

**Донецкова О.Ю., Садыкова Л.М.**  
Оренбургский государственный университет  
E-mail: olja-ja-77@mail.ru, sad.l.m@mail.ru

## **О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РФ**

С середины 80-х гг. в Европе активно происходит процесс слияний и поглощений финансовых организаций, в который в середине 90-х включилась и Россия. Финансовые посредники стали создавать финансовые союзы и объединения, в частности объединения банков и страховых фирм, что обусловило возникновение на рынках финансовых услуг такого явления, как банкострахование.

С институционального подхода, банкострахование – это способ организации сотрудничества между банками и страховыми фирмами.

С функционального подхода, банкострахование – это организация системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж, в основном через сеть банковских филиалов и отделений банка.

На практике сотрудничество банков и страховщиков можно представить в нескольких формах, которые представляют собой этапы последовательного развития (от простых – к более сложным) совместного бизнеса банков и страховщиков в банковском страховании.

Сотрудничество банков и страховых фирм осуществляется в основном по следующим направлениям: розничное банкострахование, корпоративное банкострахование и страхование рисков банков. С 2013 года сформировался новый сектор банкострахования – некредитное страхование, включающий инвестиционное страхование жизни, смешанное страхование жизни и страхование имущества физических лиц.

В настоящее время, выделяются ряд проблем, ограничивающих развитие банкострахования в России. Авторами в статье систематизированы трудности развития банкострахования: высокие затраты времени и ресурсов, высокие риски взаимодействия, нежелание банков внедрять новые проекты, высокие комиссии, «навязывание» продуктов банкострахования, несоответствие показателей деятельности страховых фирм, проблема кадрового состава, несовместимость технологий банков и страховых фирм, низкий уровень финансовой грамотности и страховой защиты населения.

Кроме того, предложены пути решения этих проблем, которые банки и страховые компании должны реализовывать совместно.

**Ключевые слова:** банк, страховая компания, банкострахование, проблемы развития банкострахования.

Последние годы на мировом финансовом рынке энергично происходит процесс слияния и поглощения финансовых посредников, в который в середине 90-х гг. XX века присоединилась Россия. Финансовые посредники стали создавать союзы и объединения. В данный период четко замечалось сотрудничество банков и страховых фирм, этот факт и обусловил возникновение на рынках финансовых услуг новое направление – банкострахование. В современных условиях банкострахование является одним из наиболее перспективным путем развития российского финансового рынка.

В своем исследовании мы поставили цель – определить насколько эффективно реализуется сотрудничество банков и страховых фирм в России. Методологическую основу статьи составляет системный подход, позволивший раскрыть тенденции развития взаимодействия финансовых посредников, в т. ч. банки и страховые фирмы.

Объектом статьи является банкострахование, которое принято рассматривать с двух подходов. С институционального подхода, банкострахование – это способ взаимного сотрудничества между банками и страховыми

фирмами. С функционального подхода, банкострахование – это организация системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж.

Данные статистики, материалы аналитических обзоров и исследований рынка банкострахования, собранные и изученные нами позволили определить, что современный российский банкостраховой рынок и его продукты значительно уступают в своем развитии зарубежным аналогам. При этом, развитие банкострахования, рост конкурентоспособности банкостраховых продуктов, разрешающие юридические аспекты является важной макроэкономической задачей. Данная задача становится особенно актуальной, учитывая современные тенденции развития банкостраховой деятельности.

Сотрудничество банков и страховых фирм, сопряжено со множеством трудностей, решение которых необходимо незамедлительно. Недоработка многих вопросов отрицательно сказывается на эффективном развитии банкострахования в России. Логика исследования требует анализа формы взаимодействия банков и страховых фирм, а также систематизации проблем, ограничивающих развитие банкострахования в стране.

Нами выявлено, что несмотря на короткий период развития, в мировой практике банкострахования сформировались множество моделей и форм реализации механизма банкострахования (см. рисунок 1).

Выбор итоговой формы банковского страхования зависит от конкретных культурных и законодательных факторов страны, а подходящей модели процесса интеграции – от конкретных рыночных условий развития взаимоотношений банка и страховой компании [1].

Сотрудничество банков и страховых фирм в России осуществляется в основном по следующим направлениям: розничное банкострахование, корпоративное банкострахование и страхование рисков банков.

С 2013 года сформировался новый сектор банкострахования – некредитное страхование, включающий инвестиционное страхование жизни, смешанное страхование жизни и страхование имущества физических лиц [2].

Развитие банкострахования в России идет значительными темпами, что наглядно представлено на рисунке 2.

