

УДК 368

Т.Ю. Тарасова,

кредитный эксперт

Азиатско-Тихоокеанского банка

## БАНКОСТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

*Рассматриваются проблемы взаимодействия банковских и страховых структур в рамках понятия «банкострахование». Отмечается, что банкострахование стало важным каналом продвижения определённой группы страховых продуктов. Показаны проблемы интеграции кредитных организаций и страховых компаний.*

**Ключевые слова:** коммерческий банк, страховая организация, банкострахование.

*The article considers the problems of interaction between the banking and insurance structures in the framework of "bank assurance" concept. It is noted that the bank assurance has become an important channel for promoting a certain group of insurance products. The problems in integration of credit institutions and insurance companies are presented.*

**Keywords:** commercial bank, insurance company, bank assurance.

Впервые термин «банкострахование» («bancassurance») появился во Франции в конце 70-х гг. XX в. в качестве определения продажи страховых услуг через банковскую сеть распространения.

В экономической литературе некоторых стран встречается и более широкое определение банкострахования, под которым понимается вовлечение банков, сберегательных банков и строительных обществ (касс) в производство, маркетинг и распространение страховых продуктов. К сущности термина «банкострахование» можно подойти с двух точек зрения. С институциональной точки зрения банкострахование – это способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями. С функциональной точки зрения банкострахование – это организация

системы перекрёстных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж, в основном через сеть банковских филиалов и отделений банка.

Под термином «банкострахование» понимается процесс интеграции коммерческих банков и страховых компаний с целью реализации как страховых, так и банковских продуктов, сочетая каналы продаж и клиентскую базу партнёра, страхования рисков самих банков, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам друг друга. При этом мотивация проникновения страховых и банковских учреждений в банкострахование сводится к значимому ряду преимуществ. Коммерческие банки и страховые компании объединились с целью взаимовыгодного сотрудничества, позволяющего расширить клиентскую

базу, снизить издержки 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 [2]. Это позволяет, в частности, снижать риски и в страховой сфере [4], и в банковской, особенно при кредитовании инновационных проектов [3].

Уровень развития банковско-страховой интеграции в отдельных странах и регионах обусловлен существующими историческими традициями организации финансовых отношений; национальными законодательными ограничениями; новыми условиями функционирования банков и страховых компаний во внешней релевантной среде. Современными ячейками 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, Малайзия). Последнее десятилетие ознаменовалось стремительным распространением форм банковско-страховой интеграции в Южной Америке, Восточной Азии, странах Центральной и Восточной Европы, Южной Африке [1]. В России сотрудничество страховых компаний с банками

осуществляется в основном по следующим сегментам: страхование залогов юридических лиц; страхование рисков при кредитовании физических лиц; страхование банковских рисков.

Цель банкострахования заключается в увеличении портфелей банков и страховых организаций посредством реализации основных направлений сотрудничества. Взаимовыгодное сотрудничество в такой кооперации сводится:

- во-первых, к возможности разработки новых финансовых продуктов на стыке банковской и страховой деятельности;

- во-вторых, к снижению себестоимости транзакций и информационных издержек;

- в-третьих, к привлечению дополнительных клиентов и достижению полного контроля над их финансовыми потоками, что расширяет возможности маркетингового анализа.

Необходимость участия страховой компании в организации банковской деятельности определяется её природой и содержанием, наличием широкого спектра рисков, которые банки не могут контролировать самостоятельно.

Преимущества для банков как участников банкостраховой группы сводятся к следующему:

- 1) создание нового центра доходов за счёт продаж нового продукта, который является источником получения комиссионного дохода для банка, а также за счёт увеличения показателя перекрёстных продаж страховых продуктов клиентам банка. При данной схеме сотрудничества банк действует как

страховой агент, размер страховой премии может достигать 30–50 процентов;

2) увеличение доходности с одного клиента банка за счёт перекрёстной продажи нескольких продуктов (например, продажа платёжной карты или кредита и страховки);

3) повышение заинтересованности клиентов банка, в основном за счёт расширения продуктового предложения и создания конкурентных преимуществ по сравнению с прочими банками. Если банк будет предоставлять не просто кредит или текущий счёт, а целый комплекс услуг, клиент будет относиться к сотрудничеству с этим банком с большим интересом;

4) увеличение клиентской базы за счёт клиентов страховых компаний для продажи как кредитных, таких некредитных банковских продуктов.

