

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ

Макейкина Светлана Михайловна *

К.э.н., доцент
makeikinasm@yandex.ru

Щербатова Вероника Евгеньевна*

Студент
veronsherbatova@gmail.com

*ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва»,
г. Саранск, Россия

Аннотация:

Данная статья посвящена анализу современных аспектов банковского страхования. В ходе работы выявлены проблемы, препятствующие развитию системы банкострахования в Российской Федерации, а также выделены перспективы развития системы банкострахования.

Ключевые слова:

банкострахование, банк, страховая компания, каналы продаж, рынок банкострахования, некредитное страхование, кредитное страхование, страхование рисков банка

УДК 336.7

Для цитирования: Макейкина С.М., Щербатова В.Е. Современные тенденции и перспективы развития банкострахования / С.М. Макейкина, В.Е. Щербатова // Контентус. – 2023. – № 7S. – Т.7. – С. 28 – 36.

В условиях развития современной экономики и мира финансов, находясь под давлением конкурентов, владельцев, работников, контрагентов и постоянно растущих требований потребителей продуктов, банки и страховщики пытаются использовать эффективные формы функционирования и взаимодействия на финансовом рынке, где одной из самых современных и результативных является банковско-страховая интеграция. Повышение эффективности взаимодействия банков и страховых компаний, в частности в рамках интеграционных процессов, является важным для национальной экономики и

финансового рынка. В этом контексте значительную актуальность приобретают исследования проблематики такого взаимодействия и интеграции между банками и страховыми компаниями с целью нахождения путей повышения эффективности их функционирования на рынках разных уровней, в том числе международных и мировом.

Банки и страховые компании – финансовые институты, деятельность которых тесно взаимосвязана. Это взаимовыгодное сотрудничество: страховые компании размещают временно свободные денежные средства в банках, тем самым получая в качестве прибыли проценты по вкладам и депозитам или проценты от инвестиционных вкладов, а для банков – это дополнительные оборотные ресурсы.

Выступая финансовыми посредниками, они формируют рынки на всех уровнях их функционирования и оказывают исключительное влияние на уровень конкуренции. Конкурируя между собой и другими группами финансовых посредников, банки и страховые компании стараются обеспечить достаточный уровень собственной доходности и максимального удовлетворения требований клиентов.

Важно, на наш взгляд, раскрыть содержание банкострахования, с позиции отечественных и зарубежных экономистов. И. В. Кочергина полагает, что банкострахование представляет собой интеграцию разного рода страховых услуг в банковские и параллельное их продвижение, что позволяет повышать прибыльность деятельности за счёт возможности их одновременного оформления [1, с. 131].

По мнению Е. Е. Кукиной, банкострахование – это взаимовыгодное сотрудничество страховых организаций и банковского сектора, организация продаж страховых услуг через банковский канал продаж [2].

О. А. Юсупова считает, что банковское страхование – это схема страхования банковских вкладов клиентов кредитного учреждения на случай его банкротства и невозможности выплаты вкладов [3, с. 234].

В зарубежной литературе банковское страхование подразумевает процесс маркетинга страховых продуктов банками, сберегательными кассами и т.п. Это направление рассматривается перспективным, поэтому экономистами активно разрабатываются стратегии его эффективного развития [4, 5].

В свете вышеизложенного банкострахование можно рассматривать с позиции институционального подхода – как ведение совместной деятельности банков и страховых организаций; и с функционального подхода – как систему перекрестного предоставления услуг страховыми компаниями и банками.

Банкострахование как способ финансового объединения привлекает широкое внимание с точки зрения науки и бизнеса. Оно предлагает потребителям опцию «универсального супермаркета» для более широкой досягаемости финансового продукта. Такая форма

комплексного финансового объединения существенно растет с 1980-х годов, когда процент доходов банков по кредитам устойчиво снижался, и банки начали открывать новые источники выручки. В 1990-х годах банкострахование стало основным каналом дистрибуции на многих страховых рынках. Канал продаж представлен на южно-европейских рынках, но бизнес-модель, как правило, использовалась в других регионах. Заслуживает внимания рост банкострахования в целом комплексе развивающихся экономик. Возможность доступа к различным клиентским сегментам в сочетании с попыткой создать универсальный супермаркет финансовых услуг убедила как банки, так и страховые компании объединить свою деятельность.

