

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В  
РОССИИ**

Магистерская диссертация  
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит  
магистерская программа Банки и банковская деятельность  
заочной формы обучения, группы 09001684  
Шопиной Галины Юрьевны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент кафедры  
финансов, инвестиций и  
инноваций  
Быканова Н.И.

Рецензент  
Начальник группы по  
работе с посредниками  
Филиала ПАО СК  
«Росгосстрах» в  
Белгородской области  
Титов И.В.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ</b>	
1.1. Организационно-экономические основы банкострахования.....	7
1.2. Формы взаимодействия банка и страховой компании.....	16
1.3. Виды страховых услуг, реализуемые в коммерческих банках.....	24
1.4. Зарубежный опыт функционирования рынка банкострахования.....	31
<b>ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ</b>	
2.1. Современное состояние рынка банкострахования в России.....	37
2.2. Анализ основных страховых услуг, реализуемые банками .....	45
2.3. Оценка эффективности использования механизмов банкострахования в России.....	53
<b>ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ САНКЦИЙ</b>	
3.1. Направления развития банкострахования в России.....	59
3.2. Возможные пути решения проблем развития банкострахования.....	68
3.3. Онлайн страхование как перспективный сегмент рынка страховых услуг.....	75
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>83</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>86</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>95</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** 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.

**Степень научной разработанности темы исследования.** В настоящий момент времени предмет обсуждения рынка страхования представлен в трудах множества ученых экономистов, среди них: Е.Алехина. [3], Н. Игнатова. [23], Е. Лаптева. [30], Е.Григорьева. [15], О . Ларина. [31], О . Басова. [6], В. Пахомов. [50], А. Мотохин. [42], и др. Но несмотря на это, тема направления развития рынка банкострахования в России остается открытой и актуальной и требует дополнительного исследования и анализа.

**Цель магистерской диссертации** – определить перспективы развития рынка банкострахования в условиях цифровизации экономики на основе анализа основных страховых продуктов.

Поставленная цель предопределила необходимость решения следующих основных задач:

-рассмотреть организационно - экономические основы банкострахования;

-изучить формы взаимодействия банка и страховой компании, а также виды страховых услуг , реализуемые банками ;

-проанализировать зарубежный опыт функционирования рынка банкострахования;

-определить современное состояние рынка банкострахования в России;

-провести анализ основных страховых услуг, реализуемые банками и дать оценку эффективности функционирования рынка банкострахования;

-рассмотреть направления развития банкострахования в России и разработать возможные пути решения проблем развития банкострахования;

-изучить онлайн страхование как перспективный сегмент рынка страховых услуг.

**Объектом исследования** является рынок банкострахования в России.

**Предметов исследования** - экономические отношения, возникающие в процессе взаимоотношений банков и страховщиков на рынке банкострахования в России.

**Теоретической базой исследования** служат труды множества авторов в сферах страхования, права, менеджмента и других смежных областях. Среди них работы таких авторов как: Гармаш Д.А, Кудрявцева О.А, Майлян Г.Э, Пикус Г.В, Шахов В.В и другие.

**Научная новизна** заключается в следующем:

1) уточнено содержание понятия «банкострахование» и определены основные формы взаимодействия кредитной организации и страховой компании, которые позволяют эффективно сотрудничать и продвигать совместные продукты на рынок страховых услуг;

2) на основе применения экономико-статистических методов анализа и инструментов оценки динамики показателей развития рынка банкострахования в Российской Федерации изучены интеграционные

процессы на рынке финансовых услуг с участием коммерческих банков и страховых компаний.

3) выявлены основные направления развития рынка банкострахования, определены проблемы развития на основе ретроспективного анализа деятельности российских банков и страховых компаний;

4) предложены пути повышения эффективности взаимодействия страховых компаний и коммерческих банков по оздоровлению финансового рынка путем развития сегмента онлайн-страхования.

**Методологическая основа исследования.** В процессе исследования были использованы следующие методы: общенаучные - индукция, дедукция, классификация, описание, анализ, синтез, а также специальные - экономико-статистические (сводка, группировка, выборочное исследование, расчет относительных величин,) и экономико-математические.

**Информационная база** представлена федеральными законами, нормативно-законодательными актами Правительства РФ, обзорными и справочными материалами в соответствующих разработках отечественных и зарубежных ученых, также данными публикуемой отчетности страховой организации и материалами экономической периодической печати.

**Практическая значимость** заключается в том, что научные положения, прогнозы, выводы и рекомендации исследования магистерской диссертации могут быть использованы в практической деятельности банков и страховых компаний в целях повышения качества предоставляемых услуг.

**Апробация результатов работы.** Результаты исследования докладывались на V Международной научно-практической конференции « Экономика, управление и финансы » (Ставрополь, 2018) и VI Международной научно-практической конференции «Экономика, бизнес, инновации» (Пенза, 2019).

**Публикации.** Основные положения и результаты исследования изложены в двух печатных работах общим объемом 0,65 п.л.

**Структура магистерской диссертации.** Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении выявлена актуальность темы исследования, определена степень научной разработанности, поставлена цель магистерской диссертации, определены предмет и объект исследования, теоретическая и информационная база исследования, определена методологическая основа и практическая значимость магистерской работы.

В первой главе «Теоретико-методические аспекты формирования банкострахования в России» рассмотрены организационно-экономические основы банкострахования, формы взаимодействия банка и страховой компании и зарубежный опыт функционирования рынка банкострахования.

Во второй главе «Анализ и прогнозирование развития банкострахования на рынке финансовых услуг» дано современное состояние рынка банкострахования в России, проведен анализ основных страховых услуг, реализуемые банками, дана оценка эффективности использования механизмов банкострахования в России.

В третьей главе «Перспективы развития рынка банкострахования в условиях внешних санкций» определены направления развития банкострахования в России, предложены возможные пути решения проблем развития банкострахования, определена необходимость развития онлайн-страхования как перспективного сегмента рынка страховых услуг.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

## 1.1. Организационно-экономические основы банкострахования

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. 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.

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. [34, с.32]

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. В анализах рейтингового агентства «Эксперт РА» под банкострахованием понимают реализацию страховых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование рисков самих банков. 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. 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) [31, с.52].

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 [30, с.153].

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 [13, с.20].

На основании изученных подходов к термину «банкострахование» можем подытожить, что собой представляет данное определение - 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, реализация и банковских, и страховых продуктов одной клиентской базе, а также при объединении всех отношений между банками и страховыми организациями. 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, с.49].

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.

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.

Только процесс конвергенции позволяет соединить, объединить и дать новое направление в развитии финансовой деятельности. Различные виды интеграции таких стратегий и является основой формирования рынка банкострахования [46, с 11].

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 [48, с.35].

Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» 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 [1].

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: 1) кредитный риск; 2) страновой риск; 3) рыночный риск; 4) процентный риск; 5) риск ликвидности; 6) операционный риск; 7) юридический риск; 8) 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. Далее представим функции страхования и дадим им характеристику [56, с.32].

1) компенсационная (рисковая)- содержание функции находит проявление в обеспечении страховой защиты физических и юридических лиц в форме компенсации ущерба в случае наступления неблагоприятного явления, она является ключевой функцией, так как за счет нее существует институт страхования;

2) накопительная или сберегательная функция- обеспечивает страхование жизни, дает возможность накопления в счет заключенного договора страхования заранее обусловленной страховой суммы;

3) инвестиционная - выражается в том, что страховщики финансируют мероприятия, нацеленные на предотвращение страхового случая и сокращение возможных ущербов. 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;

4) предупредительная-эта функция состоит в том, что при заключении договора страхования андеррайтером страховой компании

проводится оценка риска и предлагается система мер предупредительного характера, позволяющих контролировать уровень риска [44, с.85].

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.[2, с.60].

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.

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 (депозитными, 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 [6, с.178].

Изученные формы функциональных связей банков и страховых компаний определяют взаимовыгодные между ними отношения, а управление потоками финансов обоих учреждений выступает более действенным:

1) инвестиционная деятельность страховых учреждений - серьезный финансовый ресурс для банковских учреждений, в особенности в части долгосрочного кредитования;

2) участие банковских учреждений в управлении страховым капиталом обуславливает потребность в страховой защите деятельности банка и вовлечении клиентской базы страховщиков;

3) 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.

Изученные формы функциональных связей банков и страховых компаний определяют взаимовыгодные между ними отношения, а

управление потоками финансов обоих учреждений выступает более действенным:

1) инвестиционная деятельность страховых учреждений - серьезный финансовый ресурс для банковских учреждений, в особенности в части долгосрочного кредитования;

2) участие банковских учреждений в управлении страховым капиталом обуславливает потребность в страховой защите деятельности банка и вовлечении клиентской базы страховщиков;

3) 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. [37, с.173].

Процесс банкострахования принимает во внимание наибольшие выгоды и наименьшие риски всех участников отношений - клиентов, банковских и страховых учреждений. Выгоды для каждого из участников представим в таблице 1.1.

Таблица 1.1

#### Выгоды и риски для участников рынка банкострахования

Участники рынка банкострахования	Выгоды и риски
Клиент	обретает 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
Банковские учреждения	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 другое
Страховые учреждения	расширение рынка сбыта, рост страховых

	премий и качества портфеля, а следовательно, увеличении доходов и прибыли
--	---

Таким образом, 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. 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.

## 1.2 Формы взаимодействия банка и страховой компании

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 трансакций, 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 [8, с.12].

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 отдает 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 [70, с.28].

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 на рис.1.1.



### Рис.1.1.Формы сотрудничества страховых компаний с кредитными организациями

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.

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[25, с.88].

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.

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) [60, с.23].

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

сферы 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 [27, с.12].

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 брэндом;
- организация продаж финансовой продукции разных посредников в пределах одного финансового супермаркета. Вторым вариантом 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 [43, с.24].

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 .

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(федеральная антимонопольная служба) 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.

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

1) согласия, которые определяют порядок работы сторон в процессе страхования рисков заемщиков кредитного учреждения - физических и юридических лиц, в том числе потенциальных заемщиков;

2) 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 [26, с.112].

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.

### 1.3. Виды страховых продуктов, реализуемые коммерческими банками

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.

В настоящее время все более заметное влияние на экономику России и в частности, на ее финансовый сектор оказывают общемировые тенденции, такие как глобализация, интеграция, унификация. В результате такого влияния взаимное проникновение банковского и страхового бизнеса стало последние годы доминирующей тенденцией в Российской экономике. Такой способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями как ,банкострахование, стал неотъемлемой частью современных финансовых процессов как средство, обеспечивающее экономическую безопасность.

#### Банки

и страховые компании объединились в пользу взаимовыгодного сотрудничества, которое позволяет осуществить расширение клиентской базы, снижение издержек и диверсификацию услуг и дистрибуционных каналов страховых организаций; выйти им на новые сегменты рынка; минимизировать риски кредитных учреждений; получить

дополнительные доходы в виде комиссионного вознаграждения от страховых компаний; повысить надежность всех финансовых операций; обеспечить защиту финансовой ответственности клиентов перед банком, в случае ухода жизни или потери трудоспособности [47, с.109].

Наибольший вес в банкостраховании занимает розничное страхование, при этом доминирующими являются виды розничного страхования, не связанного с кредитованием.

Каждый сегмент включает определенные виды банкострахования, представлен в (приложении 1).

Сотрудничество отечественных страховщиков с банковскими учреждениями осуществляется, преимущественно, по 3 сегментам представленные на рисунке 1.2.

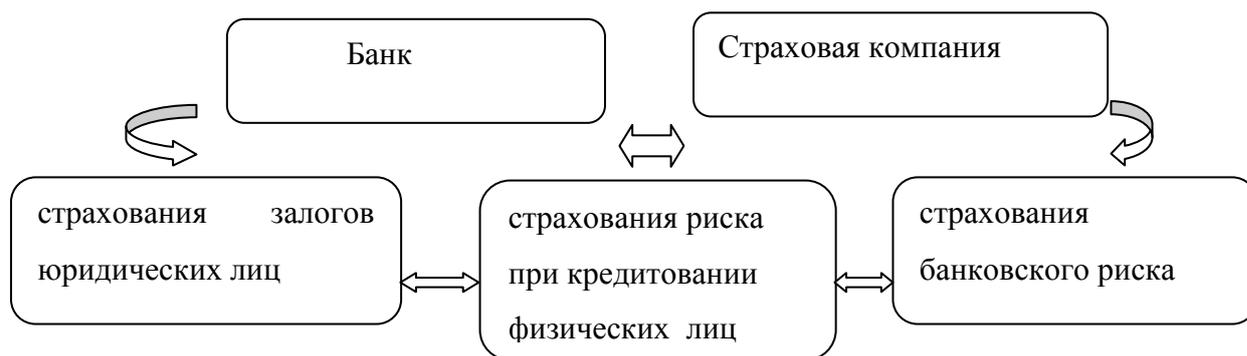


Рис.1.2. Сегментация сотрудничества банка и страховой компании

В первую очередь в продуктивном ряде банка появились так называемые «связанные» продукты, которые дополняли банковские и являлись как необходимыми (например, страхование недвижимости при ипотеке), так и добровольными. Но затем в банках для продажи появились «коробочные» страховые продукты, простые в оформлении, с хорошими комиссионными вознаграждениями для банка.

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 [40, с. 142].

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 [32,с.20].

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 не погашения кредита, а также страхования ответственности заемщиков за не погашение 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 этот время банковские учреждения переложили собственную ответственность за работу с клиентами за возврат кредитов на страховщиков.

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. Не возвратность 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 [63,с.48].

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.

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 [19,с.83].

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.

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 [17,с.22].

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: денежные средства 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.

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 [14,с.96].

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.

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 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.

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. 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 и многое другое [39,с.255].

Из сказанного выше, можно сделать вывод, что, банкострахование в качестве средства обеспечения экономической безопасности выступает как неотъемлемая часть сегодняшних финансовых процессов. В связи с чем развитие банкостраховаия очень важно для современной России.

#### 1.4. Зарубежный опыт функционирования рынка банкострахования

Исследование современных тенденций и состояния мирового финансового сектора экономики свидетельствует о трансформации финансовых отношений под влиянием глобализационных и интеграционных процессов, одним из феноменов которой является банкострахование. Особенности европейской модели: доля страховых премий в ВВП высока преимущественно в Западноевропейских странах (10%). В более существенное значение имеют вмененные виды страхования, значительная доля рынка приходится на страхование жизни, пенсионное, ощутимое влияние оказывают банкостраховые альянсы.