В настоящий период в России доминирует модель банкострахования «стратегический альянс с целью распространения продуктов». В следствии реализации данной модели на рынке РФ появилось большое количество кэптивных страховых фирм.

В силу того, что банкострахование в РФ является молодой, динамично развивающейся отраслью банковского бизнеса, то неизбежно возникают проблемы, связанные с его внедрением и реализацией.

Нами были выявлены и систематизированы следующие основные проблемы, существующие на российском рынке банкострахования:

- издержки времени и ресурсов на продажу продуктов банкострахования;
- отсутствие желания у банков рассматривать новые проекты;
- высокие комиссионные вознаграждения банков;
- «навязывание» продуктов банкострахования;
- несоответствие показателей деятельности страховых фирм;
- несоответствие кадрового состава;

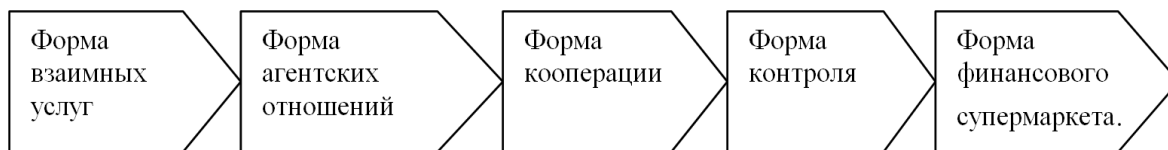


Рисунок 1. Эволюция форм банкострахования



Рисунок 2. Динамика развития банкострахования в России.

- несовместимость технологий банков и страховых фирм;
- низкий спрос населения на страховые продукты;
- высокие риски взаимодействия банков и страховых фирм;
- низкий уровень финансовой грамотности населения.

Охарактеризуем каждую из перечисленных проблем и предложим пути ее решения.

1. Издержки времени и ресурсов на продажу продуктов банкострахования. На сегодняшний день имеется достаточно много финансовых продуктов, которые интересны для страховых фирм. Однако, с точки зрения банка не интересны, в силу того, что на продажу этого продукта нужно потратить во много раз больше времени, чем на продажу одного банковского продукта. Чтобы взаимодействовать банкам со страховыми фирмами, страховым фирмам необходимо предлагать банкам простые и технологичные проекты. Банки не могут эффективно реализовывать продукты страховых фирм, поэтому необходимо, чтобы страховщики предлагали им инновационные проекты, которые может продавать на рынке только банк.

2. Отсутствие заинтересованности у банков рассматривать новые страховые проекты.

Все страховые проекты можно поделить на три группы:

- 1) проекты, защищающие кредитный портфель;
- 2) проекты на которых банк может зарабатывать;
- 3) «новые проекты», которые банки могут попробовать.

К первым двум группам относятся самые известные в банках виды страхования – автокаско, страхование залогов юридических и физических лиц, ипотека и партнерские программы. С этими проектами банки не несут риски. К «новым проектам» относят страховые программы типа D&O, BBB (комплексное банковское страхование), страхование урожая, животных и земли, Profitshare. В силу этого, страховым фирмам нужно расширять продуктовую линейку банкостраховых продуктов посредством предложения банкам простых, прибыльных и высокотехнологичных проектов.

3. Высокие комиссионные вознаграждения. Банки определяют страховым фирмам высокие комиссионные вознаграждения, и следовательно, увеличивается комиссионный доход банков (см. рисунок 3). Высокая комиссия оправдана тем, что сотрудники банков не имеют достаточного уровня знаний и опыта в области продаж. Таким образом, полученная комиссия направляется на покрытие затрат на проведение специальных тренингов специалистов [3]. Увеличение продаж невозможно без правильно выстроенной работы с персоналом.

Специалист банка должен придерживаться следующих принципов: четкое понимание целей, сумма дохода, прозрачность и открытость организации, а также развитие профессиональных и личностных навыков. Также, для успешной продажи банками страховых продуктов нужно правильно мотивировать своих сотрудников, проводить специальные тренинги по продажам банкостраховых продуктов.