Продвижение страховых продуктов через банковские каналы продаж открывает различные преимущества в виде генерации дохода, не привязанного к ставке процента. Как банки, так и страховщики являются финансовыми посредниками, которые аккумулируют сбережения отдельных лиц, чтобы направлять их на рынки капитала. Модель банкострахования в конечном итоге создает бизнес-синергию кросс-продаж для банков, что в свою очередь может привести к экономии затрат за счет экономии объема. Вдобавок ко всему, финансовое объединение стимулирует компании становиться фирмами с полными финансовыми сервисами. Предлагать более широкий ассортимент услуг выгодно для объединений страховщиков и банков, которые выбирают управление отношениями, и могут в конечном итоге иметь сравнительные преимущества перед обычными коммерческими банками и страховщиками. Тем не менее, также существуют преимущества и у финансовых учреждений, работающих отдельно. Банк или страховая компания обычно полагаются на большой опыт в предложенных услугах.

Исследуем принципы организации взаимодействия банков и страховых компаний:

- принцип структурно-функциональной дифференциации, сущность которого заключается в создании условий для рационального сочетания и универсализации деятельности банков и страховых компаний;

- принцип сбалансированности экономических интересов банков и страховых компаний заключается в обеспечении сохранения их интересов при организации взаимодействия и взаимосвязей на разных стадиях интеграции;

- принцип оптимизации соотношения риска и доходности связан с повышенной рискованностью деятельности как банков, так и страховых компаний, поэтому появляется необходимость в рационализации их финансовых потоков и оптимизации процессов ценообразования, что находит отражение в соответствующих финансовых сделках;

- принцип субсидиарности заключается в необходимости распределения полномочий и компетенций при реализации

взаимосвязей между страховыми компаниями и банками. Согласно этому принципу управление осуществляется как банком и страховой компанией, так и совместно созданной структурной единицей, которая координирует их деятельность и выступает как субсидиарная (дополнительная);

– принцип либерализации норм регулирования отражает необходимость смягчения требований законодательных актов, отдельно регламентирующих деятельность как банков, так и страховых компаний.

В современном финансовом рынке взаимоотношения банков и страховых организаций реализуются по направлениям, представленным на рисунке 1.

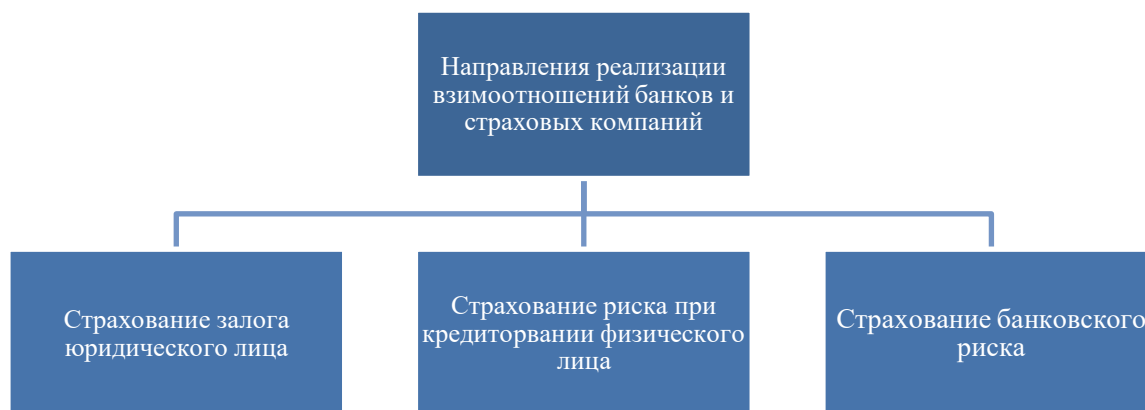


Рисунок 1 – Направления реализации взаимоотношений банков и страховых компаний

Взаимовыгодное сотрудничество институтов на банкостраховом рынке сводится к получению преимуществ для каждого участника (рисунке 2).