Наиболее активно банковское страхование развивается в континентальной Европе: во Франции, Испании и Португалии, а также Италии и Бельгии. В частности, банковское страхование обеспечивает 89% собранных премий по страхованию жизни в Мальте, 80% - в Италии и Португалии, по 60% - в Испании и Франции. Опыт развития банковского страхования показывает, что цель продаж различных комбинаций финансовых продуктов одному потребителю гораздо легче достигается в едином конгломерате. Так как банковское страхование возникло в Европе, то там оно занимает одну треть от общей доли рынка. Таким образом, рынки

банкострахования во Франции, Италии и Испании достигли зрелости. В большинстве стран Северной Европы рынок банкострахования является слаборазвитым или развивающимся – доля банкострахования в общем объеме премий по страхованию жизни колеблется в пределах 10–47% (рис. 1.3).

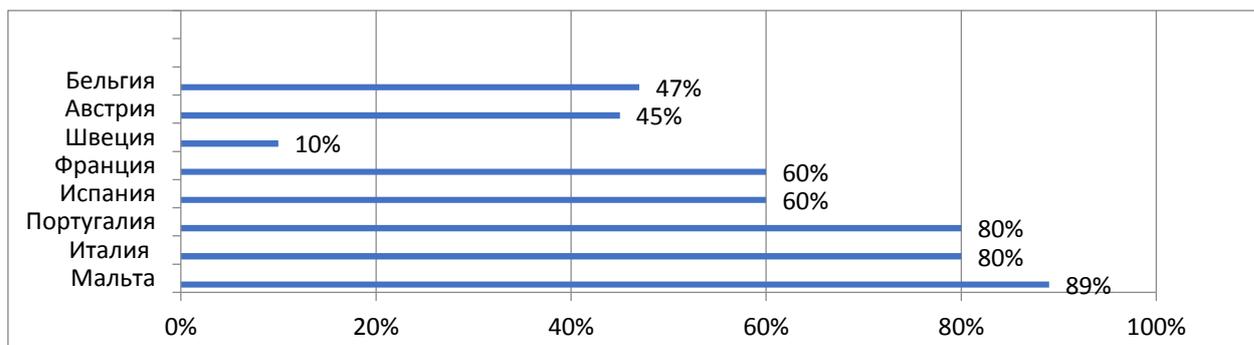


Рис.1.3 Доля банкострахования в общем объеме премий по страхованию жизни в некоторых странах Европейского союза в 2017 году, %.

Из рис.1.3. видно, что наибольшую долю 89% занимает Мальта, в то время как наименьшую -10% Швеция. Франция и Испания занимают по 60%, Португалия и Испания-по 80%. Бельгия и Австрия 47 % и 45 % соответственно.

На рис. 1.4 отразим доли банкострахования в сфере нелайфого страхования.



Рис.1.4 Доля банкострахования в сфере нелайфового (non-life) страхования в 2017 году, %

Наибольшая доля банкострахования в сфере нелайфового (non-life) страхования наблюдается в Португалии (18,18%), Франции (11,11%) и Испании (11,11%).

Отразим в таблице 1.2 динамику премий в странах Европы по страхованию жизни и (non-life) страхованию.

Таблица 1.2

Рост премий по страхованию жизни в сфере нелайфового страхования в странах Европы в 2017 г.

Регион	Рост премий по страхованию жизни	Рост премий в сфере нелайфового страхования
Мир в целом	2,5%	3,7%
Западная Европа	0,2%	2,8%
Центральная и Восточная Европа	-0,5%	5,4%

Показатели роста премий по страхованию жизни и в сфере нелайфового страхования в странах Европы в 2017 г. (таблица 1.2.) показывают, что наибольший рост премий наблюдался в сфере нелайфового страхования (как в Западной, так и Центральной и Восточной Европе)[34, с.18].

Тенденция развития рынка банкострахования, прослеживаемая в Европейских странах, которая наблюдается последние два десятилетия, начала проявляться на российском рынке банкострахования в последние годы. В России, по результатам исследования «Рейтинговое Агентство «Эксперт РА» (далее - РАЭК) (рис. 1.5), общий объем рынка банкострахования по итогам 2017 года составил 332 млрд. рублей.

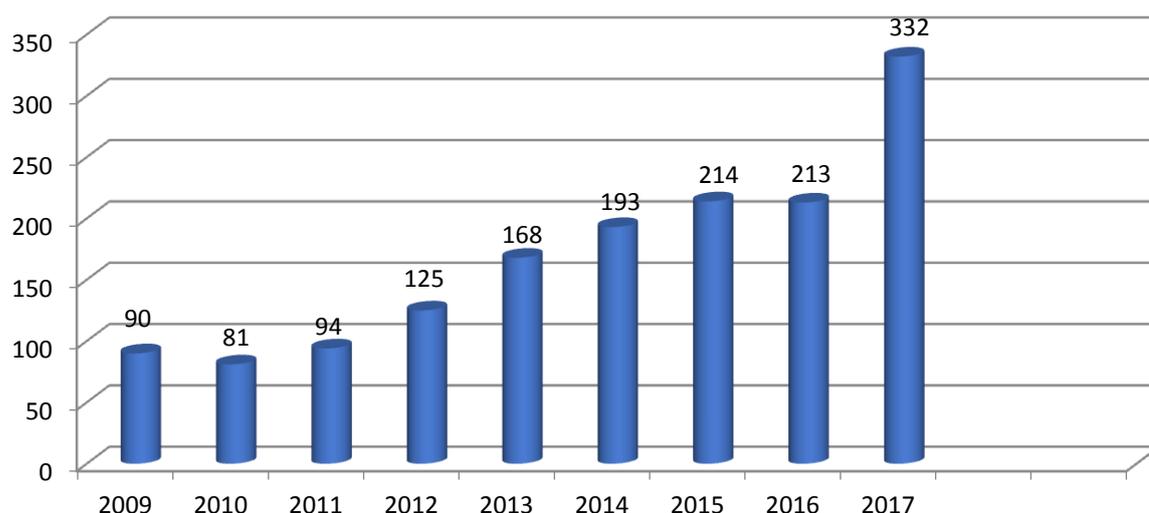


Рис.1.5 Динамика объемов страховых взносов на рынке банкострахования в России за 2009-2017гг.

Из таблицы 1.5 следует, что наибольший объем взносов был в 2017 году-332 млрд. рублей, а самый маленький объем был зафиксирован в 2010 году-81 млрд. руб.

Основной рост рынка банкострахования обеспечило страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании. Если до 2013 г. выделялось три сегмента банкострахования: розничное банкострахование, страхование юридических лиц через банки и страхование рисков самих банков, то начиная с 2013 года, оценив положительный эффект от сотрудничества со страховыми компаниями, банки проявили готовность работать не только со страхованием, связанным с кредитованием, но и с некредитным страхованием. Такое страхование предлагается клиентам банков на добровольной основе.

В 2014 году объем рынка банкострахования достиг 193 млрд. рублей. Рынок банкострахования и 2013 году продолжил свой рост также за счет страхования жизни и здоровья заемщиков при потребкредитовании (+45% за 2013 год), но в основном за счет нового сегмента – розничного банкострахования, не связанного с кредитованием (+257%). В 2015 году по

данным РАЭС, несмотря на сокращение кредитования, рынок банкострахования увеличился на 21% и составил 214 млрд. рублей. В наибольшей степени увеличилось инвестиционное страхование жизни – с 9 млрд. рублей за 2013 год до 28 млрд. рублей и смешанное страхование жизни – с 8,5 млрд. рублей до 15 млрд. рублей [75].

Рост банкострахования, не связанного с кредитованием, позволил рынку в 2016 году сократиться несущественно до уровня 213 млрд. рублей, а опережающий его рост в 2017 году позволил достичь рекордных показателей в 332 млрд. рублей и 28,1% доли банковского канала продаж в общем объеме страхового рынка. Темпы прироста некредитного страхования (+104,8%) были намного выше темпов прироста кредитного (+30,5%) в 2017 году, а доля некредитного страхования впервые превысила долю кредитного на рынке банкострахования и составила 51%. Драйвером роста в некредитном страховании 2017 году было инвестиционное страхование жизни, в кредитном - страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании.

Концентрация рынка изменилась незначительно - доля 5 крупнейших страховщиков увеличилась на 1 п. п., при этом доля кэптивных страховых компаний на рынке банкострахования сократилась на 2п., что было связано с ростом кредитного страхования после его провала в 2016 году, в котором доля рыночных игроков была выше, чем в некредитном .

Подводя некоторые итоги, следует отметить, что, несмотря на теоретическую целесообразность финансовой конвергенции и финансовой интеграции банков и страховых компаний, степень распространения концепции банкострахования различается по странам. Ускоренными темпами эта концепция реализуется в странах европейского региона. Сотрудничество между банками и страховыми компаниями в европейских странах в основном направлено на объединение банковских услуг по страхованию жизни, тенденция развития которого стала проявляться также на рынке банкострахования в России - в 2017 году доля некредитного

страхования впервые превысила долю кредитного на рынке банкострахования и составила 51% [21,с.93].

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

### 2.1 Современное состояние рынка банкострахования в России

Продажи страховых продуктов через банковский канал растут крайне высокими темпами в отличие от темпов роста всего страхового рынка. За 2017 год прирост взносов по банкострахованию составил 45,6%, в то время как страховой рынок вырос всего на 8,3%. Поэтому банковский канал продаж становится все более значительным, его доля в совокупных взносах выросла до 37,8% за 2017 год. Причиной такого бурного роста остается активное

продвижение крупнейшими банками инвестиционного страхования жизни, которое часто позиционируется при продажах как более доходная альтернатива депозитам.

Также значимое влияние оказало снижение процентных ставок по кредитам, что привело к росту кредитного страхования, в частности, страхования жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов. В то же время комиссия банкам за продвижение страховых продуктов также стала расти, но при этом ее рост отмечается только в кредитном страховании. Концентрация страховщиков, связанных с банками, увеличилась на рынке банкострахования до 66% за 2017 год [38, с.5].

Кредитное страхование перестало играть главную роль в банкостраховании, его доля снизилась до 42,5% за 2017 год, а доля некредитного банкострахования, наоборот, увеличилась до 55,7%. Объем некредитного банкострахования составил 269 млрд рублей, увеличившись на 58,8% за 2017 год. Кредитное страхование, включающее страхование как заемщиков физических лиц, так и юридических, составило 205,3 млрд рублей за 2017 год, что выше значения предыдущего года на 36,8%. Доля страхования собственных рисков банков стала минимальной и составила 1,9% (9 млрд рублей) за 2017 год (рис.2.1).

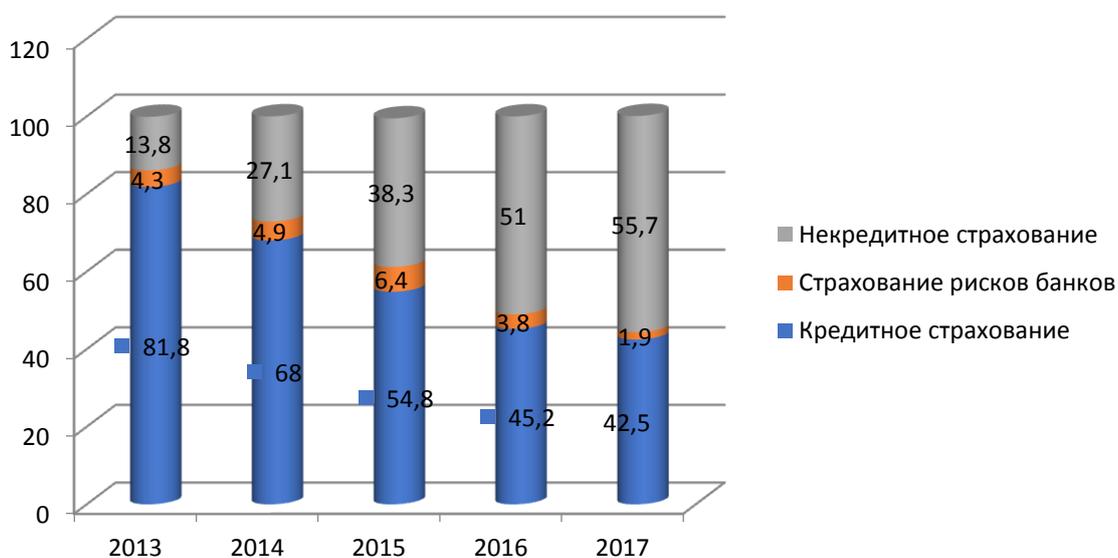


Рис.2.1 Структура рынка банкострахования в России в 2013-2017 гг., %

На рис.2.1 видим, что доля кредитного страхования в период с 2013-2017 года снижается, если в 2013 году оно было 81,8%, то в 2017- 42,5%. Что касается некредитного страхования, то оно наоборот имеет тенденцию роста. В 2013 году составляло 13,8%, а в 2017 году - 55,7%.

Стоит 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 2.1.

Таблица 2.1

Количество кредитных и страховых организаций в России  
в 2013-2017 гг., ед.

Организация	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Кредитные организации	923	834	733	623	561
Страховые организации	420	404	360	297	223

На 01.01.2014 года было зарегистрировано 923 кредитные организации, а на 01.01.2018 года количество сократилось на 362 компании и составило 561 единица. Что касается страховых организаций, они также имеют тенденцию спада, за аналогичный период количество организаций

сократилось на 197 единицы и составило на 01.01.2018 год-223 организаций.

Отрицательная динамика количества страховых организаций в основном объясняется отзывом лицензий у страховщиков, нарушивших правовые нормы страховой деятельности. Сокращение страховых компаний послужило мерой по оздоровлению рынка страхования и послужило росту убыточности некоторых компаний.

На протяжении последних лет в банковской системе идет интенсивная борьба с недобросовестными участниками рынка, которые представляют угрозу для финансовой стабильности. За это время (по состоянию на 1 января 2018 года) отозвано 362 банковских лицензии. На 01.01.2014 год было 923 кредитные организации, а на 01.01.2018 осталась 561 организация [41, с.328].

Усиление банковского надзора в России проходило в рамках глобального мирового тренда на ужесточение стандартов банковского регулирования, одной из причин возникновения которого стал мировой финансовый кризис: ужесточение надзорных функций в России было связано прежде всего с предстоящим внедрением части нормативов Базеля-III. Внедрение более высоких стандартов банковского надзора позволило выявить, что низкое качество банковских активов имеет системный характер и не зависит от размера кредитной организации [5,с.32]

С одной стороны, применение крайних регуляторных действий по отношению в том числе к крупным и системно-значимым банкам сформировало на рынке ожидание роста стабильности и прозрачности в системе.

С другой стороны, текущие тенденции в банковском секторе несут определенные риски, которые могут проявить себя в среднесрочной перспективе. Это связано с усилением государственного присутствия на рынке банковских услуг, которое можно подтвердить, проанализировав основные итоги изменений в структуре банковского сектора за последние года.

