплаты осуществлять [25].

Проблема заключена в том, что страховые организации предлагают более низкий тариф по нескольким видам страхования при обеспечении себе конкурентных преимуществ, но в результате это приводит к невозможности выполнения ими своих обязательств, из-за недостаточного количества средств для выплаты по страховым случаям.

С позиции руководства ФАС РФ, ключевая в этом случае причина – комиссионное вознаграждение. С одной стороны, страховщики платят комиссии банковским учреждениям, чтобы приобрести доступ к их клиентской базе. С другой – страховщики развиваются на страховом рынке самостоятельно и платят комиссии страховым агентам и посредникам. В общем счете получается, что в совокупности все эти комиссии выше суммы страховых резервов и на выплаты остаётся совсем маленькая часть средств. Для того чтобы с этим бороться с этим обстоятельством, как один из методов ФАС России предложило ввести законодательное ограничение комиссии. Ситуация на отечественном рынке банкострахования сформировалась так, когда текущие комиссии, которые уплачивают страховые учреждения банкам, высоки и превышают темп роста непосредственно рынка страховых услуг.

Помимо этого, проблема прироста комиссионных, а также удорожание услуг такого типа влечет отказ банковских учреждений от коллективных договоров и переход на агентскую систему.

Так же проблема состоит в наличии непрозрачной системы аккредитации партнёров, так как законодательство не прописывает точные критерии выбора

страховых учреждений, в одном банковском учреждении возможно получение аккредитации, а в другом – нет. Пока страховые компании готовы платить такой высокий процент комиссии, эта ситуация может способствовать тому, что произойдет рост убыточности деятельности страховых компаний. Максимальные потери в данном случае несут, как правило, страхователи. Поэтому, для удержания уровня рентабельности, страховые компании прибегают к тому, что уменьшают страховую выплату, либо повышают премии, что, в свою очередь, приводит к повышению стоимости страховых договоров для заёмщиков, вынужденных покупать их при выдаче кредита.

Сами потребители чаще всего при выборе банка-кредитора отдают предпочтение банкам с более низкими процентными ставками. Даже в этом случае, заемщики обязаны платить страховую премию компаниям-партнёрам выбранного банка, не имея возможности самим выбрать страховую компанию, с более приемлемой стоимостью страховки[45].

Одним из красочных примеров в данном случае является ипотечное страхование, при котором выгодоприобретатель – банковское учреждение, а страховую комиссию оплачивает заёмщик. Все данные трудности страховых, банковских учреждений и заёмщиков могут влиять на замедление кредитования. Ряд страховых компаний уже понижают портфель кредитного страхования и отдают предпочтение в совместной работе с коммерческими банками на другие услуги, например как: накопительные виды страхования жизни, так же, развиваться стали добровольное накопительное страхование жизни и коробочные продукты, не имеющие связи с выдачей кредита.

В целях эффективного развития взаимодействий банковских учреждений и страховщиков, с учетом потенциала и перспектив, важно усовершенствование организационных основ и нормативно — правовой базы. Прежде всего, в процессе подготовки страховых продуктов обучение работников банка работе со страховыми продуктами, во избежание недопониманий со стороны клиента. Второе, при взаимодействиях этих финансовых институтов осуществить законодательное закрепление требований к страховщикам и банковским

учреждениям при страховании и кредитовании заемщиков для соблюдения антимонопольных законодательных норм. Третье, разработка и внедрение единых стандартов оценки финансовой стабильности и надежности страховщиков в целях участия в системе страхования риска заемщика, чтобы дать банкам возможность принятия страхового полиса любого страховщика, который удовлетворяет требованиям. И, четвертое, нужно опробовать практику страхования риска заемщиков за счет банковских учреждений. В случае навязывания страховки работники банка обязаны понимать, что могут утратить клиента, поскольку лишь качественная продажа страхового полиса ведет к повышению клиентской базы и имиджа самого банковского учреждения.

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 не кредитного страхования. Это говорит о том, что долгосрочное страхование жизни в перспективе будет играть значительную роль в структуре банкострахования в РФ, так как, к примеру, в континентальной Европе банковское страхование дает обеспечение более 65 % собранных премий по страхованию. Можно предположить, что в дальнейшем по этому показателю будет заметен рост уровня жизни населения.

На мой взгляд, рынок банкострахования будет развиваться благодаря проработке новой коробочной продукции, 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.

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.

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, различные виды банкострахования, также будут показывать высокие темпы роста.

На основании изученного материала, можем систематизировать основные проблемы в области банкострахования, оказывающие отрицательное влияние на совместную деятельность (табл. 3.1):

Таблица 3.1

Систематизация проблем рынка банкострахования в России

Нормативно-правового характера	Экономического характера	Организационного характера
- низкое развитие законодательной системы в области интеграции финансовых посредников	- сокращение реальных доходов населения	- не достаточное обучение работников банка в работе со страховыми продуктами
- непрозрачная система аккредитации партнёров	- высокое комиссионное вознаграждение банковским учреждениям	- уменьшение страховых выплат

Источник: [составлено автором]

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.

