

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра «Финансы и кредит»

**АВТОРЕФЕРАТ**  
**на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)**  
по направлению 38.03.01 Экономика  
профиль «Финансы и кредит»  
студентки 5 курса экономического факультета  
**Медведевой Юлии Ивановны**

**«Банковское страхование в развитии финансового рынка России»**

Научный руководитель:

доцент кафедры «Финансы и кредит»,

к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Е. В. Чистопольская

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»,

к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ О. С. Балаш

Саратов 2020

Банковское страхование в развитии финансового рынка России является одним из определяющих факторов и условий системного его развития. Во-первых, сегодня определены нормативная база и сложилась достаточно разнообразная и широкая практика в сфере банковского страхования. Во-вторых, без действенной системы банковского страхования сложно представить себе нормальные отношения «банк-клиент». В-третьих, данная проблема весьма популярна среди современных исследователей. Это доказывает не малое количество работ, представленных в списке источников, и использованных для выполнения данного исследования.

Но, несмотря на значительную проработанность в литературе, законодательстве и на практике вопросов банковского страхования, практика указывает на ряд не решенных проблем.

Актуальность исследования предопределена тем, что банковское страхование в России - это достаточно обширный и свежий механизм, который предполагает защиту банковских ценностей (денежные средства, финансовые активы, иные ценности), сохранность банковской тайны и коммерческой информации, а также электронного оборудования.

Успешная банковская и страховая интеграция зависит сегодня во многом от наличия у участников банковских отношений эффективной системы управления рисками, которая позволит минимизировать необратимые потери как существующих коммерческих банков, так и страховых компаний.

Современная система банковского страхования - весьма перспективная взаимовыгодная деятельность банковского и страхового секторов. На современном этапе развития финансовых институтов в России – явную активность стали проявлять банки в процессе продаж страховых продуктов. На практике к такому взаимодействию применимо название – «банкострахование», что предоставляет с собой сотрудничество банков и страховых компаний по нескольким направлениям: объектов залогов, страхование заемщиков банков, и рисков самих банков.

Экономическое значение страхования имеет более широкое значение, чем просто создание страховых фондов. Финансовые ресурсы, накопленные в этих фондах, служат источниками инвестиций в развитие экономики страны. В большинстве развитых стран мира страховые компании конкурируют по уровню инвестиционной активности с такими крупными инвесторами, как банки и инвестиционные фонды.

Условия страхования в современной России планомерно и системно реформируются, это связано с динамичным развитием экономической среды, а в некоторых случаях страхование, да и банковский сектор, продвигают новые решения, новые технологии, и вместе с этим диктуют векторы экономического развития в стране.

И страховая деятельность, и банковская деятельность – это направления бизнеса. И здесь следует отметить, что и бизнес, и государство (как главный регулятор в лице Центробанка) разрабатывают совместные оптимизационные решения для страхового законодательства, создавая тем самым благоприятные условия для развития этого сектора.

Наиболее развитым страховой рынок является в странах с глубокими традициями рыночной экономики. Опыт этих стран «берется на вооружение», внедряется в отечественные реалии банкострахования.

Вместе с отмеченным выше, следует также констатировать, что в исследуемой отрасли не мало нерешенных вопросов, сложностей и актуальных направлений совершенствования. На выявление таких проблем и определение способов их преодоления и направлено данное исследование.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в том, чтобы исследовать теоретико-законодательные и практические аспекты банковского страхования в России, выявление возможных направлений усиления его роли в развитии финансового рынка.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- исследовать сущность, содержание банковского страхования;

- раскрыть классификационные признаки и виды банковских продуктов, как предпосылки развития рынка банковского страхования;

- детально раскрыть классификационные аспекты современных банковских страховых продуктов;

- провести исследование рынка банкострахования и определить его роль в развитие финансового рынка России;

- проанализировать систему страховых банковских продуктов, и оценить перспективность данного сегмента для развития финансового рынка России.

Объектом исследования является система банковского страхования, подчиненная законодательству России.

Предмет исследования – роль банковского страхования в развитии финансового рынка России.

В работе использовались общенаучные методы исследования (анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование и др.), а также специальные методы финансово-экономических исследований (сбор экономических данных, составление экономических таблиц и диаграмм, сравнительный анализ, группировки и пр.).

В качестве теоретической базы выделяются работы отечественных авторов, посвященные исследуемой проблематике, среди которых можно выделить труды: Гавриленко А.В., Горбачева А.С., Жоваников В.Н., Лаврушина О.И., Нешиной А.С., Николаева З.В., Салыхова Г.Т., Сафуанов Р.М., Фомина К.С., Шарифьянова З.Ф., Ядгарова М.

Эмпирическую базу исследования официальные, открытые статистические данные, результаты аналитики состояния рынка банковского страхования за последние годы.