Во-первых, среди крупнейших банков практически не осталось независимых частных кредитных организаций - в основном рейтинг формируют госбанки, зарубежные банки, банки с высокой зависимостью от средств крупных корпоративных структур [53,с.14]

Во-вторых, в структуре активов банковского сектора зафиксировано стремительное наращивание влияния государства. Это происходит по двум основным направлениям. Прежде всего, последние крупные санации Бинбанка, Промсвязьбанка, банка «Открытие» и Азиатско-Тихоокеанского банка, в результате которых они перешли под контроль Банка России, привели к увеличению числа госбанков.

В - третьих, по мере увеличения числа отозванных лицензий крупных частных банков усиливается репутационное давление на остальные частные кредитные организации. Неожиданные для стороннего наблюдателя отзывы лицензии или переводы на санацию хорошо известных на рынке кредитных организаций начинают формировать мнение о том, что даже самые крупные частные банки являются ненадежными и недобросовестными участниками рынка [22,с.66].

Необходимо отметить, что процесс оздоровления банковского сектора потребовал значительных затрат государственных средств, а также сопровождался существенными потерями для реального сектора экономики. Во-первых, рост отзывов банковских лицензий напрямую повлиял на динамику объема страховых выплат со стороны Агенства по страхованию вкладов (далее АСВ).

Наибольшая нагрузка на фонд АСВ была отмечена в 2016 году, когда его страховая ответственность выросла сразу на 539 млрд. рублей. Также необходимо отметить стабильный рост среднего объема страховых возмещений на одну отозванную лицензию: если за 2009-2014 годы этот показатель составил 1,4 млрд. рублей, то в 2018 году он достиг уже 8,3 млрд. рублей.

Чтобы компенсировать опережающий рост расходов на страховые выплаты над поступлениями по страховым взносам и другим доходным статьям, АСВ было вынуждено обратиться за кредитом к Банку России.

По состоянию на 31 марта 2018 года в рамках заключенного с Банком России договора о предоставлении кредита с одобренным лимитом 1030 млрд. руб. Агентством получено (за вычетом возвращенных средств) 806 млрд. руб. Во-вторых, необходимо учесть стоимость процедур санаций банков. С ноября 2013 года до середины 2018 года было запущено 35 санаций, наибольшее количество которых произошло в 2015 году [45, с.115].

К третьему компоненту государственных расходов можно отнести меры, включенные в план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, утвержденные распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р. Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 451-ФЗ было установлено, что АСВ вправе осуществлять меры по повышению капитализации банков (за исключением ОАО «Сбербанк России») путем передачи ОФЗ, внесенных Российской Федерацией в имущество АСВ, в субординированные займы и (или) путем оплаты такими облигациями субординированных облигационных займов банков [57,с.13]

В целях докапитализации российских банков был осуществлен имущественный взнос Российской Федерации на сумму в 1 трлн. рублей в имущество АСВ. АСВ распределило поддержку между 34 банками, потратив на это 0,84 трлн. рублей. Кроме того, было выделено 138,4 млрд. рублей на докапитализацию ВТБ и Газпромбанка с использованием средств Фонда национального благосостояния в целях реализации инфраструктурных проектов.

Юридические лица являются кредиторами третьей очереди, при этом средний процент удовлетворения требований данной категории кредиторов за весь период деятельности АСВ составил 22,1%. Таким образом, отзывы лицензий у банка зачастую приводили к банкротству предприятий реального

сектора, которые были лишены оборотных средств для ведения бизнеса. Всего за период с ноября 2013 года на счетах банков перед отзывом лицензий находилось 655,3 млрд. рублей средств предприятий и организаций. Учитывая средний процент удовлетворения требований третьей очереди кредиторов в 22,1%, безвозвратные потери бизнеса составили около 510,5 млрд. рублей.

Лидеры рынка банкострахования сохраняют свои позиции уже на протяжении 3 лет. «Сбербанк», «ВТБ» и «Альфастрахование» занимают 47% всего рынка. При этом стоит отметить, что страховые компании, входящие в одну группу с кредитными учреждениями, все же являются основой рынка с 64%. В таблице 2.4 представлены страховые компании, являющиеся лидерами банкострахового сегмента [50, с.73].

Из данной таблицы, видно что на за последние 2 года 1 место занимает Сбербанк страхование жизни, а Росгосстрах, который в 2015-2016гг. занимал лидирующие позиции ,спустился на 8 место. Это связано с финансовой нестабильностью компании и понижения рейтинга финансовой надежности. Стоит отметить что в ТОП-10 компании попала Ренессанс-жизнь.

Таблица 2.2

## Лидеры рынка банкострахования в 2015-2018гг.

	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
№	Страховая компания	Страхования компания	Страховая компания	Страховая компания
1	Росгосстрах	Росгосстрах	Сбербанк страхование жизни	Сбербанк страхование жизни
2	Ингосстрах	Рэсо-Гарантия	Рэсо-Гарантия	Согаз
3	Ресо-Гарантия	Ингосстрах	ВТБ Страхование	ВТБ страхование
4	Согаз	Согаз	Альфастрахование	Альфастрахование
5	Сбербанк страхование жизни	ВТБ Страхование	ВСК	Ресо-Гарантия

6	ВТБ Страхование	Сбербанк страхование жизни	Ингосстрах	Ингосстрах
7	ВСК	Росгосстрах жизнь	Согаз	ВСК
8	Альфастрахование	Альфастрахование	Альфастрахование-жизнь	Росгосстрах
9	Согласие	ВСК	Росгосстрах жизнь	Альфастрахование-жизнь
10	Росгосстрах-жизнь	Альфастрахование жизнь	Росгосстрах	Ренессанс-жизнь

Источник : по данным [74].

Компании-лидеры за 2018г. составляют 64,54% от общих сборов, 35,46% приходится на остальные компании. Процентное соотношение каждой компании можно увидеть в представленном рис. 2.2.

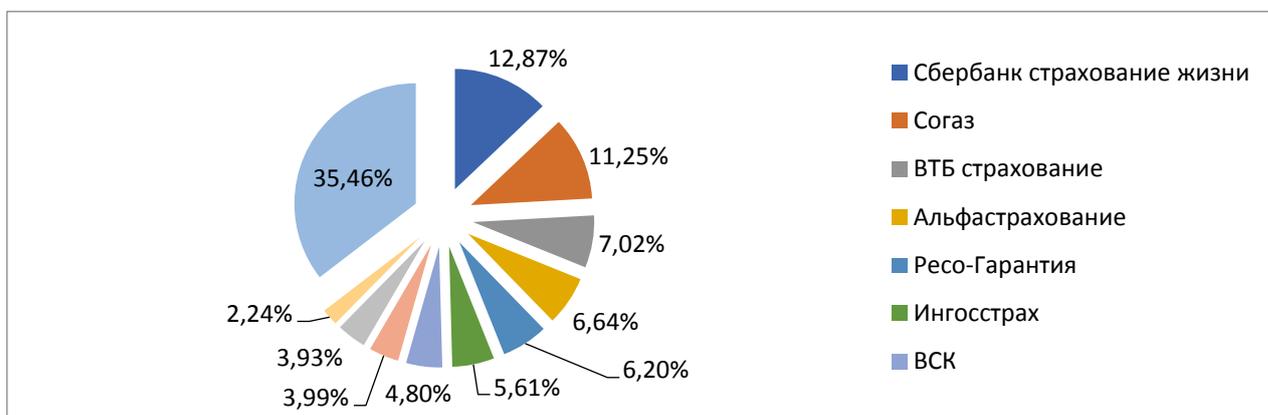


Рис.2.2. Доля сборов ТОП-10 страховых компаний за 2018 год, %

Из данного рис.2.2 видно, что наибольшую долю (12,87%)занимает Сбербанк страхование жизни, затем Согаз -11,25%, ВТБ Страхование-7,02%, а самую малую долю 2,24%-вышедший в ТОП-10 компаний-Ренессанс-жизнь.

При этом в зависимости от вида страхования лидеры в рейтинге менялись местами. Например, компания «СОГАЗ» лидировала в страховании сотрудников банков и рисков банков, страховании имущества заемщиков, а также в страховании юридических лиц, осуществляемом через банки. В сельскохозяйственном страховании первенство у компании «РСБХ», которая не попала в итоговый рейтинг (по всем видам банкострахования). В смешанном виде на первом месте по объему страховых премий СК «СиФ

Лайф» со сборами в 9,6 миллиардов рублей, причем этот показатель возрос на 51% по сравнению с предыдущим отчетным периодом. В автостраховании бесспорным лидером является СК «ВСК» с объемом страховых премий в 4,6 миллиардов рублей (+4,6%). На втором и третьем месте СК «Эрго» и СК «МАКС» соответственно [54, с.96].

Что касается сегмента non-life специалисты предсказывают что в 2018 году он не получит ни существенного роста (до 2-3%), ни спада. Состояние стагнации продолжится. Драйвером банкострахования по-прежнему будет страхование жизни (как кредитное, так и некредитное). Эксперты предполагают, что росту рынка может способствовать развитие программ ДМС по окострахованию, страхованию от несчастных случаев и болезней.

По прогнозу RAEX (Эксперт РА), страховой рынок в 2018 году с учетом страхования жизни (non-life + life) вырастет на 9–10%, а его объем преодолет отметку 1,4 трлн. рублей.

Доля инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) может увеличиться на 40%, смешанное будет демонстрировать стабильность, и возможен прирост в 15%, а страхование заемщиков может увеличиться на 10-20%. Автокаско снова будет терять позиции (по прогнозам -3-5%), а ситуация с ОСАГО существенно не изменится. При этом эксперты высказывают опасения, что динамика рынка может существенно измениться из-за ИСЖ, поскольку нет точной информации о доходности по полисам ИСЖ, а выплаты по договорам 3-летней давности должны начаться именно в 2018 году [74].

Таким образом, существенных изменений на рынке банкострахования в 2017 году не произошло. Не стоит их ожидать и в 2018. Безусловно то, что драйвером роста станет некредитное страхование физических лиц, а основным направлением продолжит оставаться ИСЖ. Емкость рынка страхования кредитных рисков продолжит расти, банки продолжат увеличивать объемы комиссионных. Конкуренция в банкостраховании очень велика, поэтому на рынке наблюдается постепенная монополизация

кэптивами и демпинг, выражающийся в понижении тарифных ставок и росте комиссий.

## 2.2 Анализ основных страховых услуг, реализуемых банками

Основным продуктом банкассуранса всегда является банковская услуга, открывающая возможность осуществления перекрестных продаж. Составляющие элементы общего пакета не должны быть сложными, что предоставит возможность банковским сотрудникам оперативно изучить их нюансы и особенности с целью эффективного продвижения. Оформление продукта не должно занимать много времени. Его необходимо сегментировать по цене и наполнению, ориентируясь на разные социальные слои целевой аудитории.

Развитие страховых структур привело к росту конкуренции, способствующей снижению продаж полисов. Чтобы сохранить свои позиции на страховом рынке, компании вынуждены были разрабатывать новые предложения, которые бы явно выделяли их на фоне конкурентов. Удачным решением для продвижения своей продукции была интеграция в банковские структуры для взаимовыгодного сотрудничества. Для финансовых учреждений, оформляющих депозиты, выдающих кредиты и обеспечивающих различного вида денежные операции, характерны риски потерь, которые минимизируются при оформлении дополнительных услуг страхового характера. Процесс интеграции способствовал увеличению роста продаж обеими структурами и исключению рисков финансовых потерь при сотрудничестве с партнерами и с клиентами [28, с.47].

ВТБ страхование и Сбербанк страхование состоят в Топ 10 компаний.

В 2017 году клиенты Сбербанка приобрели более 15 млн продуктов благосостояния. Банк продолжает развивать долгосрочные программы страхования жизни клиентов. Так, клиенты премиальных каналов «Сбербанк

Первый» и «Сбербанк Премьер» оформили свыше 130 тыс. полисов накопительного и инвестиционного страхования жизни в 2017 году. Инвестиционные и накопительные программы являются источником не только комиссионного дохода, но и значительного объема долгосрочных средств для Сбербанк.

В 2017 году достигнут рост бизнеса благосостояния в части продаж корпоративных страховых продуктов.

В сентябре 2017 года состоялся запуск модифицированного продукта «Защита близких ПЛЮС», в рамках которого создано три пакета на выбор клиента: Индивидуальный, Семейный, Детский.

В 2018 году клиенты Сбербанка приобрели более 15 млн продуктов благосостояния. Банк продолжает развивать долгосрочные программы страхования жизни клиентов.

Так, клиенты премиальных каналов «Сбербанк Первый» и «Сбербанк Премьер» оформили свыше 130 тыс. полисов накопительного и инвестиционного страхования жизни в 2018 году. Инвестиционные и накопительные программы являются источником не только комиссионного дохода, но и значительного объема долгосрочных средств для Сбербанк Страхование.

В четвертом квартале для клиентов «Сбербанк Первый» были модифицированы продукты инвестиционного страхования жизни «СмартПолис Купонный» и «СмартПолис» - оявилась возможность выбора между корзинами с разным набором активов [76].

По итогам 2018 года компания заняла шестое место среди крупнейших страховщиков России по количеству заключенных договоров (компания обслуживает почти 10 млн клиентов), занимая 12 место по сборам среди крупнейших страховщиков на рынке non-life.

Сбербанк предлагает клиентам всех бизнес-сегментов широкий диапазон страховых, инвестиционных, пенсионных и депозитарных

продуктов, а также решений в части управления благосостоянием. В настоящий момент наши клиенты могут приобрести:

-страховые продукты - добровольное страхование жизни, страхование залогов по кредитам физических лиц и корпоративных клиентов, страхование финансовых рисков и гражданской ответственности корпоративных клиентов, рисковые страховые продукты - «Защита банковских карт», «Защита квартиры/ дома», «Защита близких+», «Стабильный бизнес» и другие;

-инвестиционные продукты - накопительное и инвестиционное страхование жизни, индивидуальные инвестиционные счета, паевые инвестиционные фонды, доверительное управление, структурированные продукты;

-пенсионные продукты - негосударственное пенсионное обеспечение, обязательное пенсионное страхование. Клиентам Сбербанка предоставляется возможность приобрести продукты благосостояния наиболее удобным для них способом, в том числе, не посещая отделение банка.

ООО СК «Сбербанк страхование» В 2018 году компании удалось собрать 11,2 млрд. руб. премий и вырасти более чем на 30% по сравнению с 2016 годом, опережая темп роста рынка non-life в целом.

Далее рассмотрим в таблице 2.3 сборы ООО СК «Сбербанк страхование» по некоторым видам в период с 2013-2017 год, а также проанализируем темп роста в каждом году по виду страхования.