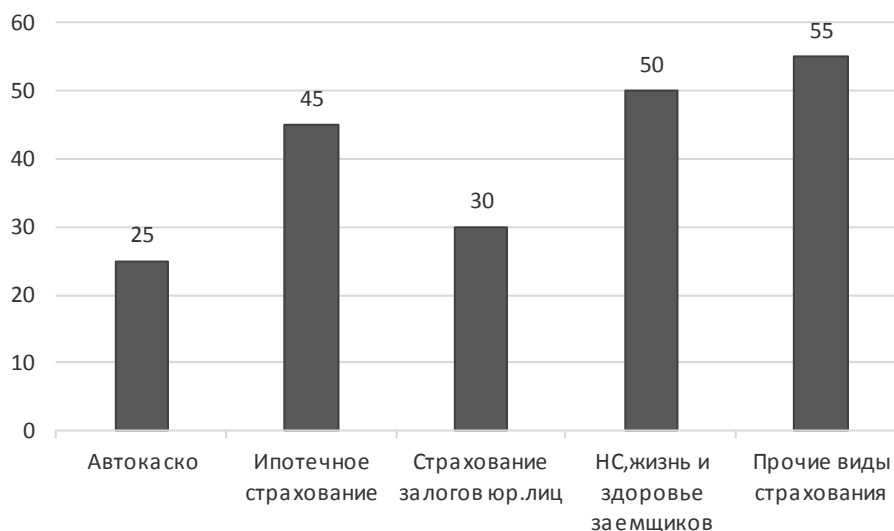


Рисунок 3. Комиссии банку за продажу страховых продуктов, %

4. «Навязывание» продуктов банкострахования.

При оформлении договора займа зачастую сотрудники банков не просто рекомендуют застраховать жизнь и здоровье, а навязывают приобретение страхового полиса, одновременно выдавая положительное решение банка о выдаче кредита [4]. Однако, страховка существенно повышает цену кредита и, таким образом, возмещает упраздненные банковские комиссии для клиента. Навязывание дополнительных услуг – нарушение закона, но банки систематически пренебрегают им. Для решения этой проблемы необходимо более часто осуществлять проверки Федеральной Антимонопольной Службой.

5. Несоответствие показателей деятельности страховых фирм.

Последствия финансового кризиса заставили банки ужесточить требования при аккредитации страховых фирм. Во время кризиса банки часто сталкивались с невыполнением обязательств некоторыми страховщиками. Банки стали тщательнее анализировать их финансовую устойчивость, разрабатывать и реализовывать собственные методики оценки финансовой устойчивости.

Для анализа надежности банки запрашивают у страховщиков финансовую отчетность, после чего проводят расчет показателей, характеризующих реальное финансовое состояние страховых фирм. [5] Исходя из этого, многие страховые фирмы ставят под сомнение качество методик оценки их надежности, используемых банками.

Нами выявлено, что в настоящее время, отсутствует стандартная отчетность банкостраховых групп, что снижает информативность о рынке банкострахования. Считаю целесообразным, сформировать официальный сайт «Банкострахование в России», отображающий показатели деятельности банкостраховых групп в соответствии с регулярной единой формой отчетности для мегарегулятора по объемам продаж продуктов банкострахования. Решение проблемы завышенных требований банков к аккредитации и отсутствия единой базы оценки страховых фирм видится в разработке единой методики оценки страховых фирм.

6. Несоответствие кадрового состава банков. Банки далеко не всегда обладают специалистами, имеющими опыт для детального анализа финансового состояния страховщиков. Нередко отдельные коэффициенты могут толковаться аналитиками банков с позиций требований к кредитным организациям, без учета специфики финансовой стабильности страховых фирм. [6]

7. Несовместимость технологий банков и страховых фирм. Тесному взаимодействию банков и страховых фирм препятствует слабая технологичность, большие транзакционные издержки на основе и модернизацию IT-систем. Наличие надлежащего программного обеспечения разрешает полуавтоматически выписывать полисы и в режиме реального времени представлять информацию о заключенных договорах, премиях и страховых суммах страховщику. Очень важно учесть техническую составляющую, чтобы вышеуказанное сотрудничество осуществлялось без сбоев. Если утрачивается какая-то информация, либо она усваивается некорректно, то проблемы возникают у всех сторон партнерства. Высокая технологичность организует комфортные условия работы продавцам банка и обеспечивает своевременное создание отчетности страховой компании. [7]

8. Высокие риски взаимодействия.

Для банков, и для страховых фирм важно учитывать все риски, которые связаны с контрагентом (репутационные, финансовые, юридические и т. д.).

Во-первых, важным проявляется отрыв законодательной базы от реальной ситуации на рынке, что вызывает скорейшего принятия закона «О банкостраховании».

Со стороны страховой компании возникают риски, сопряженные с конкуренцией, ценовой политикой, с риском повышенной убыточности и даже есть риск ухода банка от партнерства через основание кэптивного страховщика или просто альянса с другой страховой фирмой.

У банков появляется проблема наличия значительной просроченной задолженности по выданным кредитам [8].

Для понижения рисков банков и страховых фирм надо постоянно совершенствовать продуктовую линейку банкострахования, применяя клиентоориентированный подход при разработке новых продуктов.