Работа изложена на 72 страницах текста, состоит из введения, двух разделов, включающих 6 подразделов, заключения, списка использованных источников (39 наименований) и 11 приложений.

Основное содержание работы. В первой главе, которая посвящена теоретическому изучению, рассмотрены основные понятия банкострахования и

классификация банковских продуктов.

Банковское страхование - это термин, используемый в страховании для обозначения ситуации, когда коммерческий банк выступает страховым агентом в качестве продавца страховых услуг (страховых продуктов) (за исключением случая, когда объектом страхования является банковский депозит). Она выражается в приобретении страховых компаний, уже действующих на рынке, или организации системы продаж страховых полисов через сеть банковских отделений и филиалов. Банковское страхование повышает ликвидность банка, а также усиливает конкуренцию на страховом рынке. Создание банковских трастов, то есть передача имущества в доверительное управление Банку, является одной из форм банковского страхования.

В России через банки реализуются три основных блока страховых продуктов.

Развитие системы страхования вкладов в современной экономике является актуальной экономической проблемой, в связи с тем, что банковский бизнес постоянно несет в себе риски, что является вполне естественным процессом. Он требует дополнительных механизмов обеспечения внутренней стабильности, механизмов защиты общества от предпринимательских рисков и рисков непредвиденных обстоятельств, связанных с изменениями рыночной конъюнктуры.

Банковский продукт – довольно объемное понятие, включающее в себя комплекс услуг и операций банка, которые должны удовлетворить потребности клиента. Он характеризуется нематериальностью и денежностью. Помимо этого он:

- не подвержен амортизации;
  - облечен в договорную форму;
  - ограничен временными рамками;
  - не имеет возможности патентной защиты;
  - не зависит от банковского или иного законодательства;
- быстро перенимается другими финансово-кредитными организациями.

Российская банковская система организована по двухуровневому принципу, как и в большинстве стран с рыночной экономикой. Первый уровень представлен главным регулятором, государственным банком, именуемым Центральным банком Российской Федерации, именуемым также Банком России, Центробанком РФ, ЦБ РФ. Второй уровень составляют коммерческие банки, и прочие кредитно-финансовые организации, функционирующие в форме хозяйственных обществ (ПАО, АО, ООО).

Основные направления работы банковской организации – это осуществление ею пассивных и активных операций, т.е. продажа банковских продуктов.

На создание и продажу банковских продуктов строго необходима соответствующая лицензия.

Осуществление активных и пассивных банковских операций должно строго соответствовать нормативам, установленным Центробанком.

Банковские страховые продукты представляют собой результат взаимного сотрудничества, в котором участвуют банки, их клиенты и страховые компании.

Особенности банковского страхования в России не отменяют важнейших положений о защите наиболее прибыльной сферы банковской деятельности – кредитования. Сегодня страхование банковских рисков в России сопряжено с ипотечным кредитованием, что обусловлено заинтересованностью банков как выгодополучателей. Ведь в том случае, если клиент не справляется со своими долговыми обязательствами, финансовое учреждение получает всю сумму займа. Это касается и тех случаев, когда при страховании жизни заемщика наступает его смерть, а страховая компания единовременно выплачивает долг банку. Кроме того, финансовое учреждение получает комиссию от количества заключенных со страховой компанией договоров клиентами банка.

Виды банковского страхования многообразны и зависят от объемов деятельности кредитной организации. Компания, имеющая профессиональных страховых партнеров, пользуется большим кредитным доверием.

Активное сотрудничество банков со страховыми компаниями способствует продвижению услуг страховщиков. Такие предложения не предусматривают специальной оценки рисков, понятны и доступны для большинства клиентов финансовой организации. Банки могут выступать агентами страховых компаний или продвигать через них свои услуги. В странах Европы и Америки наиболее популярны полисы страхования жизни, в РФ - имущественное страхование или те виды страховок, без которых невозможно воспользоваться банковским предложением. Страховые продукты, предлагаемые банками, делятся на 3 вида: сопутствующие, связанные, интегрированные.

Вторая глава дипломной работы была посвящена анализу рынка банкострахования и оценка его влияния на развитие финансового рынка России.

Активный период зачистки рынка от недобросовестных игроков завершен, количество отзывов лицензий пошло на спад. Ожидается общее сокращение количества действующих банков в России на 35 единиц за 2020 год. Не прогнозируемое, во многом, шоковое состояние экономики, вызванное распространением новой коронавирусной инфекции в России в 2020 г. оказало и продолжит оказывать негативное воздействие и на банковский сектор. Нынешние прогнозы специалистов надо характеризовать, как неточные и весьма приблизительные. В этой связи, на наш, взгляд (с учетом турбулентности экономики) представленный анализ за период 2017-2019 гг. является наиболее оптимальным, углубление в историю не имело смысла в целях данного исследования.