Таблица 2. 3

Изменение страховых сборов ООО СК «Сбербанк страхования»  
за 2013-2017 гг. в млн.руб.

Вид страхования	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Темп роста , %			
						2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Страхование	4,75	13,12	13,64	17,84	31,79	276,2	103,9	130,8	178,2

жизни всего									
Страхование от несчастных случаев и болезней	0		0,08	0,76	0,063	-	-	950	82,9
Страхование имущества юр.лиц	0	0	0,057	0,1	0,12	-	-	175,4	120
Страхование имущества физ.лиц	0	0	1,35	2,39	2,99	-	-	177	125
Итого	4,75	13,12	15,13	21,09	34,91	276,2	115,3	139,4	166

Из таблицы 2.3 видно, наибольший рост сборов был в 2014 году, затем в 2015 премии снизились, а с 2016 года имели тенденцию роста. Так же стоит отметить, что страхование жизни имеет наибольшие сборы на протяжении 5 лет. На втором месте - страхование имущества физ.лиц, а затем страхование от несчастных случаев и болезней.

Отообразим структуру видов страхования в 2013-2017 гг., % на рис.2.3.

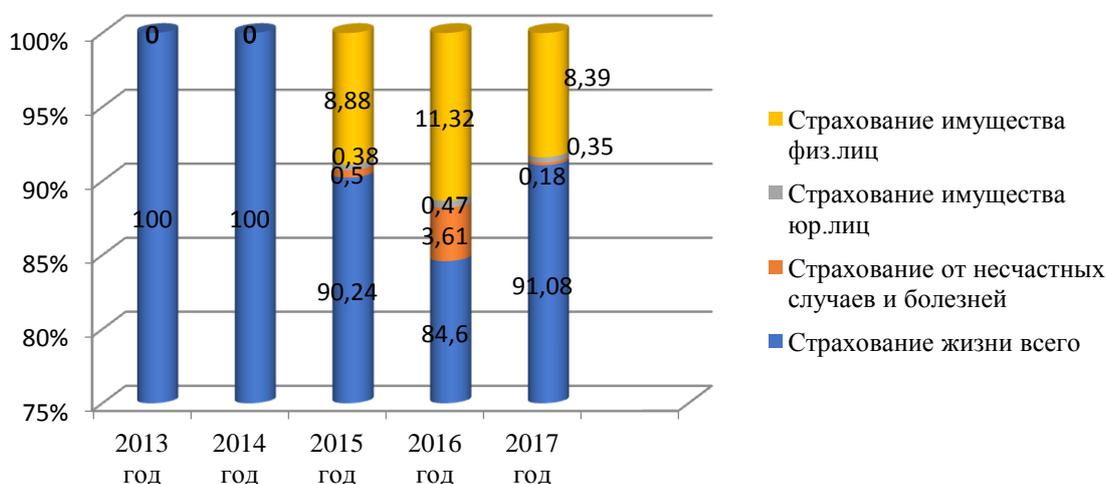


Рис.2.3 Структура видов страхования ООО СК «Сбербанк страхование» в 2013-2017 гг., %

Из данных рис.2.3 можно сделать вывод, что в страхование жизни на протяжении 5-ти лет занимает наибольшую долю сборов, однако с 2015-2016 год сборы снизились, а в 2017 году снова выросли. Наименьшая доля по

страхованию жизни была в 2016 году - 84,6%, в то время как страхование имущества физических лиц занимало наибольшую долю за анализируемый период. Стоит отметить, что в 2016 году был пик сборов по страхованию имущества юридических лиц.

ООО СК «ВТБ Страхование» - одна из наиболее динамично развивающихся компаний российского страхового рынка. За последние 5 лет объем портфеля компании увеличился более чем в 7 раз, в результате чего ВТБ Страхование входит в список десяти крупнейших страховщиков России. Рейтинговое агентство Standard & Poor's оценивает финансовую устойчивость ВТБ Страхование на уровне «ВВ+», что является наиболее высоким рейтингом среди страховщиков с российским капиталом. ВТБ Страхование имеет наивысшие рейтинги надежности рейтингового агентства «Эксперт РА».

По итогам 2018 года объем бизнеса ВТБ Страхование составил 81 млрд рублей, что на 30% больше, чем в 2017 году, в то время как прирост страхового рынка России в течение 2017 года не превышал 9,5%. Доля рынка ВТБ Страхование по объему полученной премии выросла с 4,9% до 5,9%.

В 2018 году розничный бизнес ВТБ Страхование показал стремительный рост (+35%). Общая сумма страховых взносов в розничном бизнесе компании достигла 67 млрд. рублей.

Компания ВТБ Страхование укрепила свои позиции как на страховом рынке в целом, так и в отдельных его сегментах. Компания является лидером в страховании от несчастных случаев и страховании финансовых рисков, а также входит в первую тройку участников рынка по страхованию имущества физических лиц. Кроме того, компания входит в число десяти крупнейших страховщиков России по таким видам страхования, как страхование имущества юридических лиц, каско водных и воздушных судов, добровольное медицинское страхование и пр. Также компания входит в пятерку крупнейших российских перестраховщиков.

ООО СК «ВТБ Страхование» активно внедряет инновационные страховые продукты, ранее не представленные на российском страховом рынке. К их числу относятся и продукты социальной направленности. Так, полис «Управляй здоровьем!» на случай диагностирования онкологических заболеваний позволяет решить не только финансовые трудности, связанные с временной нетрудоспособностью пациента, но и гарантирует помощь в организации лечения: перепроверку диагноза, консультации по плану лечения и эффективным лекарственными препаратами с лучшими врачами-онкологами.

В 2017 году компания запустила продажи новых страховых продуктов - «Ваш личный доктор», который объединил в себе телемедицинские консультации врачей высшей категории для взрослых и детей, а также «МедСоветник» - программу сопровождения и навигации по медицинским организациям России.

Сегодня в портфеле компании есть продукты для проведения комплексного медицинского обследования с целью своевременного выявления серьезных заболеваний («МедКонтроль») и получения качественной медицинской помощи в формате доступного ДМС для частных лиц («Отличная поликлиника») [77].

В части классических страховых продуктов ВТБ Страхование активно способствует повышению финансовой грамотности населения, разрабатывая и внедряя простые, доступные и понятные страховые продукты, в которых учитываются актуальные потребности и возможности широкого круга потенциальных клиентов. Одним из таких примеров является продукт по страхованию имущества физических лиц «Привет, сосед!», который пользуется большой популярностью как среди клиентов, так и партнеров компании.

В 2017 году страховые продукты ВТБ Страхование начали завоевывать рынки стран ближнего зарубежья - уже ведутся продажи в Казахстане и Монголии. Среди них полисы медицинского страхования с услугами

телемедицины, программа лечения онкозаболеваний в федеральных медицинских центрах РФ, страхования жилья и полисы страхования от потери работы.

В 2017 году после слияния «РОСНО-МС» и ВТБ Медицинское страхование объединенный страховщик стал крупнейшей в России компанией в сегменте обязательного медицинского страхования как по объему средств ОМС, так и по численности застрахованных. Таким образом, общая численность застрахованных в ВТБ Медицинское страхование составила более 24 млн человек [77].

Далее проанализируем аналогичный период по сборам ВТБ страхование и представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Изменение страховых сборов ООО СК «ВТБ страхование» по видам за 2013-2017гг., млн.руб.

Вид страхования	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Темп роста, %			
						2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Страхование жизни всего	0,01	0,12	2,76	4,66	7,14	1200	2300	168,8	153
Страхование от несчастных случаев и болезней	3,73	4,54	6,56	10,39	14,14	121,7	144,5	158	136
Страхование имущества юр.лиц	0,29	0,31	0,95	0,84	1,3	106,9	306,4	88,4	155
Страхование имущества физ.лиц	0,3	0,67	1,49	2,05	2,88	223	222,4	137,5	140
Итого	4,321	5,64	11,76	17,94	25,46	130	208,5	153	142

Проанализировав данные таблицы 2.4 видим, за анализируемый период все виды страхования имели тенденцию роста, за исключением страхования имущества юридических лиц, которое в 2016 году сократилось,

но в 2017 году снова возросло. Что касается роста премий за каждый год, то наибольший прирост был в 2016 году - 208,5%.

Отообразим структуру по видам наглядно на рисунке 2.4

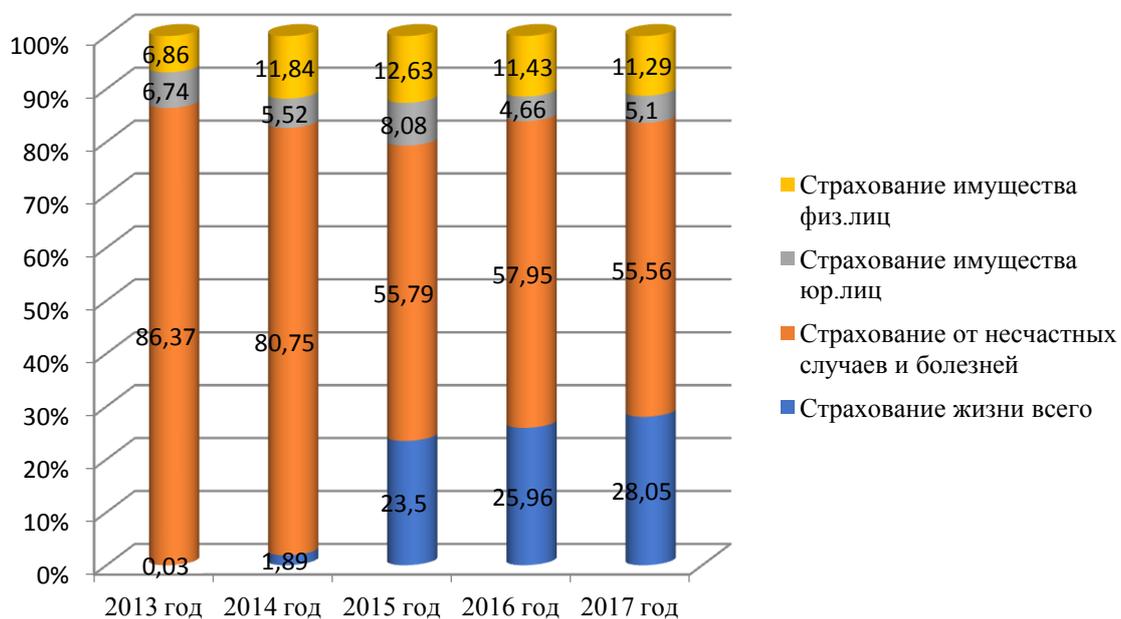


Рис.2.4. Структура видов страхования ООО СК «ВТБ Страхование» в 2013-2017гг., %

Из данных рис. 2.4 видим, что в 2013 году страхование от несчастных случаев и болезней занимало наибольшую долю – 86,37%. В 2017 году, доля сократилась и составила 55,56%. Страхование жизни в 2013 году составляло 0,03% и с каждым годом росло и в 2017 году заняло 28,05%. Страхование имущества юридических лиц на протяжении 5-ти лет имело непостоянную тенденцию, в 2015 году был пик сборов, 8,08%, а затем к 2017 году снижалось.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, страхование жизни является ключевым видом страхования как для ООО СК «Сбербанк страхование» так и для ООО СК «ВТБ Страхование». Что касается Сбербанк страхование, страхование жизни занимает наибольшую долю в структуре 91,08%, а на втором месте-страхование имущества физических лиц-8,39%. Для ВТБ Страхование - страхование от несчастных случаев и болезней занимает 55,56%, после, весомую долю

занимает страхование жизни-28,05%. Стоит отметить, что обе компании развивают новые продукты, в том числе коробочные, а также инвестиционное страхование жизни.

### 2.3 Оценка эффективности использования механизмов банкострахования в России

По данным Банка России, общий объем собранных страховых взносов за первые три квартала года увеличился на 13,7%, составив более 1 трлн. р. Это соответствует прогнозам главы с Всероссийского союза страховщиков (далее ВСС) о том, что в целом по году отрасль может показать темпы прироста в 13-14% – больше, чем в любых других сегментах финансового рынка.

Так, страхование жизни вышло в лидеры сектора по объему собранных страховых премий, а входящее в этот сегмент инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) продемонстрировало наибольший прирост среди всех страховых продуктов. По оценкам Банка России, темпы роста продаж ИСЖ за три квартала превысили 42%.

В целом же по рынку, совокупные выплаты по итогам девяти месяцев 2018 года уменьшились на 6,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 369 млрд. р. При этом страховые выплаты по страхованию жизни выросли на 94,2%, до 32,4 млрд. р., что вызвано истечением срока действия заключенных ранее среднесрочных договоров. Прибыль страховщиков за первое полугодие выросла на 44% и превысила 110 млрд. рублей. Скорее всего, по итогам года увидим рост рентабельности страхового бизнеса и, как следствие, увеличение числа прибыльных компаний.

В России развитие банкострахования сопровождается перевесом в сторону банковского сектора при недостаточном уровне страхования.

Данные

представлены в таблице 2.5

Таблица 2.5

Динамика валового внутреннего продукта и отдельных показателей деятельности кредитных организаций и страховых компаний в России в 2013-2017гг.

Показатели	Период				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ВВП (в текущих ценах), трлн. руб	68,164	73,134	79,200	83,233	86,044
Прирост ВВП, %	13,08	7,29	8,29	5,09	3,38
Активы (пассивы) кредитных организаций, трлн.руб.	49,51	57,423	77,653	82,999	80,063
Прирост активов (пассивов) кредитных организаций, %	18,93	15,98	35,23	6,88	-3,54
Удельный вес активов в ВВП, %	72,63	78,52	98,05	99,72	93,05
Активы (пассивы) страховых организаций, трлн.руб.	1,153	1,317	1,547	1,626	1,803
Прирост активов (пассивов) страховых организаций, %	11,51	14,22	17,46	5,11	10,89
Удельный вес активов к ВВП, %	1,69	1,8	1,95	1,95	2,1
Капитал (собственные средства) (собственные средства) кредитных организаций, трлн.руб.	6,113	7,064	7,928	9,008	9,387
Прирост капитала(собственных средств) кредитных организаций, %	16,62	15,56	12,23	13,62	4,21
Удельный вес капитала к ВВП, %	8,97	9,66	10,01	10,82	10,91
Капитал (собственные средства) страховых организаций, трлн.руб.	0,346	0,364	0,39	0,395	0,463

Прирост капитала (собственных средств) страховых организаций, %	16,89	5,20	7,14	1,28	17,22
Удельный вес капитала к ВВП, %	0,51	0,50	0,49	0,47	0,54

Из таблицы 2.5 видно, ВВП в текущих ценах с каждым годом рос и в 2017 году составил 86,044 трлн. руб. Активы(пассивы) банковского сектора в 2014 году возросли по сравнению с 2013 годом и составили 78,52 % и в течение всего анализируемого периода имели тенденцию, только в 2017 году прирост активов кредитных организаций имел отрицательный результат (-3,54%). Капитал кредитных организаций и страховых за анализируемый период увеличивался, для кредитных организаций наиболее высокий прирост был в 2013 и 2014 году и составил 16,62 и 15,56 соответственно, а наименьший прирост пришелся на 2017 год. У страховых организаций в 2017 году прирост капитала составил наибольший прирост 17,22% и в 2013 году-16,89%.