Рисунок 2 – Преимущества для участников банкострахования

Рассмотрим более подробно особенности такого сотрудничества для всех участников этого процесса.

Линейка банковских рисков в современном банковском деле достаточно большая. Среди всех банковских рисков особенное место занимают кредитные риски, сопровождающие основную деятельность банковских институтов - кредитование экономики страны.

Оценка кредитоспособности заемщика - хлопотное и трудное дело. Порой банк не располагает ни методами, ни нужным числом работников для качественной оценки платежеспособности потенциального клиента. И если с оценкой риска при корпоративном кредитовании банки еще справляются, то с кредитованием физических лиц возникают сложности. Ситуация усугубляется еще и тем, что, как правило, головные банки и их филиалы имеют планы продаж, выполнение которых обязательно. В погоне за цифрами и нормативами страдает качество оценки платежеспособности заемщиков.

Так как банки не в состоянии сами предотвратить все существующие в их бизнесе риски, к их управлению привлекаются страховые компании. Простым и ярким примером участия страховщика в системе кредитования является ситуация, когда заемщик получает в банке кредит с условием страхования имущества под залог, тем самым, сводя к минимуму риск потери залогового имущества.

Для страховой организации несомненным плюсом такого сотрудничества является увеличение объемов страхового портфеля. Налаживая стабильный канал продаж, обеспечивающий постоянное поступление страховых премий, страховщик решает задачу управления страховым портфелем, распределяя тем самым риск между большим количеством участников страхового фонда. И если актуарная оценка риска сделана правильно, то с увеличением потребителей отклонение фактической величины ущерба от расчетного показателя минимально. Поэтому страховщики очень заинтересованы в формировании таких каналов продаж.

Страховщики, осознавая выгодность такого канала продаж, вынуждены соглашаться с условиями банков, что порождает ряд проблем как во взаимоотношениях с клиентами, так и самими банками-партнерами. И первой точкой преткновения здесь является цена страховой услуги. На сегодняшний день, в период экономической нестабильности и неэффективной работы банков, снижается их прибыль, и именно комиссионные доходы от осуществления банкострахования становятся для банков дополнительным доходом.

В состав страховой премии, как правило, входят аквизиционные расходы, предусматривающие оплату деятельности посредников, в лице которых выступают банки. Диктуя условия, банк как посредник, устанавливает свой процент комиссии, которая в структуре брутто-ставки

может занимать до 95 %, что существенно удорожает процесс страхования. Это в свою очередь, порождает проблему демпинга самой страховой услуги, что существенно осложняет взаимоотношения банков со страховыми компаниями.

При заключении кредитного договора сотрудники банка зачастую не просто рекомендуют страхование жизни и здоровья, но и навязывают покупку страхового полиса, одновременно выдавая положительное решение Банка о выдаче кредита. Однако страховка существенно повышает цену кредита и, таким образом, возмещает клиенту отмененные банковские комиссии. Навязывание дополнительных услуг является нарушением закона, но банки систематически пренебрегают им.

Банки, особенно в период спада потребительского кредитования, всегда искали способ подзаработать, в том числе за счет активных продаж полисов, стоимость страховых услуг через различные схемы и предложения повышает процентную ставку по кредиту на 5-10 процентных пунктов, это беспокоит потребителей.

Последствия финансового кризиса вынудили банки ужесточить требования к аккредитации страховых компаний. В кризис банки часто сталкивались с несоблюдением требований некоторыми страховщиками. Банки стали тщательно анализировать свою финансовую устойчивость, разрабатывать и внедрять собственные методы оценки финансовой устойчивости.

