

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»  
Кафедра «Финансы и кредит»

АВТОРЕФЕРАТ  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ  
(БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ)

**«СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ»**

студентки 4 курса 411 группы экономического факультета  
по направлению 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит»

**Шариповой Сании**

Научный руководитель  
зав. кафедрой организации  
предпринимательского дела, к.э.н.

Пожаров В.А.

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»,  
к.э.н., доцент

Балаш О.С.

Саратов  
2020

Актуальность работы обусловлена тем, что эффективная работа современного финансового рынка не возможна без надежной системы страхования возможных рисков. Финансовые кризисы последних лет обращают внимание юридических и физических лиц на необходимость защиты своих интересов в условиях возникновения неопределенных рисков.

Банковское страхование сравнительно новое направление в развития финансового сектора российской экономики, включающее в себя как непосредственно страхование банковских рисков, так и реализацию отдельных адаптированных под данных сектор страховых продуктов. Страхование рисков позволяет банкам проводить более гибкую политику размещения привлеченных средств и привлекать дополнительных категории клиентов. Значительное влияние на развитие данного направления оказало развитие ипотечного и потребительского кредитования.

Кризисные явления мировой экономики последних лет также оказывают непосредственное влияние на увеличение банковских рисков, что в свою очередь заставляет кредитные организации искать способы защиты своих интересов. Взаимосвязь и взаимозависимость различных финансовых и производственных институтов определяют экономических и финансовый потенциал экономики любой страны, все это заставляет обратить особое внимание на развитие банковского страхования в России и определяет актуальность темы выпускной квалификационной работы. Для бизнеса всегда имели актуальность задачи по действенной организации продаж, поиску новых каналов сбыта, а также свободных ниш на рынке. Не исключение в данном плане и отечественные страховые компании.

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

В целом, банкострахование можно описать как предоставление банковских и страховых продуктов и услуг через общие каналы распространения единой базе клиентов на основании соглашения, предполагающего совместное сотрудничество.

Цель выпускной квалификационной работы – теоретических и практические аспекты развития системы банковского страхования в России

На основании цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть экономическую сущность и организационные основы банковского страхования;
- определить участников рынка банковского страхования и виды реализуемых страховых продуктов;
- проанализировать современное рынка банковского страхования в России;
- выявить основные направления развития банковского страхования в России.

Объект выпускной квалификационной работы – рынок банковского страхования России

Предмет работы – экономических отношения возникающие на рынке банковского кредитования в Российской Федерации

В процессе написания работы были использованы методы экономического и статистического анализа

Теоретическая часть работы основывается на исследования отечественных и зарубежных ученых.

Практическая часть работы базируется на данных Центрального Банка РФ, Агентства по страхованию вкладов, Федеральной службы государственной статистики, рейтингового агентства «Эксперт РА», нормативно – правовых актов органов законодательной и исполнительной власти, открытых источников сети интернет.

Цели и задачи работы определили структуру работы, которая состоит из двух глав, введения, заключения и списка литературы. В первой главе

рассмотрены теоретические основы функционирования системы банковского страхования, определены основные участники рынка и виды реализуемых продуктов. Во второй главе проанализировано современное состояние рынка банковского страхования в России и определены основные направления развития рынка.

В работе содержится 4 таблицы, 14 рисунков, 35 источников литературы, общий объем составляет 57 стр.

Первая глава работы посвящена теоретическим основам банковского страхования. В экономических литературных источниках ряда государств можно встретить и более широкое понятие банковского страхования, под которым понимают привлечение банковских учреждений, сберегательных банковских учреждений, а также строительных объединений в производство, распространение и маркетинг страховых продуктов.

Уровень развития банковского страхования 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.

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.

Банковское страхование 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.

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.

Преимущества банковского страхования для клиентов:

- 1) появляется более обширный выбор услуг и возможность в комплексном обслуживании;
- 2) существует возможность получить банковскую и страховую услугу в одном комплексе;
- 3) снижается стоимость оказываемых услуг. Стоимость продуктов и услуг финансового «тандема» может быть снижена на 10–15 процентов, за счет широких возможностей внутреннего трансфертного ценообразования, которое существует между банковским и страховым учреждением в рамках одного финансового образования[24].