Далее отразим динамику страховых взносов по каналам продаж в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Динамика страховых взносов по каналам продаж за 2015-2017гг.

Показатели	Период					
	2015 год		2016 год		2017 год	
	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%
Заключенным без участия посредников (кроме сети Интернет)	306,2	31,02	330,8	32,16	344,7	29,26
Заключенным по сети Интернет	2,8	0,28	3,7	0,36	5,5	0,47
Заключенные при участии посредников, всего	678,2	68,7	693,8	67,5	827,8	70,27
В том числе:	26,9	2,72	20,87	2,03	21,91	1,86
-через страховых брокеров						
-через кредитные организации	165,5	16,76	179,7	17,47	291,5	24,74
-через автодилеров	77,1	7,81	83,29	8,1	80,104	6,8

-через других юридических лиц	115,9	11,74	107,97	10,5	113,09	9,6
-через физических лиц, включая Индивидуальных предпринимателей	282,5	28,62	299,23	29,1	319,24	27,1
-прочие(туроператоры, турагентства, почтовые отделения, медицинские организации)	13,1	1,33	3,08	0,3	2,36	0,2
Всего	987,2	100	1028,3	100	1178	100

Анализируя данные таблицы 2.6 отметим, что в 2015 году наибольший объем страховых взносов приходится на физических лиц, включая ИП и занимает лидирующую позицию по объему сборов на протяжении анализируемого периода. Наименьшую доля в 2015 году принадлежит заключенным по сети Интернет – 0,28%. В целом, с 2015-2017 год наибольшие объемы были заключены при участии посредников. На протяжении 3-ех лет динамика страховых взносов имела тенденцию роста. В 2015 году - 987,2 млрд.руб, 2017 год- 1178 млрд. руб.

Далее проанализируем вознаграждение посредниками за аналогичный период 2015-2017г. в таблице 2.14

Таблица 2. 14

## Структура вознаграждение посредникам за 2015-2017г.

Показатели	Период					
	2015 год		2016 год		2017 год	
	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%
Через страховых брокеров	2,2	1,46	2,89	2,1	1,55	0,9
Через кредитные организации	61,3	40,48	52,7	38,27	77,4	44,87
Через автодилеров	15	9,9	16,11	11,7	17,42	10,1
Через других юридических лиц	25	16,53	26,163	19	38,29	18,2
Через физических лиц, включая Индивидуальных предпринимателей	45,9	30,35	38,04	27,63	44,67	25,9
Прочие(туроператоры, турагентства, почтовые отделения,медицинские	2	1,29	1,79	1,3	0,52	0,03

организации)						
Всего	151,4	100	137,7	100	172,5	100

Из данной таблицы видно, что в 2015 году наибольшую долю по вознаграждениям были через кредитные организации, а наименьшая через прочих посредников( туроператоры, медицинские организации). В 2016 году снижение доли сборов через кредитные организации было в связи с поступлениями взносов по старым среднесрочным и долгосрочным договорам - автострахование и ипотечное страхование. В 2017 году вознаграждения через кредитные организации вновь заняли лидирующие позиции с ростом 6,6% по сравнению с 2016 годом.

По итогам анализа процессов сотрудничества коммерческих банков и страховых компаний в России можно выделить следующие тенденции развития банкострахования. Во-первых, в России развитие банкострахования сопровождается существенным перекосом в сторону банковского сектора при низком уровне развития страховой отрасли. В конце 2016 г. совокупный объем активов (пассивов) российских банков достиг 80,063 трлн. руб., и в результате опережающего роста банковских активов их объем превысил ВВП страны: отношение активов к ВВП возросло до 180,3%. В то время как совокупный объем активов (пассивов) страховых компаний в конце 2016 г. составил лишь 1 803 млрд. руб. (2,1% ВВП страны) [51, с.200].

Во-вторых, по данным исследования РАЕХ (Эксперт РА), рынок банкострахования в России стремительно развивается. За 2016 г. рынок банкострахования увеличился на 56% и достиг 332 млрд. руб. В-третьих, прослеживается тенденция к изменению структуры страховых взносов банкострахования. Если раньше доминирующими видами были страховые продукты, связанные с кредитованием, то 2016 г. стал переломным для банкострахования, так как доля некредитного страхования достигла 51%, впервые превысив долю страхования, связанного с кредитованием, составившую 45,2% в структуре взносов.

Одним из примеров существенного развития банкострахования является крупнейший банк Российской Федерации ПАО «Сбербанк», дочерней компанией которого является крупная страховая компания ООО «Сбербанк страхование жизни». В 2017 г. по объему собранной премии общество заняло 2-е место в общем рэнкинге российских страховщиков и 1-е место среди страховщиков, специализирующихся на страховании жизни [75].

С точки зрения розничного банкострахования наиболее перспективны и популярны те виды страхования, которые являются субпродуктами по отношению к кредитам: страхование жизни заемщиков, ипотечное страхование, автострахование, страхование залогов. Кроме того, отмечается активное развитие кредитования малого и среднего бизнеса и как следствие увеличение объемов страхования жизни заемщиков, залогов и имущества. Рост этого сегмента страхования лимитирован только ростом кредитования.

Изучение опыта концентрации капитала страховыми компаниями и коммерческими банками, выявление основных тенденций этого процесса необходимы для обоснования эффективной стратегии взаимодействия финансовых институтов на рынке финансовых услуг, для законодательно-нормативного и макроэкономического регулирования этих процессов со стороны государственных органов в целях защиты интересов потребителей финансовых услуг.

## ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ САНКЦИЙ

### 3.1 Направления развития банкострахования в России

Кризис показал, что наличие партнерских отношений у банка с надежной страховой компанией, которая имеет высокую финансовую устойчивость, способно значительно снизить убытки банков, соответственно банки стали серьезнее относиться к выбору страховой компании, к его портфелю, финансовому состоянию репутации, то есть банк банки стали выбирать компанию для реальной защиты.

В связи с этим в настоящее время можно говорить о наличии достаточного потенциала для дальнейшего развития банкострахования в России. По большому счету развитие банкострахования зависит будет, во-первых, от макроэкономической ситуации, а, во-вторых, от объемов кредитования. Поэтому на первый план выходит скорость принятия решений и их технологичность в области кредитования. На сегодня банки требуют от страховщиков технологий, позволяющие им самостоятельно оформлять и распечатывать страховые полисы с нужными подписями и печатями, не прилагая больших усилий и с минимальными затратами на время. Страховщики, которые оперативно модернизируют информационные системы и смогут наладить бесперебойный процесс страхования на высокотехнологичной основе, займут место ключевых партнеров банков и увеличат свою долю рынка. Компании, не уделяющие внимания

технологичности и полагающиеся на демпинг, в скором времени могут покинуть рынок банкострахования [9,с.670]

Таким образом, можно отметить, что союз банкостраховщиков является знаковым для современного финансового рынка. Но преимущества в построении долгосрочных отношений с банками смогут получить только те страховые компании, которые готовы к инновационным видам сотрудничества и предлагающие уникальные условия по ведению совместного бизнеса. Для построения рыночной и одновременно устойчивой к существующим экономическим рискам бизнес-модели банков и страховщиков необходимо иметь ясные стратегические ориентиры. На сегодня конкуренция является тем фильтром естественного отбора, позволяющим остаться на рынке лишь сильным игрокам.

Для этого необходимо не просто развивать исторически сложившиеся формы взаимодействия на рынке банкострахования, а также предлагать инновационные формы сотрудничества, стремясь создать новые, более выгодные предложения. Для взаимовыгодного партнерства необходимо диверсифицировать линейку продуктов, прибыльных как для страховщика, так и для банка. [27,с.45]

К основным перспективным направлениям развития взаимодействия банков и страховых организаций в России можно отнести:

- упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций;
- организацию банкостраховых групп;
- разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг;
- развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций.

Таким образом, необходимо принимать меры для увеличения эффективности работы компании в данном сегменте, в том числе за счет

расширения клиентской базы. Одной из популярных маркетинговых мер сегодня становится развитие кросс-продаж.

Методы кросс-продаж начали широко применяться в практике компаний различных отраслей деятельности достаточно давно и до сих пор считаются одним из наиболее эффективных методов повышения уровня продаж и прибыли. Суть этих методов заключается в том, что вместо одного товара или услуги покупателю предлагаются сразу два или несколько продуктов или услуг, связанных между собой и дополняющих друг друга [12,с.10]

Наибольшее распространение кросс-продажи получили в таких областях, как:

- розничная торговля: мерчендайзинг – размещение сопутствующих товаров на витринах в непосредственной близости друг от друга; устные предложения покупки сопутствующих товаров;

- оптовая торговля: предложение комплектов товаров по суммарной цене более низкой, чем сумма цен входящих в комплект товаров;

- банковская деятельность: предложение клиентам пакетов банковских услуг;

- страхование: предложение клиенту, купившему один страховой продукт, другой той же или близкой направленности (типичный пример: ОСАГО + КАСКО);

- телекоммуникации: предложение пакетов услуг или дополнительных продуктов как существующим, так и новым клиентам;

Интернет-магазины: автоматическое предложение дополнительных продуктов, как только покупатель кладет определенные продукты в «корзину» [66, с.68].

Практика показывает, что кросс-продажи позволяют увеличить оборот по отдельным продуктам или группам продуктов на десятки процентов и более. Реализация технологии кросс-продаж банковских и страховых

продуктов в практической плоскости достаточно новое явление как для России, так и для большинства развитых стран. И в некоторых из них лишь недавно были устранены административные барьеры для развития совместного бизнеса [44, с.103].

Таким образом, для увеличения страхового портфеля банкострахования посредством кросс-продаж необходимо:

- создание простых в андеррайтинге страховых и банковских продуктов;
- введение системы поощрения сотрудников при реализации указанных продуктов;
- совершенствование существующих страховых услуг путем введения дополнительных сервисных преимуществ для клиентов;
- упрощение страховой и банковской документации;
- полная автоматизация документооборота;
- создание единой базы данных клиентов банка и страховой компаний [36,с.131].

Данная область взаимодействия может быть очень интересной и перспективной. Ее реализация приведет к появлению новых комбинированных финансовых продуктов, напоминающих результат игры в конструктор, который собирает сам страхователь в виде отдельных частей и сервисов от разных банковских и страховых продуктов.

Далее в таблице 3.1 отразим основные показатели страхового рынка России по премиям и выплатам, а также проследим их динамику.

Таблица 3.1

Основные показатели страхового рынка России в период  
за 2013-2018 гг. (факт и прогноз)

По состоянию на	Страховые премии, млрд. р.	Темпы роста премий%	Страховые выплаты, млрд.р	Темпы изменения выплат,%	Коэффициент выплат
01.01.2014	809,05	21,67	369,45	21,63	45,67
01.01.2015	904,87	11,2	420,78	12,91	46,51

01.01.2016	987,78	8,51	472,28	11,45	47,82
01.01.2017	1023,83	3,34	509,23	7,12	49,74
01.01.2018	1180,64	15,31	505,8	-0,7	42,85
01.01.2019(прогноз)	1320,23	16,2	495,7	-0,5	40,3

Соотношение темпов роста премий к выплатам также продолжает демонстрировать положительную динамику. Несмотря на то что в предыдущие годы темпы роста премий значительно отставали от темпов роста выплат (пик был достигнут в 2017 г.), в 2018 г. ситуация кардинально изменилась и темпы выплат продемонстрировали отрицательную динамику. Следует также отметить, что ситуация вокруг этих показателей показывает хорошую динамику лишь в некоторых компаниях, ввиду того что такой рост страховых премий является в основном результатом увеличения числа клиентов, кто пользуется страхованием жизни [38,с.110].

Далее представим соотношений темпов премий и выплат на рис. 3.1.

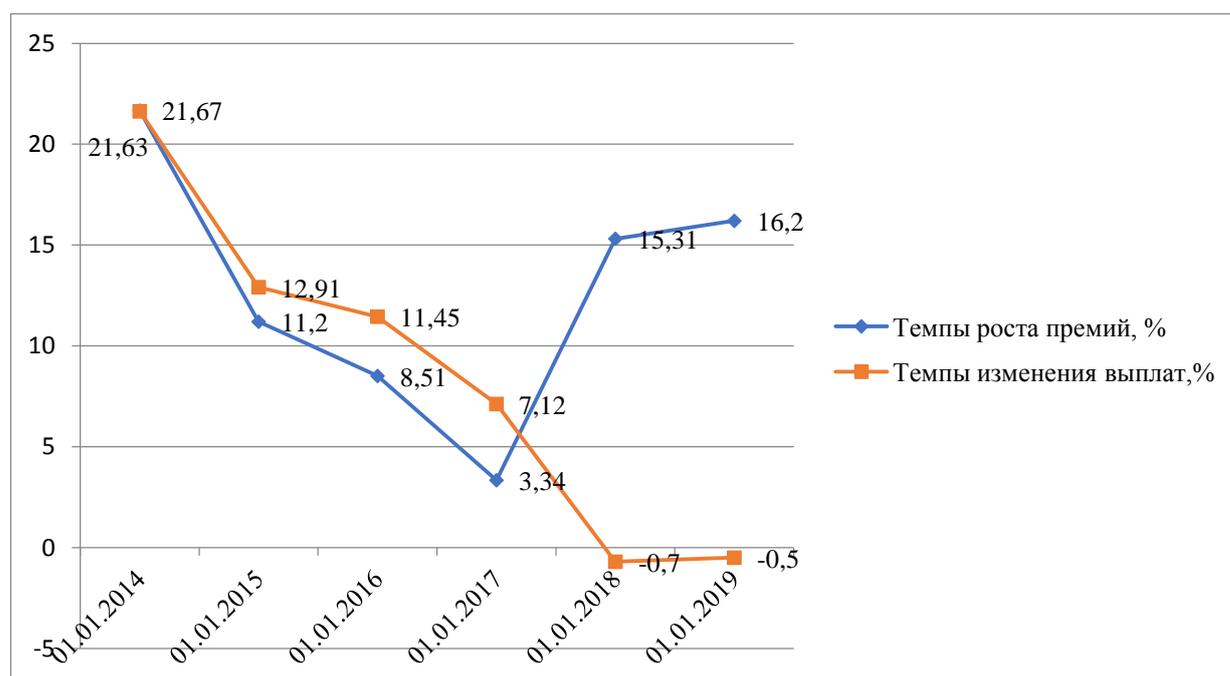


Рис.3.1. Соотношение темпов корреляции страховых премий и страховых выплат.