Изучение ключевых параметров состояния и развития рынка страхования проведен по данным ЦБ РФ, а также национального рейтингового агентства.

Следует отметить, что по экспертным оценкам отсутствие драйверов роста, кроме добровольного медицинского страхования, ужесточение требований к активам и уставному капиталу, негативное влияние последствий COVID-2019, ослабление курса национальной валюты приведут к реализации

стресс-сценариев, прежде всего, для мелких и средних игроков.

В настоящее время ожидания рынка смещаются от стратегий роста к сохранению объема премий. На мировую экономику оказывает негативное влияние пандемия коронавируса. Резкого роста выплат не произойдет, так как подобные случаи обычно относятся к исключениям из страхового покрытия. Но снижение премий в результате приостановки авиасообщения с большинством стран, уменьшения грузооборота, отмены массовых мероприятий, ухудшения финансового положения предприятий малого и среднего бизнеса неизбежно. Кроме того, последствия кризиса коснутся и инвестиционных доходов страховщиков.

Итак, на сегодняшний день, несмотря на явный кризис в государстве, сфера банкострахования процветает за счет клиентов, стремящихся к минимизации рисков. Такую же цель преследуют банковские учреждения, оформляя со страхователем партнерство. Для эффективного развития банкассюранса должна быть разработана программа. Согласно ее положениям, сотрудникам банка необходимо активнее участвовать в продажах пакетных услуг, а страхователям следует обеспечивать их продвижение. Основной задачей совмещенной структуры является устранение уже существующих проблем и сохранение репутации и имиджа на рынке банкострахования.

**Заключение.** Развитие системы страхования вкладов в современной экономике является актуальной экономической проблемой, в связи с тем, что банковский бизнес постоянно несет в себе риски, что является вполне естественным процессом. Он требует дополнительных механизмов обеспечения внутренней стабильности, механизмов защиты общества от предпринимательских рисков и рисков непредвиденных обстоятельств, связанных с изменениями рыночной конъюнктуры.

Остановимся на некоторых данных современной банковской аналитики для определения сопряженных с ним предпосылок развития банковского страхования. Прогнозы аналитиков конца 2015 года во многом сводились к тому, что в ближайшее время количество банков сократится вдвое. Необходимо



отметить, что данные прогнозы оказались весьма обоснованными и реалистичными. Так, сегодня мы видим, что из 740 банков и 1421 их филиала, действовавших на 01.12.2018 г., осталось функционировать 402 банков и 704 их филиала.

Основные направления работы банковской организации – это осуществление ею пассивных и активных операций, т.е. продажа банковских продуктов.

Осуществление активных и пассивных банковских операций должно строго соответствовать нормативам, установленным Центробанком.

В современных условиях отмечается расширение видов банковских продуктов и способов их предоставления на рынке.

Следует отметить, что во всех рассмотренных видах кредитования объемы банковских операций существенно сократились в 2016 году по сравнению с предыдущими годами. При этом темпы положительной динамики и объемы кредитования докризисного 2016 года начали восстанавливаться только в 2019 году.

Банковские продукты являются источником получения доходов и прибылей, банковский сектор является весьма конкурентной средой, завоевание рыночных позиций возможно только при условии соблюдения лицензионных требований, и удовлетворения запросов клиентов.

Банковские страховые продукты представляют собой результат взаимного сотрудничества, в котором участвуют банки, их клиенты и страховые компании.

Например, банк, предоставляя кредит какому-либо предприятию, выдвигает свои условия по страхованию залога. Страховой полис оформляется одновременно с договором о кредите. При этом банк вменяет в обязанность клиента воспользоваться услугами страховой компании.

Вариантов сотрудничает со страховой компанией у банков несколько:

1. страховщик совместно с банком учреждают предприятие;
2. банк самостоятельно учреждает страховую компанию;

3. страховая компания, наоборот, создаёт свой собственный банк;
4. банк и страховщик сотрудничают на основе единой клиентской базы.

Договорившись между собой, эти две стороны устанавливают условия страхования. Зависеть эти условия будут от рыночной ситуации, региональных законов, экономического положения государства.

Такова, на сегодняшний день, схема банковского страхования. Поэтому клиентам рекомендуется (особенно розничным – физическим лицам) нелишне, выбирая банк, заранее изучить, с какими именно страховщиками он сотрудничает и на каких условиях.

Активное сотрудничество банков со страховыми компаниями способствует продвижению услуг страховщиков. Такие предложения не предусматривают специальной оценки рисков, понятны и доступны для большинства клиентов финансовой организации. Банки могут выступать агентами страховых компаний или продвигать через них свои услуги. В странах Европы и Америки наиболее популярны полисы страхования жизни, в РФ – имущественное страхование или те виды страховок, без которых невозможно воспользоваться банковским предложением. Страховые продукты, предлагаемые банками, делятся на три вида: сопутствующие, связанные, интегрированные.