Так же рынку банкострахования будет способствовать проработка новой коробочной продукции, легкая в оформлении, поиск новых каналов их продаж, развитие клиентоориентированного бизнеса, а также продажи через интернет-сайты.

3.2. Пути развития процессов взаимодействия банков и страховых организаций

Процессы, протекающие на страховом и банковском рынках, существенно воздействуют на состояние всего финансового сектора экономики каждой страны. 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.

Последнее время финансовый сектор отечественной экономики пребывал в состоянии неустойчивой конъюнктуры рынка, которая значительным образом оказывала воздействие на специфику взаимоотношений страховых и банковских учреждений (табл. 3.2)

Существует несколько предпосылок для последующего развития банковско-страхового сотрудничества в РФ:

- рост дохода населения и учреждений;
- восстановление развития корпоративного и розничного кредитования;
- рост объема страхового резерва страховых учреждений требует инвестировать в доходные и надежные источники;
- сокращение доходности классических банковских операций.

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.

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

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"> - рост объемов банковского страхования за счет кредитных продуктов банков; - увеличение объемов размещаемых средств резервов и собственных средств страховыми компаниями в банковские продукты (депозиты, векселя); - внедрение совместных финансовых продуктов; - создание финансовых супермаркетов.
Замедление и прекращение роста (2-ое полугодие 2008г. – 2009г.)	<ul style="list-style-type: none"> - уменьшение объемов кредитных операций банками повлияли на снижение объемов банковского страхования; - сокращение объемов поступлений страховых премий по страховым договорам, которым необходима пролонгация в части среднесрочных и долгосрочных кредитов банков; - приостановление реализации совместных проектов банков и страховых компаний; - стремление банков получать максимальные комиссионные доходы; - сокращение партнерств страховых компаний с банками, где необходимо размещение собственных средств.
Восстановление роста (2010г.)	<ul style="list-style-type: none"> - возобновление роста объемов банковского страхования за счет увеличения кредитных операций банками; - расширение перечня рисков по кредитным продуктам банками, которые требуют обязательного страхования; - участие банков при пролонгации договоров страхования по действующим кредитным договорам; - ориентация страховых компаний на увеличение банков-партнеров, где размещаются собственные средства и средства страховых резервов.
Возобновление активного роста (с 2011г.)	<ul style="list-style-type: none"> - рост объемов банковского страхования; - стремление банков получать высокие комиссионные вознаграждения; - увеличение банками числа аккредитованных страховых компаний; - возобновление процесса создания совместных интегрированных финансовых продуктов и организации финансовых супермаркетов.
Формирование новых тенденций (с 2014 г.)	<ul style="list-style-type: none"> - новый драйвер рынка банкострахования – некредитное страхование - сокращение выплат комиссионных вознаграждений страховщиками банкам – партнерам; - активное создание кэптивных страховщиков; - создание нового совместного финансового продукта – долгосрочного страхования жизни.

Источник: [53, с. 12-13]

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 в целях создания статистической базы, которая требуется к расчету показателей совместной деятельности банковских и страховых учреждений. Причем использование такого продукта целесообразно и в банке, и в страховой компании;
- 2) введение единой формы отчета, которая отражает ключевые направления и итоги взаимодействия, в систему управленческого учета;
- 3) передача контролирующих и надзорных функций за страховым рынком отдельному регулятивному органу и закрепление за ним обязанностей проведения оценки взаимодействия банков и страховщиков в части: объемов и доли банковского канала вовлечения страховых премий, размеров страховых выплат по продукции банкострахования.
- 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 взаимодействия 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 3.3.

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.

Таблица 3.3

Преимущества и недостатки процесса аккредитации

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

Источник: [53, с. 15]

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.

Чтобы создать конкурентные условия и снизить тарифные ставки по страхованию банковских сделок банковским учреждениям требуется увеличение числа страховых учреждений – 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 3.4 представляет собой набор критериев при выборе партнера для сотрудничества. Именно клиентоориентированная модель позволит эффективно развиваться взаимодействию между банками и страховыми компаниями.

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

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.

Ввиду того, что специализированные надзорные органы не обладают

возможностью правильной оценки совокупных рисков финансовых конгломератов, в РФ встала необходимость создать мегарегулятор всего финансового сектора.

Таблица 3.4

Критерии выбора партнера для интеграции

№ п/п	Критерии	Удовлетворяют	Удовлетворяют частично	Не удовлетворяют
1	Надежности партнера	Высоко	Средне	Низко
2	Соответствия объема бизнеса	Соответствие	Частичное соответствие	Несоответствие
3	Направлений бизнеса	Совпадение	Частичное	Несовпадение
4	Инвестиций в акции/доли (капитал) партнера	51-100 %	25-50 %	Менее 25 %
5	Совпадения целей бизнеса партнеров	Совпадение	Частичное	Несовпадение
6	Наличия опыта в организации интеграционного бизнеса	Положительный	Отрицательный	Опыта нет
7	Территориального совпадения расположения отделений (филиалов) партнеров	Значительно	Частично	Несовпадение
8	Имиджа и репутации партнеров	Хорошее	Удовлетворительное	Негативное

Источник: [53, с. 17]

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.