Из данного рис.3.1, видно что за анализируемый период темпы роста премий были меньше, чем тем изменения выплат. Лишь по состоянию на 01.01.2018г. рост премий увеличился, а изменение выплат стало иметь

отрицательно значение. Что касается прогноза на 01.01.2019 г., то выплаты снижаются, а темп роста премий возрастает.

В последнее время начала формироваться устойчивая связь между финансовыми и страховыми компаниями. Пользуясь услугами банков, страховые организации имеют возможность эффективно управлять своими финансовыми активами, в то время как банки также могут пользоваться услугами по риск-менеджменту страховых компаний. Также банковские учреждения активно внедряют механизмы продажи страховых продуктов через свои филиалы [51,с.45].

В последнее время ряд государственных банков стал активно предлагать программы страхования имущества и жизни, при этом выступая лишь посредником между клиентами и страховыми компаниями. Такая двусторонняя связь эффективно удовлетворяет запросы всех сторон. На этом фоне также активно начали появляться смежные продукты и услуги, затрагивающие оба рынка. С момента становления рыночных отношений в России начались процессы слияния и поглощения, которые впоследствии привели к созданию финансовых союзов между банками и страховыми организациями [59,с.22]

Сегодня существует несколько моделей такого развития. В таблице 3.2 приведены основные модели сотрудничества страховых компаний и банков.

Таблица 3.2

Основные модели развития отношений между банковскими учреждениями и страховыми компаниями

Модель	Описание	Сильные стороны	Слабые стороны	Страны массового распространения
Соглашение о сотрудничестве в распространении	Банковские организации выступают в роли посредника между страховыми компаниями и их	Низкие капитальные вложения, малые временные затраты	Трудности, связанные с запусками новых продуктов и услуг	Германия, США, Южная Корея, Япония

	клиентами			
Соглашение о договорном совместном предприятии	Банковские и страховые организации сотрудничают в преобразовании продуктов и услуг	Обмен опытом и навыками	Некоторые затруднения в процессах управления	Испания, Южная Корея, Португалия, Италия
Интегрированные бизнес-группы	Создание нового совместного учреждения	Единая структура	Значительные капитальные вложения	Испания, Великобритания, Бельгия

Развитие сотрудничества банков и страховых компаний происходит высокими темпами. Ввиду того что по условиям вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию в 2019 г. страховой рынок России должен будет открыть свои границы для иностранных страховых компаний, развитие отечественного страхового рынка должно происходить быстрыми темпами. Взаимная работа страховых и банковских учреждений может способствовать существенному росту банкострахования. Главными направлениями могут быть: территориальное расширение предложения; приток новых клиентов; сегментация рынка и выявление новых моделей распределения услуг; возможность точечного таргетирования; увеличение рынка; снижение операционных издержек; снижение рисков [42,с.80]

Сотрудничество страховых компаний и банковских учреждений потенциально обладает рядом преимуществ для каждой из сторон (табл. 3.3).

Таблица 3.3

#### Выгоды от взаимного сотрудничества для банковских учреждений и страховых компаний

Выгоды для банковских учреждений	Выгоды для страховых компаний
Увеличение прибыли	Снижение капитальных издержек
Новая клиентская база	Новая клиентская база
Более плотная работа с клиентами	Новые сегменты рынка
Повышение качества обслуживания	Повышение качества обслуживания

В настоящее время финансовый сектор России переживает переходный период. С одной стороны, в экономике после кризиса в нефтегазовой отрасли начался процесс стабилизации, а с другой – доверие населения к финансовым учреждениям остается на низком уровне. С конца 1990-х гг. число финансовых организаций в России стремительно уменьшалось. В 2017 г. процесс реорганизации начали два больших частных банка, входящих в топ 10 банков России. Многие эксперты отмечают высокий спрос Центрального банка России на регулирующее участие в банковском секторе. Переход двух больших частных банков под прямое влияние Банка России означает, что по состоянию на октябрь 2017 г. в первой десятке банковских учреждений по активам остаются только три частные структуры. Банковский сектор России имеет ряд трудностей, схожих со страховым рынком, а именно снижение конкуренции, территориальное таргетирование (предложение услуг не во всех регионах страны), низкие темпы развития, слабое регулирование, отсутствие долгосрочных программ [23,с.215]

Ввиду низких показателей доверия населения финансовым компаниям остаются актуальными вопросы будущего развития как банков, так и страховых компаний. Для стабильных показателей роста данные секторы должны выработать долгосрочную стратегию развития финансовых продуктов, которая сможет выполнять следующие задачи: снижение издержек, приток капитала, увеличение территориального присутствия, развитие смежных финансовых услуг. [74]

Как было указано ранее, в последнее время рынок банкострахования постепенно набирает обороты в России. В 2015 г. объемы данного рынка составили чуть более 210 млрд р. Динамика этого рынка показывает нулевой рост за последние два года. Основной причиной этого служит падение кредитного страхования. Ввиду того что после начала кризиса 2014 г. объемы страхования в России существенно сократились, что в целом сказалось на всей финансовой системе, отдельный показатель кредитного

розничного страхования снизился более чем на 20 %. Системе страхования пришлось искать кардинальные решения и переориентироваться на «некредитные» виды страхования. Объемы этого сегмента в 2015 г. выросли на 43 %. Несмотря на все изменения, показатель объема страхования розничных кредиторов имеет большую долю во всем смежном рынке банкострахования и составляет чуть менее 50 %. Другим существенным фактором служит ужесточение регулирования банковского сектора, а именно Центральный банк России проводит политику снижения рисков при программах долго-срочного кредитования, в частности ипотечных программах. Создание модели разделения финансовых рисков долгосрочного финансирования может стать существенным стимулом развития рынка банкострахования. Одним из приоритетных направлений развития рынка банкострахования является создание отдельного органа, который сможет наладить бизнес-процессы сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний [64, с.43].

По состоянию на период 2016–2017 гг. большая удельная доля рынка принадлежала первым десяти компаниям, что в совокупности составило более 70 %. Объемы роста рынка банковского страхования в последнее время обусловлены увеличением некредитного страхования, аффинированного с банковскими учреждениями [65, с.90-91]

Современный этап развития банковского и страхового секторов характеризуется существенными изменениями, которые заключаются в следующем: развитие программ долгосрочного финансирования, разделение рисков между всеми участниками рынка, создание новых продуктов смежной отрасли банковского и страхового секторов, направленное таргетирование, территориальное расширение предложения услуг.

Рынок банковского страхования является относительно молодым в России. Развитие этого сегмента происходит довольно быстрыми темпами. Ввиду запрета прямого присутствия иностранных страховых компаний в России до 2019 г. по договорам ВТО в сегодняшних реалиях отечественные

страховые компании имеют явные преимущества, а именно в части конкуренции.

В рамках участия России во Всемирной торговой организации в конце 2019 г. будут открыты границы для прямых зарубежных инвестиций в страховой бизнес в России, в том числе большие зарубежные страховые компании смогут открывать собственные филиалы на территории РФ [3, с.29].

На сегодняшний момент развитие рынка банковского страхования находится в начале своего пути, его объемы составляют доли процента, что является очень низким показателем среди развитых и развивающихся стран. Основными направлениями развития смежных продуктов рынка банкострахования являются: диверсификация рисков долгосрочного кредитования, страхование жизни и имущества при программах кредитования, привлечение капитала, создание финансовых моделей сотрудничества, таргетирование клиентов, снижение издержек [18,с.84]

Таким образом, одним из важных факторов, который может сильно стимулировать дальнейшее развитие данного рынка, является создание государственной структуры, основной целью которой будет регулирование взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний. Ввиду сильного территориального различия многих субъектов России и серьезного разрыва в покупательской способности населения развитие сетей банковских учреждений и страховых компаний кардинально различается. Создание единого регулирующего реестра может активно способствовать слиянию филиалов и отдельных офисов, которые будут предоставлять как банковские, так и страховые услуги.

### 3.2. Возможные пути решения проблем развития банкострахования в России

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 .

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 [29,с. 53].

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.

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.

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 [20,с.53]

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.

Выделим общие проблемы, которые оказывают влияние на развитие

отечественного финансового рынка в целом и банкострахования в частности:

- Высокие риски при взаимодействии банков и страховых компании.

При организации сотрудничества банков и страховых компаний важно учитывать и минимизировать все риски, которые связаны с контрагентом: репутационные, финансовые, юридические и т. д.[69, с.20]

Вслед за экспертами финансового рынка считаем, что развитию честных деловых отношений данных финансовых институтов будет способствовать создание и принятие закона «О банкостраховании», который будет закреплять их права и обязанности при взаимодействии, а главное - регулировать ценовую политику в отношении реализуемых финансовых услуг. Это очень важно – создать прозрачность и доверие в отношениях с потребителями. Для снижения рисков банков и страховых фирм необходимо постоянно совершенствовать продуктовую линейку банкострахования, применяя клиентоориентированный подход при разработке новых продуктов.

- Низкий уровень спроса населения на страховые услуги.

В сформировавшейся экономически нестабильной обстановке на финансовом рынке России спрос на страховые продукты является низким, объем страхового рынка не превышает 1,3% ВВП страны. При этом важным является учет интересов потребителей финансовых услуг. Банки в настоящее время реализуют классические рискованные страховые продукты - страхование рисков заемщиков при потребительском и ипотечном кредитовании (кредитное страхование). Продажи продуктов по накопительному страхованию жизни посредством банкострахования в настоящее время развиваются активно, но пока не перекрывают объемов кредитного страхования.

Усиленное развитие рынка банкострахования может быть при условии роста эффективности и качества продаж. Перекрестные продажи должны быть оптимизированы, а главное - доступными по стоимости для клиента. Должно идти масштабирование бизнеса, учитывающего

интересы всех сторон взаимоотношений: потребителя, страховой компании, банка, инвестора и др [61,с.18].

Известно, что социальная защита населения в России находится на низком уровне, поэтому приумножение страховой защиты граждан посредством банкострахования пойдет на пользу всему обществу.

- Низкий уровень финансовой грамотности населения.

Развитию рынка банкострахования мешает низкая степень развития финансовой культуры населения. Россияне нередко воспринимают страхование при кредитовании как денежную нагрузку к кредиту, прибавочное обязательство, которое нужно исполнить, чтобы одобрили кредитную сделку. Для сравнения, за рубежом заемщики и в целом потребители финансовых услуг стремятся обезопасить себя от потенциальных рисков (потеря работы, здоровья, жизни, имущества) по кредиту посредством страховой программы, предлагающей банком, или независимо в страховой компании.

Также россияне не приучены осуществлять планирование личных финансов (семейных бюджетов), все доходы тратят на текущее потребление, не создавая при этом финансовую «подушку безопасности» на непредвиденные жизненные ситуации в будущем. По нашему мнению, страховым компаниям при партнерстве с банками необходимо вести просветительскую работу с потребителями на тему необходимости, роли и сущности финансовых (страховых и банковских) услуг, а также делать такие продукты прозрачными и понятными для потребителя. Для того чтобы банкострахование действительно стало эффективным инструментом развития российского финансового рынка, необходимо решение обозначенных выше проблем, а также реализация мер, обозначенных Центральным Банком России в официальном проекте [15,с.96].

«Основные направления развития финансового рынка РФ на

период 2016-2018 гг.»:

1. Совмещение внутри кредитных организаций и банковских групп банковских и небанковских финансовых продуктов (кредитное страхование и накопительные продукты по страхованию жизни), а также взаимодействие

кредитных организаций с иными финансовыми организациями, что способно обеспечить:

- повышение доходности финансовых институтов за счет разработки

новых продуктов на стыке банковских страховых продуктов и услуг;

- повышение конкурентоспособности страховой и банковской отраслей

за счет расширения продуктового ряда с целью удовлетворения потребностей клиентов в небанковских финансовых услугах (накопительное страхование жизни);

- дополнительное привлечение финансовых ресурсов в экономику страны;

- совершенствование систем управления рисками (например, страхование банковских рисков).

2. Развитие системы защиты прав потребителей финансовых услуг, что благоприятно скажется на повышении финансовой грамотности и активности россиян.

3. Повышение доступности финансовых услуг для всех по уровню доходов категорий граждан. Таким образом, сочетание продуктовых линеек банков и страховых компаний способно оказать высокий синергический эффект в развитии финансового рынка России [67,с.32].

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 [62,с.147].

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 [71, с.25].

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 принцип корпоративного управления без ориентации на национальные особенности неприемливо для государств, находящихся на стадии развития финансового рынка [35,с.32]

Таким образом, несмотря на активный рост банкострахования в России существуют и различные проблемы развития этого вида страхования: недостаточное развитие законодательной базы, касающейся интеграции деятельности банков и страховых компаний; изучение вопроса о разной степени зрелости банковского и страхового рынков; отсутствие массового спроса на страховые продукты; недостаточную

разработанность технологии продаж, отсутствие необходимого программного обеспечения, а также стандартизированных страховых продуктов, которые должны быть финансово ликвидными и понятными как клиенту, так и персоналу банка.

В РФ требуется разработка собственной модели корпоративного управления, учитывающей национальную специфику, наилучшую практику государств, имеющих высокий уровень развития финансового рынка.

### 3.3 Онлайн страхование как перспективный сегмент рынка страховых услуг

Интернет-страхование-это продукт, разработанный специально для удовлетворения всех потребностей в страховании: как потребителей, так и самих агентов. Интернет является мощным инструментом для опытных интернет-пользователей. Можно просмотреть товары, сравнить цены, найти подходящие компании и приобрести практически все. Исходя из этой тенденции, увеличивается доступность и Интернет-страхования. Страховые компании предоставляют полную информацию, цитаты из договоров и даже целые контракты в Интернете. Сюда входит авто-страхование, страхование недвижимости, жизни, медицинская страховка и даже страхование домашних животных [33,с.48].

Страхование традиционно предоставляет широкий спектр клиентских услуг и предполагает прямой личный контакт с вашим страховым агентом. Страхование - самый дешевый и надежный способ сохранения имущества. Дешевый - потому что за возможность уберечь имущество от убытков приходится платить несущественную сумму по отношению к стоимости недвижимости или автомобиля. О надежности свидетельствует тот факт, что при возникновении страхового случая страхователь, как правило, всегда

получает возмещение убытков, причиненных ему вследствие, например, порчи имущества.