9. Низкий спрос населения на страховые продукты. В сформировавшейся экономически нестабильной обстановке на финансовом рынке важно учитывать интересы клиента. Банки в настоящее время сбывают простые продукты банкострахования, в частности, как страхование заемщиков при потребительском кредитовании. Усиленное развитие рынка банкострахования может быть при условии роста эффективности и качества продаж. Перекрестные продажи должны быть оптимизированы, и становиться доступными для клиента. Должно идти масштабирование бизнеса, сопряженное с разнообразными

интересами клиента банка: заемщика, вкладчика, инвестора и т. д. Исследования показали, что социальная защита населения в России находится на слабом уровне, поэтому приумножение страховой защиты граждан посредством банкострахования пойдет на пользу всему обществу.

10. Низкий уровень финансовой грамотности населения.

Развитию рынка банкострахования мешает низкая степень развития финансовой культуры населения. Россияне нередко воспринимают страхование при кредитовании как нагрузку к кредиту, прибавочное обязательство, которое нужно исполнить, чтобы приобрести кредит. Однако, за рубежом заемщики стремятся обезопаситься от потенциальных рисков неплатежа по кредиту посредством страховой программы, предлагающей в банке, или независимо от банка в страховой фирме. [10] Считаем целесообразным, регулярно под контролем ФАС, осуществлять в банках консалтинг клиентам на тему

необходимости, роли и сущности страховых продуктов.

Таким образом, проведенное нами исследование, свидетельствует об активном развитии банкострахования на современном этапе развития, и наличием ряда серьезных проблем, которые банки и страховые компании должны решать совместно.

На наш взгляд, для эффективного развития направлений банкострахования нужны общие взаимодействия регулирующих органов, банков и страховых фирм. Считаем, что понижение цены банкостраховых продуктов, преимущественно, за счет банковской комиссии; повышение и разнообразие страхового покрытия по предлагаемым программам; увеличение степени информированности клиентов о сущности и необходимости страховых программ, – всё это позволит значительно активизировать банкострахование в России и поднять его на более высший качественный уровень.

05.08.2015

**Список литературы:**

1. Донецкова О.Ю., Межсекторное взаимодействие финансовых посредников / Вестник Оренбургского государственного университета. – Оренбург: ОГУ №13 (119) декабрь, 2010. – с.143-147
2. Донецкова О.Ю., Природа и специфика финансового посредничества/ Вестник Оренбургского государственного университета. – Оренбург: ОГУ №13 (119) декабрь, 2010. – с.148-152
3. Донецкова О.Ю., Предоставление комплексных услуг финансовых посредников/ Материалы Первой международной научно-практической конференции (электронный ресурс). – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2012. – с.1458-1461. – ISBN 978-5-98079-803-1
4. Садыкова, Л.М. Модель оптимизации ассортимента страховых продуктов / Л.М. Садыкова, Е.В. Коробейникова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – №13 (149), декабрь. – с. 309–313.
5. Садыкова, Л.М. Критерии классификации страховых продуктов / Л.М. Садыкова, Е.В. Коробейникова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – №8 (169), август. – с. 169-174
6. Садыкова, Л.М. Страховой рынок России: состояние и перспективы развития: монография / Л.М. Садыкова. – Оренбургский гос. Ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2011. – 112 с.
7. Парусимова Н.И. Банковское дело модель развития / Н.И. Парусимова – М.: Московская Академия предпринимательства, 2005. – 495 с.
8. Помогаева Е. А. Формирование системы финансовых посредников в России // Вестник Оренбургского государственного университета. – Оренбург: ОГУ, 2007. – №8 – с. 219 – 225.
9. Коробейникова Е.В. Страховые компании в системе финансовых посредников в России // Вестник Оренбургского государственного университета. – №8 (90). – 2008. – 0,6 п.л.
10. «Конкурентные аспекты взаимодействия банков и страховщиков» заседание Экспертных советов ФАС России и Росстрахнадзора. Электронный доступ <http://www.fas.gov.ru/competition/financial/18224.shtml>

Сведения об авторах:

**Донецкова Ольга Юрьевна**, доцент кафедры банковского дела и страхования финансово-экономического факультета Оренбургского государственного университета, кандидат экономических наук,  
e-mail: [olja-ja-77@mail.ru](mailto:olja-ja-77@mail.ru)

**Садыкова Люция Мунировна**, доцент кафедры банковского дела и страхования финансово-экономического факультета Оренбургского государственного университета, кандидат экономических наук,  
e-mail: [sad.l.m@mail.ru](mailto:sad.l.m@mail.ru)

460001 г. Оренбург, пр. Победы, д. 13, ауд. 6305, тел.: (3532) 372471