Деятельность финансовых конгломератов сопровождается разработкой сложных финансовых продуктов, поскольку конгломераты обладают множеством внутренних взаимосвязей, за счет которых затраты на одних рынках покрывают за счет дохода иных, в результате чего происходит нивелирование отличия между потерями от рисков по торговле ценными бумагами, инвестированию и банковскому делу.

1.09.2013г. в действие вступил ФЗ от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей ЦБ РФ полномочий, связанных с регулированием, контролем и надзором в сфере финансовых рынков» [37], который наделяет ЦБ РФ кроме надзора над

коммерческими банковскими учреждениями функциями контроля за небанковскими финансовыми учреждениями, в том числе брокерские и страховые организации.

Продолжительную дискуссию противников и сторонников образования в России мегарегулятора прекратило решение правительства по интеграции ФСФР и ЦБ РФ. Определили, что сосредоточение функций в руках одного ведомства приведет к формированию единой нормативной базы для функционирования финансового сектора.

Переход к мегарегулированию является процессом объективным, прямо связанным с увеличением роли финансовых союзов. Основная задача, поставленная перед финансовым мегарегулятором - привести в соответствие с международными стандартами систему согласования деятельности финансовых институтов, которая способствует формированию финансовых конгломератов и дает возможность внедрения более оперативного и эффективного контроля для стирания рамок, а также объединения финансовых рынков.

В процессе вхождения финансовых конгломератов на страховой и банковский рынки РФ, их активно привлекают к процессам поглощений и слияний. Конгломеративные объединения, обладая неограниченным доступом к финансам, прибегают к покупке финансовых организаций, а также освоению новых сбытовых рынков. Этот вид сделок происходит объединением субъектов, которые не выступающих ни как конкуренты, ни как партнеры, а выступают большинством в роли покупателя и продавца.

Функционирование финансовых конгломератов в РФ должно быть основано на принципах корпоративного управления. При этом систему корпоративного управления в РФ характеризует незавершенность, что удерживает развитие интеграции финансовых организаций, увеличение доверия со стороны потребителя к ним.

Чтобы добиться эффективности создания стандартов корпоративного управления в финансовых объединениях, нужно ориентироваться на возникновение капитала его владельцев. Навязывать международные принципы

корпоративного управления без ориентации на национальные особенности неприемлемо для государств, находящихся на стадии развития финансового рынка.

В РФ требуется разработка собственной модели корпоративного управления, учитывающей национальную специфику, наилучшую практику государств, имеющих высокий уровень развития финансового рынка, рекомендации ЕС, Организации экономического развития и сотрудничества, Международной ассоциации органов надзора за страховыми рынками, Базельского комитета.

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 непредвиденных 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.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для бизнеса всегда имели актуальность задачи по действенной организации продаж, поиску новых каналов сбыта, а также свободных ниш на рынке. Не исключение в данном плане и отечественные 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.

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 взаимоотношения 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.

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:

- банки, занимающиеся продажей классических страховых продуктов;
- банки, занимающиеся продажей страхования жизни, пенсионного страхования и иных видов коллективной инвестиционной продукции;
- страховые учреждения, занимающиеся продажей продуктов 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.

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 взаимодействия 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/ (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 кредитно-валютные отношения [Электронный ресурс]: Учебное пособие / 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. Мировые финансы [Электронный ресурс]: Учебник / В.С. Золотарев, Е.Н. Карпова, О.М. Кочановская, 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. 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).
32. Никитина, Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков : учеб. пособие / Т. В. Никитина. – СПб, 2011. – 115 с.
33. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 05.10.2016)
34. 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/ (дата обращения: 08.11.2016)

35. 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/ (дата обращения: 08.11.2016)
36. Пахомов, В. Ю. Технологии продажи розничных банковских продуктов / В. Ю. Пахомов // Банковский ритейл. - 2012. - № 2. - С. 70 - 79.
37. 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.
38. 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.
39. Помогаева, Е. А. Банк как элемент системы финансового посредничества: Монография / Е. А. Помогаева - Оренбург: ООО "Агентство "ПРЕССА", 2008. - 122 с.
40. Раимбакова З.Ф., А. М. Проблемы и перспективы развития рынка банкострахования России / З. Ф. Раимбакова. – (Экономика и управление) // Молодой ученый. 2017. - № 25. – С. 327-330.
41. Раимбакова, З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний / З. Ф. Раимбакова. – (Экономика и управление) // Молодой ученый. 2017. - № 25. – С. 327-330.
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. – 2017. - № 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 банко страхования 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. – 2017. - № 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.