Электронное страхование - вид услуг сайта. С помощью простого в использовании сервиса можно, не выходя из дома, офиса, получить страховой полис и при этом заплатить меньше, чем в самой страховой компании. Такая возможность появляется благодаря тому, что в данном случае компания не тратится ни на бланки строгой отчетности, ни на зарплату специалисту, который выписывает полис. Сервис дает возможность выбрать нужный тип страховки и по виду объекта страхования, и по сумме взноса. Оформить страховой полис на сайте так же просто, как, к примеру, купить авиабилет онлайн. Что касается востребованности электронного страхования, то, безусловно, такой вид получения страховки в ближайшее время станет не менее популярным, чем покупка билетов на самолеты или поезда в онлайн-режиме. С помощью простого в использовании сервиса можно, не выходя из дома, офиса, получить страховой полис и при этом заплатить меньше, чем в самой страховой компании. Нужно отметить, что в последние годы существенно увеличились объемы электронной коммерции, и тому причиной является зачастую именно удобство проведения операций в онлайн-режиме. В ближайшие годы этот рынок будет только увеличиваться благодаря простой схеме покупки товаров. И электронное страхование не останется в стороне. Очень удобно, имея доступ в Интернет, заходить на сайт и выбирать из многочисленных предложений нужное - и по сумме, и по виду объекта страхования [73].

Сегодня рынок Интернет-страхования наиболее развит в США и Евросоюзе. На сегодняшний день в развитых странах не вызывает трудностей найти и получить онлайн страховку. Многие веб-сайты предлагают перечень услуг, который включает в себя полную расценку и исчерпывающую информацию по процедуре страхования. Но надо иметь ввиду, что если в результате поиска выбрать посредническую компанию, то в таком случае заключение договора страхования осуществляется именно с

этим посредником, а не с оригинальным сайтом компании. Это будет сделано либо путем перенаправления запроса на официальный сайт посредника, либо сайт посредника передаст информацию страховой компании, и она уже затем свяжется с клиентом [4,с.12].

Многие страховщики по-прежнему предпочитают иметь представителя, звонить и обсуждать запрос по телефону. Хотя это не то же самое, что и встречи с личным страховым агентом, но позволяет страховщикам убедиться, что клиент понимает все необходимые условия сделки. Кроме того, поскольку покупка онлайн-страхования является новым видом услуг, многие компании считают, что индивидуализированное обслуживание клиентов по-прежнему лучший способ вести бизнес, и телефонное обслуживание по-прежнему лучше обеспечивает некоторые из предоставляемых клиентских услуг. США имеет широко развитую систему имущественного и личного страхования. Частный сектор экономики и высокий уровень жизни американских граждан, традиционно вызывают большой спрос на все виды страховых услуг в этой стране. Считается, что страхование-это не только часть экономики США; страховой полис - необходимое условие реализации американской мечты. Американское государство рассматривает конкуренцию как основной механизм, позволяющий обеспечить высокий уровень предложения и качества страховых услуг. Конкуренция также связана с ростом проникновения на американский страховой рынок иностранных страховщиков, в стране функционирует более 4 тыс. компаний по страхованию жизни и 4,5 тыс. по страхованию имущества и страхованию ответственности.

В США, Канаде, наряду с обычными страховыми компаниями, в Сети представлено большое число страховых брокеров (страховые порталы), которые дают возможность клиенту подобрать необходимую компанию и купить у нее полис через Интернет. На данный момент многие американские страховые компании, представленные в интернете, оказывают весь спектр услуг, необходимых для покупки и обслуживания страхового полиса.

Клиенты компании могут заходить на персонифицированные страницы с целью проверки состояния действия страхового договора, для внесения очередной страховой премии или подачи заявления о страховом случае. Лидерами интернет-продаж являлись полисы автострахования - 20% от общего числа продаж [68, с.38].

Из-за личностного фактора контакта с клиентом, развитие онлайн страхования не всегда было гладким как в России так и за рубежом. Не все компании находят подходящие инструменты для работы, что только приводит их к разочарованию или путанице. Действительно, онлайн-страхование продолжает развиваться неравномерно. По сравнению с США и ЕВРОСОЮЗОМ, интернет-страхование в России развивается не слишком динамично, однако сейчас не осталось ни одной крупной страховой компании, которая не предлагала бы своим клиентам услуги по страхованию через Интернет. При использовании страховыми компаниями интернет-технологий клиент получает следующие преимущества:

- 1) легче сравнивать предложения;
- 2) доступность в любое время;
- 3) низкое давление;
- 4) сохранение денег вследствие проработки всех предложений.

А также недостатки использования интернет-технологий при данном типе страхования:

- 1) понимание языка страхования;
- 2) покупка страховки согласно законодательству государства/региона;
- 3) нет индивидуального подхода;
- 4) защита данных.

На сайтах российских страховых компаний клиент получает описание услуги, может осуществить расчет стоимости полиса по заданным характеристикам (страховой калькулятор), отправить заявку в режиме онлайн, а также скопировать образцы страховых документов. Так же, на сайтах есть возможность продлить полис, заполнить заявление о страховом

случае. Надо отметить, что с точки зрения ответственности страховой компании и с точки зрения клиента, бумажный полис сегодня необязателен. Клиент получает распечатку того же страхового полиса, но только не на бланке страховой компании. Клиент сам может его распечатать. В полисе будет указана вся необходимая информация: страховая сумма, премия, ФИО, паспортные данные клиента [58,с.19].

Кроме того, клиент может распечатать для себя все условия страхования. И в любом случае, при соблюдении всех необходимых условий, страховая компания несет за него ответственность. Электронная цифровая подпись - это способ сделать электронный документ равнозначным бумажному, подписанному собственноручной подписью, а так же средство контроля подлинности информации в электронном виде. Примером такой подписи является комбинация логина и пароля. Важно еще то, что пользователь подписи имеет право самостоятельно изменять ключ (пароль) к ней при помощи интернет-обращения через собственный личный кабинет.

На сегодняшний день такой подход в полной мере осуществляется в процессе страхования российских туристов, выезжающих за рубеж, когда после оформления, на адрес электронной почты, указанный при онлайн покупке, приходит страховой полис, который необходимо распечатать для предоставления в консульский отдел посольства при сдаче документов на получение визы, а так же правила страхования и памятку страхователя, а на мобильный телефон – смс с номером полиса и номером телефона для экстренной связи. Консульства и посольства гарантировано принимают данный полис для оформления виз. Для остальных видов страхования, пока, используется бумажный бланк строгой отчетности. Сегодня наблюдается рост объемов личного страхования, жизни и здоровья. Стало популярным и страхование имущества.

Для сравнения: 5-7 лет назад объектами договоров страхования выступали в основном транспортные средства. В ближайшем будущем явно будет и дальше развиваться рынок страхования жизни. Не менее популярным

будет страхование транспорта. Увеличатся и объемы страхования гражданской ответственности. В целом можно сказать, что в России сегодня наблюдаются положительные тенденции в этой области, которые, безусловно, приведут к тому, что страхование достигнет пика своего развития уже в недалеком будущем [10,с.23].

К тенденциям развития рынка электронного страхования можно отнести не только распространение Интернета, но и развитие новаций, связанных с электронным документооборотом. Существенно возрастёт доверие потребителей к данному сегменту рынка, станет больше страховых компаний и разнообразных предложений в области разных видов страхования. К числу факторов, отрицательно влияющих на развитие российского электронного страхового рынка, стоит отнести не только низкую финансовую грамотность населения.

Многие до сих пор продолжают надеяться на отсутствие в их жизни страхового случая, не понимая, что именно страхование позволит не беспокоиться за сохранность прежде всего своего имущества. Некоторые страховые компании предлагают кредит на страховку, если страховая премия будет велика для единовременной оплаты. И все-таки, несмотря на наличие указанных выше факторов, рынок электронного страхования имеет очень хорошие перспективы. Безусловно, в ближайшие годы он будет только развиваться. В этой связи можно привести пример популярности онлайн продаж авиа- и железнодорожных билетов, проанализировать деятельность интернет магазинов, предлагающих широкий ассортимент разных товаров по низким ценам. Потребители все чаще предпочитают пользоваться удобными сервисами, получая различные услуги, в том числе и страховые, или покупая разные товары через Интернет [16,с.53]

Доля страхования автокаско в структуре директ-страхования без учета ОСАГО выросла впервые с 2008 года. Этому способствовало активное развитие электронных технологий продаж страховых продуктов. Сегмент страхования автокаско стал одним из лидеров по абсолютному приросту

(+375 млн рублей) вместе со страхованием выезжающих за рубеж, которое прибавило 393 млн рублей за 2017 год. Объем премий по директ-страхованию без учета ОСАГО достиг 5,3 млрд рублей. По прогнозу РАЕХ (Эксперт РА), сегмент директ-страхования без учета ОСАГО будет расти опережающими рынок темпами в 2018-2019 годах (+10-15% в год).

Объем сегмента директ-страхования без учета ОСАГО в абсолютном выражении прибавил 0,7 млрд рублей и достиг 5,3 млрд рублей по итогам 2017 года. Целью данного обзора является исследование сегмента директ-страхования без учета ОСАГО. Под директ-страхованием РАЕХ (Эксперт РА) понимает дистанционную продажу полисов страхования (оформление полиса и расчет его конечной стоимости) через интернет или колл-центр без участия посредников – страховых агентов. Темпы прироста взносов сегмента (15%) продолжают существенно опережать темпы прироста рынка страхования в целом (8,3% за 2017 год по сравнению с 2016-м). Основной вклад в прирост взносов по директ-страхованию в 2017 году обеспечили страхование выезжающих за рубеж (+393 млн рублей) за счет восстановления туристического потока на фоне относительной стабилизации курсов иностранных валют и страхование автокаско (+375 млн рублей) в результате активного развития электронных технологий продаж страховых продуктов [12, с.166].

Более половины объема премий по директ-страхованию продолжает концентрироваться в руках лидеров сегмента. Доля топ-5 лидеров сегмента без учета ОСАГО по итогам 2017 года составила 62% от общего объема директ-страхования и 57,9% за 2016 год. По результатам анкетирования, проведенного РАЕХ (Эксперт РА), лидерами по взносам по итогам 2017 года в сегменте директ-страхования без учета ОСАГО стали Группа Ренессанс Страхование, АО «Тинькофф Страхование» и СПАО «Ингосстрах». Крупнейшими видами страхования по доле взносов в сегменте директ без учета ОСАГО на протяжении двух последних лет являются страхование автокаско (41% за 2017 год), страхование выезжающих за рубеж (32% за 2017

год) и ДМС (10% за 2017 год). При этом доля страхования автокаско в структуре директ-страхования без учета ОСАГО выросла впервые с 2008 года, что стало следствием перехода части продаж в «онлайн» [7,с.32]

В заключении стоит отметить, что по прогнозу RAEX (Эксперт РА), сегмент директ-страхования без учета ОСАГО продолжит расти опережающими рынок темпами (+10-15% в год). Объем премий без учета ОСАГО достигнет 6 млрд по итогам 2018 года и 6,7-6,9 млрд рублей по итогам 2019 года. Поддержку сегменту окажет активное внедрение страховщиками новых высокотехнологичных решений и усовершенствование клиентских дистанционных сервисов продажного и постпродажного обслуживания (онлайн-магазин по добровольным видам, личный кабинет страхователя и мобильные приложения).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Под банкострахованием следует понимать процесс интеграции коммерческих банков и страховых компаний в целях реализации как страховых, так и банковских продуктов на основе совмещения каналов продаж и клиентской базы партнера, страхования рисков самих банков, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам партнера.

Расширение спектра услуг путем реализации продуктов «банкострахования» позволяет банкам привлечь новых клиентов и более полно удовлетворять потребности постоянных клиентов. Сотрудничество со страховыми компаниями выгодно и с точки зрения получения

дополнительного финансового дохода (прибыли) за счет комиссионного вознаграждения, как продавцу страховых продуктов. Расширение набора услуг при обслуживании клиентов также положительно влияет на имидж банка и дает дополнительные конкурентные преимущества для продвижения собственных программ. С другой стороны, с развитием страхового рынка страховщики активно ищут альтернативные каналы продажи страховых полисов. Поскольку банки обслуживают значительное число клиентов, они интересны для страховщиков как агенты. У страховой организации появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков, снизить расходы по распространению страхового продукта, расширить сеть распределения финансовых услуг. Успех сотрудничества будет зависеть, в первую очередь, от качества сервиса банков и страховщиков.

Страховые компании сотрудничают с кредитными организациями по форме: взаимных услуг, агентских отношений, по форме кооперации и новейшей корпоративной структуре. Сотрудничество осуществляется по 3 сегментам:

- 1) страхование залогов юридических лиц;
- 2) страхование риска при кредитовании физических лиц;
- 3) страхование рисков.

Что касается сотрудничества между банками и страховыми компаниями в европейских странах в основном направлено на объединение банковских услуг по страхованию жизни, тенденция развития которого стала проявляться также на рынке банкострахования в России – в 2017 году доля некредитного страхования впервые превысила долю кредитного на рынке банкострахования и составила 51%.

Что касается анализа рынка банкострахования в России, на протяжении анализируемого периода взносы по банкострахованию имели тенденцию роста. С каждым годом банковский канал продаж становится более значимым на рынке страхования. Причиной роста послужило распространение банками инвестиционного страхования и снижение

процентных ставок по кредитам, что влечет за собой страхование жизни и здоровья заемщиков. Что касается комиссионных вознаграждений – наибольшую долю занимают кредитные организации, в 2017 году она составляет 44,7% от общего объема. Что касается собранных премий и выплат, то до 01.01.2017 года выплаты превышали премии и только по состоянию на 01.01.2018 года выплаты стали снижаться.

Можно сказать, что рынок банкострахования продолжает расти и развиваться. Такие лидеры как ООО СК «Сбербанк страхование» и ООО СК «ВТБ Страхование» внедряют новые продукты и совершенствуют имеющиеся, так же внедряют на рынок коробочные продукты. Безусловно то, что драйвером роста станет некредитное страхование физических лиц, а основным направлением продолжит оставаться ИСЖ.

К основным перспективным направлениям развития взаимодействия банков и страховых организаций в России можно отнести:

- упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций;

- организацию банкостраховых групп;

- разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг;

- развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций.