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

Наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на развитие банковского страхования:

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

Выделим несколько форм сотрудничества страховых компаний с банковскими организациями:

1. Форма взаимных услуг, присущая изначальному этапу установления банко-страховых групп. Становление данного альянса банковского и страхового учреждения действует на неформальных, или формальных соглашениях по взаимному сотрудничеству, условия которого - размещать страховые резервы в депозиты банковского учреждения и организовать страхование финансовых и имущественных рисков банка страховым учреждением. Как этап первого знакомства и получения опыта работы друг с другом такая фаза присутствует довольно часто и играет важную роль.

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

3. Форма кооперации. Партнерами образуется договорной альянс, друг другу создают на долгое время "режим наибольшего благоприятствования" в некоей 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.

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

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

- страхование здания от повреждения или разрушения в результате пожара, взрыва, стихийного бедствия, противоправного действия третьих лиц и иных трагичных событий;

- страхование имущества банковских учреждений от утраты, повреждений либо гибели из-за пожара, стихийного бедствия, взрыва, противоправного действия третьих лиц и иных трагичных событий;

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

- страхование денежных знаков и ценных бумаг от уничтожения и кражи;

- страхование автотранспорта, принадлежащего банковским учреждениям, от повреждения или гибели после ДТП, пожара, угонов, иных

противоправных действий третьих лиц, а также остальных трагичных событий;

- страхование гражданской ответственности банковских учреждений как владельцев транспорта, недвижимого и иного имущества за ущерб, нанесенный третьим лицам;

- страхование работников от несчастного случая и болезней, медстрахование, страхование пенсий, и прочие виды личного страхования. Такое страхование осуществляют на условии ничем не отличающегося от тех, согласно которым страхуют другие организации и предприятия.

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

- страхования ценностей банка, а также иного имущества банковских учреждений;

- страхования компьютеров и ПО в банковской сфере, а также страхования от компьютерных мошенников;

- страхования от рисков, связанных с применением пластиковых карт в банковской сфере;

- страхования кредитов (и прямого страхования кредитов, и страхования обеспечений кредитов, а также страхования жизни заемщика);

- страхования банковских депозитов (вкладов).

Вторая глава исследования посвящена непосредственно анализу рынка банковского страхования в России. Рынок банковского страхования вырос на 44,4 % за счет ИСЖ и потребкредитования. За 2018 год рынок банковского страхования увеличился на 44,4 % и составил 698 млрд рублей. Доля банковского канала продаж в общем объеме страхового рынка достигла 47,2 % за 2018 год, что выше значения 2017-го на 9,4 п. п. Драйверы рынка в 2018 году не изменились: это ИСЖ и страхование жизни и здоровья заемщиков потребкредитов. Инвестиционное страхование жизни обеспечило 56 % абсолютного прироста взносов по банкострахованию за 2018 год,



страхование жизни и здоровья заемщиков потребкредитов – 21 %. При этом в структуре банковского страхования наибольшая доля взносов пришлась на некредитное страхование – 59,7 % за 2018 год, кредитное страхование составило 38,7 %, а на страхование рисков банков пришлось всего 1,6 %.

Концентрация на рынке банковского страхования усиливается за счет «кэптивных» страховщиков. В 2018 году концентрация на рынке банковского страхования еще более усилилась: 50 % рынка пришлось на 3 страховщиков, что на 2 п. п. выше значения 2017-го. В тройку лидеров в 2018 году вошли ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «АльфаСтрахование». Доля топ-10 также увеличилась на 2 п. п. и составила 74 % за 2018 год. При этом страховщики, связанные с банками, увеличили свою долю на рынке банковского страхования на 3 п. п., до 69 %, за 2018 год. За продвижение страховых продуктов страховщики заплатили банкам комиссионное вознаграждение, составившее 27,5 % взносов, полученных через кредитные организации за 2018 год, что выше значения 2017-го на 2,7 п. п. При этом наибольший размер комиссии традиционно наблюдается в страховании от НС болезней при потребкредитовании (63,8 % за 2018 год) и страховании прочего имущества граждан (52,1 % за 2018 год).