Продажа продуктов банкострахования - выгодное сотрудничество для финансовых организаций и страховых компаний. В 2019 г. рост рынка банкострахования достиг 39%, при этом основными видами страхования для физических лиц являлись: ипотечное, страхование потребительских кредитов и жизни. Согласно действующему законодательству РФ такое страхование является добровольным, поэтому принять решение о его оформлении может только клиент банка.

Не прогнозируемое сегодня, во многом, шоковое состояние экономики, вызванное распространением новой коронавирусной инфекции в России в 2020 г. оказало и продолжит оказывать негативное воздействие и на банковский сектор.

В работе приведены результаты изучения ключевых параметров состояния и развития рынка страхования проведен по данным ЦБ РФ, а также национального рейтингового агентства. Следует отметить, что по экспертным оценкам отсутствие драйверов роста, кроме добровольного медицинского страхования, ужесточение требований ЦБ РФ к финансовым критериям, негативное влияние последствий распространения новой коронавирусной инфекции, ослабление курса рубля приведут к развитию стресс-сценариев, прежде всего, для мелких и средних страховщиков.

С развитием страхового рынка страховые компании активно ищут альтернативные каналы продажи страховых продуктов. Поскольку банки обслуживают значительное число клиентов, они интересны для страховщиков как агенты. При этом у страховой организации появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков, снизить расходы на маркетинг, страхового продукта, расширить сбытовую сеть своих услуг.

Следует подчеркнуть, что в условиях конкуренции успех сотрудничества, в первую очередь зависит от качества предлагаемых совместных банкостраховых сервисов.

В современных условия (и это специфика продаж страхования в России) банки являются ключевыми сбытовыми агентами розничных продуктов страхования. ЦБ РФ и рейтинговые агентства указывают в 2019 году на цифры: 77% - доля продаж и 100 млрд руб. в абсолютном выражении. Это показатели продаж в 2019 году полисов титульного страхования, страхования жизни и здоровья, а также КАСКО. Доля страховых премий, собранных банками в качестве агентов страховых компаний, в общем объеме премий страховщика составляет от 2% до 15%.

В целом же банковский канал продаж страховых услуг играет существенную роль в общих сборах на рынке, так, например, страхование жизни в 70% случаев продается через банки, а КАСКО - в 20-25% случаев.

Доля прямого канала продаж страховых продуктов сокращается в пользу банковского посредничества. Это тренд последнего десятилетия.

Для динамичного развития банкассюранса в России, игроки должны стремиться к устранению сложившихся проблем банкострахования. Это, в первую очередь, демпинговый подход крупных компаний и банков. В результате предложение сокращается, мелкие и средние компании уходят с рынка. Страховщик ввиду финансовых сложностей и ужесточения требований ЦБ РФ просто покидают рассматриваемую сферу, не выполняя свои обязательства. Сегодня и банки более тщательно и избирательно подходят к выбору партнеров-страховщиков.

В перспективе развития сферы банкострахования внедрение инновационных технологий, которые обеспечат автоматизацию бизнес-процесса продаж банковских продуктов в сопровождении страховых услуг через банки. По сути развивается система финансового онлайн-супермаркета на базе банковских организаций, в такой системе страховые продукты должны занимать не малую долю. Комплексность финансовых услуг при их ценовой конкурентности и качестве сервиса привлекает клиентов.

Следует подчеркнуть, что для успешного банкострахования партнерам необходимо строить отношения на программно-стратегическом подходе. Необходимы четкие программы в сфере развития банкассюранса. В программе развития обычно учитываются аспекты:

1. Выбор рыночной стратегии, ориентированной на запросы и потребности потенциальных клиентов;
2. Интеграция страховой структуры в банковскую, объединяющиеся в рамках банкассюранса;
3. Определение технологической совместимости информационных систем партнеров;
4. Оценка способностей структур совместно функционировать.

Грамотно разработанная программа развития банкострахования обеспечивает полноценное формирование обеих составляющих структур и предоставляет им возможность увеличивать показатели прибыльности за счет взаимовыгодного сотрудничества. В ней должно быть предусмотрено единство

стратегий, которые были бы актуальны для банков и страхователей. Для эффективной реализации задач банкассюранса, один из участников структуры должен занимать лидирующие позиции во взаимоотношениях с партнером. Контроль над ним обеспечивается через приобретение доли в капитале другого субъекта, что дает ему право участия в решении ключевых задач.

Для эффективного развития банкассюранса должна быть разработана программа. Согласно ее положениям, сотрудникам банка необходимо активнее участвовать в продажах пакетных услуг, а страхователям следует обеспечивать их продвижение. Основной задачей совмещенной структуры является устранение уже существующих проблем и сохранение репутации и имиджа на рынке банкострахования.