При росте банкострахования в России существуют и проблемы развития этого вида страхования: недостаточное развитие законодательной базы, касающейся интеграции деятельности банков и страховых компаний; изучение вопроса о разной степени зрелости банковского и страхового рынков; отсутствие массового спроса на страховые продукты; недостаточную разработанность технологии продаж, отсутствие необходимого программного обеспечения, а также стандартизированных страховых продуктов, которые должны быть финансово ликвидными и понятными как клиенту, так и персоналу банка.

Онлайн-страхование по прогнозам будет расти. Внедрение Страховщиками новых высокотехнологичных решений и улучшение сервисов продаж и постпродажного обслуживания окажет весомое влияние на развитие данного направления.

Конкуренция в банкостраховании очень велика, поэтому на рынке наблюдается постепенная монополизация кэптивами и демпинг, выражающийся в понижении тарифных ставок и росте комиссий.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Текст] : федер.закон от 23.07.2013 г. № 234 ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – 30. – Ст.4067.
2. Аверченко, О. Д. Особенности деятельности финансовых конгломератов: мировой опыт и российские реалии [Текст] / О. Д. Аверченко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 7. – С. 52–62.
3. Алехина, Е. С., Третьякова И. Н., Яблонская А. Е. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России [Текст] / Е. С . Алехина, И. Н. Третьякова, А. Е. Яблонская // Финансы и кредит. – 2015. – №26. – С. 25–38.

4. Акинин, П. В. Система страхования банковских рисков в России и за рубежом [Текст] / П. В. Акинин, Т. В. Бут // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2016. – № 1. – Т. 5. – Ч 2. – С. 10–13.
5. Андрюшин, С. А. Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы [Текст] / С. А. Андрюшин // Банковское дело. – 2017. – № 3. – С. 30–41.
6. Басова, О. В. Рынок банкострахования: современное развитие [Текст] : учебное пособие / О. В. Басова. – М.: Пресс, 2013. – 178 с.
7. Буганова, К. В. Банкомаркет [Текст] / К. В. Буганова // Банковское обозрение. – 2015. – № 4. – С. 62–65.
8. Бабенко, И. В. Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг [Текст] / И. В. Бабенко, А. И. Бабенко. – (Банковская деятельность) // Финансы и кредит. – 2016. – № 4. – С.11–25.
9. Багмет, В. К. Формализация уровня интеграционных взаимосвязей между банками и страховыми компаниями в стране [Текст] / В. К. Багмет // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2 (55). – С.665–672.
10. Бондаренко, Т. Г. Банки и страховые компании: необходимость развития партнерских отношений в условиях экономического кризиса [Текст] / Т. Г. Бондаренко // Аудитор. – 2016. – Т.2. – № 4. – С. 19–26.
11. Бермас, Е. А. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития [Текст] / Е. А. Бермас, Р. Р. Яруллин // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2016. – № 8. – С. 165–169.
12. Быканова, Н. И., Бакаляр, В. Ю. К вопросу о развитии банкострахования в России [Текст] / Н. И. Быканова, В. Ю. Бакаляр //Иновационная экономика - основа устойчивого развития государства. – 2018. – №2. – С.9 – 13.

13. Власенкова, Ю. С. Перспективы развития финансовых супермаркетов в России [Текст] / Ю. С. Власенкова // Рынок и услуги. – 2016. – № 10. – С. 16 – 27.
14. Водинский, А. А. Взаимодействие банков и страховых компаний: современное состояние перспективы развития [Текст] / А. А. Водинский // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2017. – № 20. – С. 94 – 99.
15. Григорьева, Е. М. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюнктуры [Текст] : монография / Е. М. Григорьева, Ю. А. Тарасова. – СПб.: Петрополис, 2016. – 96 с.
16. Гармаш, Д. М. Банки и страховые компании: грани взаимодействия на современном этапе [Текст] / Д. М. Гармаш // Бухгалтерия и банки. – 2014. - № 4. – С. 53.
17. Гришин, П. А. Банкострахование в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг (аналитическое исследование) [Текст] / П. А. Гришин, В. Н. Демченко, А. А. Цыганов // Русский полис. – 2016. – № 1. – С. 16 – 27.
18. Донецкова О. Ю., Помогаева Е. А. Банкострахование [Текст]: учеб. пособие. – М.: Директ – Медиа, 2013. – с.84.
19. Дрошнев, В. В. Комплексная оценка развития страхового рынка России [Текст] / В.В. Дрошнев // Страховое дело. – 2016, № 5. – С.82 – 84
20. Елифанов, А. А. Интеграционные процессы на финансовом рынке России [Текст] / А. А. Елифанов, И. А. Школьник, Ф. Павелко. – Москва.: МГУБ, 2014. – 53 с.
21. Екимов, А. В. Развитие банкострахования в России: проблемы и перспективы [Текст] / А.В.Екимов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 2. – С. 90 – 96.
22. Зайнитдинова, У. С. Внедрение системы автоматизации документооборота в банках и страховых компаниях [Текст] / У. С.

Зайнитдинова // Вестник современной науки. – 2016. – № 3–1 (15). – С. 64 – 67.

23. Игнатова, Н. Г. Инновационные продукты при взаимодействии банков и страховых компаний [Текст] / Н. Г. Игнатова // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2015. – № 24. – С.213 – 217.

24. Ильиных, Ю. М., Щербакова Н. В. Банкострахование и тенденции его развития в РФ [Текст] / Ю. М. Ильиных // Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы: материалы XVI Международной научно-практической конференции. – 2015. – с.49.

25. Игирина, В. В. Банкострахование. Тенденции развития в России [Текст] :учебное пособие / В. В. Игирина. – М.: Пеликан, 2017. – 88 с.

26. Кожевникова, И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков [Текст]: учеб. для студ. вузов / И. Н. Кожевникова. – М.: Анкил, 2014. – 112 с.

27. Кожевникова, И. Н. Корпоративное и взаимное страхование. [Текст]: учеб. Пособие / И. Н. Кожевникова. - М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2014. – 12 с.

28. Кудрявцева, О. А. Банковское страхование: сотрудничество и конкуренция[Текст] / О. А. Кудрявцева // Банковское дело. – 2015. – № 8. – С. 45 – 49.

29. Костина Н. Н. Некредитные страховые продукты как перспективное направление развития банкострахования в России [Текст] /Н. Н.Костина // Корпоративная экономика. – 2016. – № 4 (8). – С. 50 – 56.

30. Лаптева, Е. А. Формы взаимодействия страховых компаний и банков [Текст] / Е. А. Лаптева // Актуальные вопросы современной науки. – 2012. – № 21. – С. 153 – 160.

31. Ларина, О. И. Развитие страхования в российской банковской практике [Текст] / О. И. Ларина, А. А. Якубов // Банковское дело. –2016. – № 9. – С. 51 – 56.

32. Лукьянов, Е. Г. Взаимодействие страховых организаций и банков на рынке страхования залогового имущества [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук / Е. Г. Лукьянов. – Иркутск, 2013. – 20 с.

33. Мазаева, М. В. Экономическое поведение участников финансового рынка в условиях циклического развития экономики [Текст]: 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. – 48 с.

34. Марголин, А. М. Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг [Текст]: 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, 2014. – 18 с

35. Мягкова Ю.Ю. Банкострахование как инструмент развития российского рынка страховых услуг [Текст] : монография / Ю.Ю.Мягкова . – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013. – с.32.

36. Мазаева, М. В. Банки и страховщики: модернизация взаимоотношений [Текст] / М. В. Мазаева, Н. Л. Литвинова // Вестник Тюменского государственного университета. – 2015. – № 11. – С. 130 – 135.

37. Маилян, Г. Э. К вопросу о сотрудничестве банков и страховых организаций [Текст] / Г. Э .Маилян // В сборнике: Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики Материалы XII Международной научно- практической конференции: в 4-х томах. Волжский университет имени В. Н. Татищева. – 2015. – С. 169 – 172.

38. Макейкина, С. М. Банкострахование в России: современные тенденции и перспективы развития [Текст] / С. М. Макейкина, А.В. Екимов // Системное управление. – 2016. – № 1. – С. 1 – 8.

39. Медведева, О. Е. Преимущества и недостатки создания мегарегулятора на финансовом рынке России [Текст] / О. Е. Медведева // 77 Вектор науки. –2016. –№3. –С.253 – 256.

40. Манчурак, М. В. Роль страховых продуктов в развитии банковской розницы [Текст] / М. В. Манчурак // Экономика и политика. – 2017. – № 2. – С. 139 – 144.
41. Муликаева, А.М. Банки и страховые компании: основы взаимодействия [Текст] / А.М.Муликаева // Молодой ученый. – 2016. – № 25 (129). – С. 327 – 330.
42. Мотохин, А. М. Анализ структуры европейского банковского рынка [Текст] / А. М. Мотохин, И. А. Смарагдов // Вестник финансового университета. – 2016. – № 3. – С. 76 – 82.
43. Мустафина А. Р. Анализ процессов концентрации на рынке страховых услуг [Текст] / А. Р Мустафина // Страховое дело. – 2016, – №11. – С.23 – 27
44. Назаров С. Ж. Развитие финансовых инноваций в банковском секторе в целях стабилизации экономики [Текст] / С.Ж.Назаров // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №2. – С.82 – 88
45. Никитина, Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков [Текст] : учеб. пособие / Т. В. Никитина. – СПб, 2014. – 115 с.
46. Насырова, Г. А. Модели государственного регулирования страховой деятельности [Текст] / Г. А. Насырова // Вестник Финансовой академии. – 2015. – № 4. – С.8 – 18.
47. Помогаева, Е. А. Банк как элемент системы финансового посредничества [Текст]: Монография / Е. А. Помогаева - Оренбург: ООО "Агентство "ПРЕССА", 2013. – 109 с.
48. Пантелеева, А. П. инвестиционная деятельность страховых компаний [Текст] / А. П. Пантелеева // Экономика. – 2017. – №3. – С. 35 – 39.
49. Прохоров, Ю. В. Современный рынок страховых услуг [Текст] / Ю.В. Прохоров. – М.: Книга, 2015. – 178 с.
50. Пахомов, В. Ю. Технологии продажи розничных банковских продуктов [Текст] / В. Ю. Пахомов // Банковский ритейл. – 2016. – № 2. – С. 72 –75.

51. Пашкова, Е. Н. Зарубежный и российский опыт развития банковского страхования [Текст] / Е. Н. Пашкова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2016. – № 8. – С. 196 – 202.

52. Пикус, Г. В. Финансовый супермаркет как форма интеграции банков и страховых компаний [Текст] / Г. В. Пикус, Д. С. Нестерова // Теоретические и прикладные вопросы экономики. – 2015. – Т. 1. – № 27. – С. 65 – 68.

53. Рыкова, И. Н. Возможность страхования банковских рисков [Текст] / И. Н. Рыкова, Т. В. Бут // Проблемы развития региональной финансовой системы Материалы 48 научно-практической конференции «Университетская наука – региону» – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2015. – С.12–15

54. Раимбакова, З. Ф., А. М. Проблемы и перспективы развития рынка банкострахования России [Текст] / З. Ф. Раимбакова. – (Экономика и управление) // Молодой ученый. – 2017. – № 25. – С. 95 – 99.

55. Раимбакова, З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний [Текст] / З. Ф. Раимбакова. – (Экономика и управление) // Молодой ученый. – 2017. – № 25. – С. 103 –106.

56. Романова, М. В. Состояние и перспективы развития банкострахования в России [Текст] / М. В. Романова // Банковское дело. – 2017. – № 3. - С. 31 - 34.

57. Рахлис Т. П., Скворцова Н.В. Страховые рынки мира: становление, функционирование и тенденции развития: монография [Текст] / Т.П. Рахлис, Н.В. Скворцова. Магнитогорск, 2015. –13 с.

58. Салимова, Т. А. Содержание понятия «банкострахование» и тенденции развития банковского страхования в России [Текст] / Т. А. Салимова, А. В. Екимов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 36. – С. 18-21.

59. Саркисян, А. Э. К вопросу о допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями [Текст] / А. Э. Саркисян. -

(Документы и комментарии). // Нормативное регулирование страховой деятельности. – 2016. – № 2. – С. 19-24.

60. Скворцова, Н. В. Рынок банкострахования в России: современное состояние, проблемы и новые правила функционирования [Текст] / Н. В. Скворцова, С. А. Урмацких // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2017. – № 35. – С. 25 – 28.

61. Сарсенова, Е. Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах [Текст] / Е. Г. Сарсенова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. –Т. 6. – № 3. – С.15 –19.

62. Сумская, О. В, Шопина, Г. Ю. К вопросу о развитии рынка электронного страхования в России [Текст] / О. В .Сумская, Г. Ю.Шопина // Экономика, Бизнес,Инновации. – 2019. – С.145 – 148.

63. Техова, З. А. Анализ рисков коммерческого партнерства банков и страховых организаций в России [Текст] / З. А. Техова // Страховое право. – 2015. – № 2 (65). – С. 46 –55.

64. Третьякова, Т. А. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях [Текст] / Т. А. Третьякова, М. В. Мазаева // Финансы и кредит. – 2015. – С. 42 – 47.

65. Тарханова Е. А. Страхование банковских кредитных рисков в коммерческом банке [Текст] / Е. А. Тарханова, А. В. Пастухова // Молодой ученый. – 2016. – № 5. – С.89 – 93.

66. Хейнонен В. А Исследование тенденций развития банкострахования в России [Текст] / В. А. Хейнонен // Корпоративная экономика. – 2018. –№2(14). – С.66 – 69.

67. Федосов, Е. А. Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе [Текст] / Е. А. Федосов // Банковское дело. – 2018. – № 6. – С. 31 – 37.

68. Шахов, В. В. Теория и управление рисками в страховании : учеб. пособие [Текст] / В. В. Шахов, А. С. Миллерман, В. Г. Медведев. – М. : Финансы и статистика. – 2014. – 38 с.

69. Шевелева, О. А. Перспективные направления развития страховых отношений в области банковского страхования [Текст] / О. А. Шевелева, Ю. Е. Клишина // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2017. – № 26. – С. 16 – 21.

70. Шопина, Г. Ю. Современное состояние рынка банкострахования и его структура [Текст] / Г. Ю. Шопина // Экономика, управление и финансы. – 2018. – С.27–32.

71. Шопина, Г. Ю. Анализ состояния страхового и банковского рынков РФ [Текст] / Г. Ю. Шопина // Экономика, управление и финансы. – 2018. – С.23 – 27.

72. Жук, И. Н. Страховой надзор – 2016. Региональный аспект [Электронный ресурс] / И. Н. Жук. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1073>.

73. Юргенс, И. Ю. Страховой рынок в 2017 году: структурные перемены, новые вызовы 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/analysis/1158>

74. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

75. Страхование сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru>

76. Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Сбербанк страхование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sberbankins.ru>

77. Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «ВТБ Страхование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vtbins.ru>