На ИСЖ приходится 75 % некредитного страхования и 45 % всего рынка банковского страхования за 2018 год. Общий объем некредитного банковского страхования составил 417 млрд рублей за 2018 год. За 2018 год объем ИСЖ достиг 312,4 млрд рублей, составив 74,9 % в структуре некредитного страхования, продвигаемого через банки. Его прирост был крайне высоким (61,9 % за 2018 год), что оказало определяющее влияние на рост не только рынка банковского страхования, но и всего страхового рынка. Также значимую долю в некредитном страховании в 2018 году занимало смешанное страхование жизни (13,3 %), объем которого за 2018-й составил 55,3 млрд рублей (+39,3 %). На страхование рисков держателей карт

пришлось 8,6 млрд рублей, на ДМС клиентов банков – 1,8 млрд рублей, на страхование выезжающих за рубеж – 1,6 млрд рублей.

Кредитное страхование физлиц растет вслед за кредитами. Объем кредитного страхования физических лиц составил 259,2 млрд рублей за 2018 год, превысив значение 2017-го на 36 %. В розничном кредитном страховании наибольшую долю по-прежнему занимает страхование жизни и здоровья заемщиков потребкредитов – 55,6 % за 2018 год. Его объем составил 144 млрд рублей, увеличившись на 47,1 % за 2018 год. Объем ипотечного страхования составил 37,9 млрд рублей (+21,9 %) за 2018 год, страхования заемщика от потери работы – 24 млрд рублей (+10,6 %), страхования автокаско – 16,3 млрд рублей (+5,8 %).

Доля страхования заемщиков юрлиц сократилась до 1,5 %, страхования рисков банков – до 1,6 %. Страхование заемщиков юридических лиц сократилось на 26,5 % за 2018 год и составило 10,8 млрд рублей. В страховании заемщиков юридических лиц отмечается падение по всем направлениям. Страхование имущества, включающее залоговое имущество, товары на складе, товары в обороте, за 2018 год сократилось на 31,6 % и составило 6,5 млрд рублей, страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в том числе ИП, – на 52,9 %, до 0,8 млрд рублей, сельскохозяйственное страхование заемщиков – на 8,3 %, до 1,1 млрд рублей. При этом объем страхования рисков банков за 2018 год увеличился на 21,1 %, до 10,9 млрд рублей. Объем страхования специфических рисков банков (ВВВ, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских карт) сохранился на уровне 2017 года и составил 1,2 млрд рублей, страхование имущества банков (автопарк, недвижимость) выросло на 11,1 %, до 1 млрд рублей, страхование сотрудников банков (ДМС, НС, страхование жизни и здоровья) – на 41,1 %, до 7,9 млрд рублей.

Рынок банковского страхования по итогам 2019 года сократится на 10–12 %. Драйвер прошлых лет – инвестиционное страхование жизни – в 2019 году станет основной причиной падения. По прогнозу рейтингового

агентства «Эксперт РА», объем ИСЖ, продвигаемый через банки, за 2019 год сократится на 50 % из-за вступившей в силу обязанности банков раскрывать полную информацию об этом продукте, в том числе что инвестиционный доход по ИСЖ не гарантирован, а средства клиента не застрахованы в АСВ. В таких условиях ИСЖ больше не сможет «подменять» банковские депозиты. Тем не менее рынок банковского страхования поддержат кредитное страхование – в основном страхование от НС и болезней при потребительском кредитовании (+40 % за 2019 год), а также ипотечное страхование (+15 %) и страхование заемщика от потери работы (+10 %), хотя темпы прироста этих направлений замедлятся вслед за снижением темпов кредитования. В некредитных видах страхования, по мнению агентства, положительная динамика сохранится в страховании выезжающих за рубеж (+30 %), страховании рисков держателей карт (+10 %), смешанном страховании жизни (+15 %) и ДМС клиентов банков (+20 %). Страхование заемщиков юрлиц сократится на 15 %, а страхование рисков банков увеличится всего на 5 %.

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

- инвестиционное страхование, которое будет расти за счет высокодоходного сегмента клиентов, располагающих накоплениями и желанием их инвестировать;

- поиск новых направлений сотрудничества банков и страховых компаний, создание новых продуктов, а также оптимизация имеющихся для того чтобы подстроиться под экономические реалии;

- продажа недорогих и простых в приобретении коробочных продуктов,

которые не будут связаны с кредитами и позволят каждому получить защиту на случай непредвиденных событий.

На основании прогноза можно утверждать, что банковское страхование останется одним из наиболее перспективных каналов продаж для страховых

компаний, имеющих потенциал для развития, что усилит конкуренцию среди страховщиков в данном направлении.

В заключении сделаны необходимые выводы.