На данный момент отсутствует стандартная отчетность банковских страховых групп, что ограничивает информативность рынка банковского страхования. Считаем необходимым создание официального сайта «Банковское страхование в России», на котором будут отображаться показатели деятельности банковских страховых групп в соответствии с типовой унифицированной формой отчетности мегарегулятора по объему реализации продуктов банковского страхования.

Для эффективного развития банкострахования в ближайшие годы необходимо предпринимать ряд мер, которые могут способствовать росту продаж в данном сегменте. Это, прежде всего, повышение квалификации сотрудников банка, продающие данные продукты. Зачастую, специалисты банка знают только поверхностно о продаваемых ими продуктах. В сегодняшней непростой экономической ситуации, когда мы ожидаем спад во всех отраслях экономики, потенциальному клиенту необходимо четко объяснить за чем ему страховой полис, помочь разобраться в предлагаемых услугах, рассчитать все возможные риски.

Развитие рынка банковского страхования сдерживается низким уровнем развития финансовой культуры населения. Страхование кредита россияне часто рассматривают как бремя по кредиту, дополнительное обязательство, которое необходимо выполнить для получения кредита. Повышение финансовой грамотности населения несомненно повлияет

на улучшение экономической активности населения, а значит и на работу всех финансовых институтов, в том числе банков и страховых организаций. Все это позволит значительно активизировать банкострахование в России и поднять его на более высокий качественный уровень. Считаю целесообразным регулярно консультироваться с клиентами банков, находящихся под надзором ФАС, о необходимости, роли и характере страховых продуктов.

Таким образом, в настоящее время выгодное сотрудничество страхового и банковского бизнеса является одной из развивающихся тенденций в России. Главной целью объединения банковского и страхового бизнеса является получение дополнительной прибыли в результате соединения потенциала банковских и страховых организаций. Следовательно, банкам и страховым компаниям необходимо организовать такие отношения, которые будут приносить выгоду не только каждому участнику отдельно, но и формировать благоприятные условия для развития финансового рынка страны, перехода финансового посредничества на более высокий уровень и способствовать экономическому росту в целом.

Список использованных источников

- 1 **Кочергина И.В.** Развитие банкострахования в России и мире // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях: материалы III международной научно-практической конференции. Брянск, 2022. С. 131-133.
- 2 **Кукина Е.Е.** Перспективы развития банкострахования в современных условиях // ЭФО: Экономика. Финансы. Общество. 2022. № 2. С. 4-13.
- 3 **Юсупова О.А.** Актуальные вопросы страхования банковских вкладов // Вызовы современности и стратегии развития общества в условиях новой реальности: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Л. К. Гуриева, З. Ш. Бабаева [и др.]. М., 2022. С. 234-241.
- 4 **Nasir N. F., Nasir M. N. F., Salleh S. M., Nasir M. A., Borhanordin A. H., Nasir M. F.** The effects of bancassurance: Reviews from the perspectives of banks, insurers, and customers. // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. 2021. №11. С. 579-585.
- 5 **Devi P. P.** Bancassurance: A marketing perspective // International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCIET). 2019. №10. С. 2093-2102.

CURRENT TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF BANK INSURANCE

Makeikina Svetlana Mikhailovna**

Candidate of Economics
makeikinasm@yandex.ru

Shcherbatova Veronika Evgenievna**

Student
veronsherbatova@gmail.com

**National Research Mordovia State University,
Saransk, Russia

Abstract:

This article is devoted to the analysis of modern aspects of bank insurance. In the course of the work, the problems hindering the development of the bank insurance system in the Russian Federation are identified, and the prospects for the development of the bank insurance system are highlighted.

Keywords:

bank insurance, bank, insurance company, sales channels, bank insurance market, non-credit insurance, credit insurance, bank risk insurance