Преимущества для страховых компаний при продаже продуктов банкострахования:

1) увеличение объёмов страховых премий за счёт привлечения клиентов банка;

2) снижение затрат на привлечение клиента (клиентов страховой компании поставляет банк; маркетинговые расходы сокращаются, поскольку они распределяются между банком и страховой компанией, либо страховая компания вообще не несёт никаких расходов);

3) снижение операционных затрат (продажа через банковскую сеть позволяет снизить затраты на персонал и офисные помещения).

Преимущества банкострахования для клиентов:

1) создание более широкого выбора

услуг и наличие возможности комплексного обслуживания;

2) возможность получения банковских и страховых услуг в одном месте;

3) снижение стоимости предоставляемых услуг. Стоимость продуктов и услуг финансового «супермаркета» может быть снижена на 10–15 процентов, благодаря широким возможностям внутреннего трансфертного ценообразования, существующего между банком и страховой компанией в рамках одного финансового объединения.

Эффективное развитие банкострахования зависит от ряда факторов юридического, экономического и социокультурного характера. В частности, среди наиболее значимых факторов, влияющих на развитие банкострахования, можно выделить:

– регулирование на законодательном уровне;

– налоговые льготы;

– положение и статус банка на рынке;

– интегрированная модель управления;

– подготовка, мотивация и оплата труда персонала;

– особенности страховых и банковских продуктов.

Среди факторов, негативно влияющих на совместную деятельность банков и страховых компаний, следует отметить недостаточное развитие законодательной базы в сфере интеграции финансовых посредников.

Руководство Федеральной антимонопольной службы России (ФАС) указывает на существующие системные проблемы на рынке банкострахования – сокращение количества страховых выплат и рост числа обращений клиентов в суд. Заёмщики не верят в обоснованность выплат и в то,

что эти выплаты будут произведены. Проблема заключается в том, что страховые компании предлагают более низкие тарифы по некоторым видам страхования, обеспечивая себе конкурентные преимущества, что в результате приводит к невозможности выполнения ими своих обязательств, когда недостаточно средств на выплаты страхователям по страховым случаям. С точки зрения руководства ФАС России, главной причиной в данном случае являются комиссии. С одной стороны, страховщикам приходится платить банкам, чтобы получить доступ к клиентской базе. С другой – страховщики продвигаются на страховой рынок самостоятельно и платят комиссии страховым агентам. В результате все эти суммарные комиссии превышают суммы страховых резервов и на выплаты остаётся незначительная часть. В качестве одного из методов борьбы с этим явлением ФАС России предлагает введение законодательного ограничения комиссии.

Ситуация на отечественном рынке банкострахования сложилась таким образом, когда текущий уровень комиссий, уплачиваемых страховыми компаниями банкам, велик и превышает темпы роста самого рынка страховых услуг. Кроме того, проблема роста комиссионных и удорожание услуг данного типа видится в отказе банков от коллективных договоров и переходе на агентскую схему, наличие непрозрачной системы аккредитации партнёров, поскольку в законодательстве нет определённых критериев отбора страховых компаний, в одном банке можно получить аккредитацию, а в другом – нет.

Пока страховые компании платят вы-

сокие комиссии, подобная ситуация может привести к росту убыточности деятельности страховых компаний. Наибольшие потери в данном случае несут, как правило, потребители. Поэтому, чтобы удержать уровень рентабельности, страховые компании сокращают страховое покрытие либо увеличивают премии, что, в свою очередь, приводит к удорожанию страховых полисов для заёмщиков, вынужденных покупать их при получении кредита. Сами потребители зачастую при выборе банка-кредитора имеют право выбора, отдавая предпочтение банкам с более низкими ставками. При этом они вынуждены платить страховую премию компаниям-партнёрам выбранного банка, не имея возможности самостоятельно оценить размер страховой премии. Ярким примером в данном случае выступает страхование при ипотеке, при котором выгодоприобретателем является банк, а страховую комиссию уплачивает заёмщик.

Все эти проблемы страховых компаний, банков и заёмщиков могут провоцировать замедление кредитования. Некоторые страховые компании уже снижают долю кредитного страхования и переносят приоритет в сотрудничестве с коммерческими банками на другие сегменты, такие как накопительные виды страхования жизни, кроме того, развитие получили добровольное накопительное страхование жизни и коробочные продукты, не связанные с кредитованием.

Таким образом, банкострахование в мировом масштабе – это своего рода канал продвижения определённой группы страховых продуктов. Практика свиде-

тельствует о том, что за последние годы банкострахование успешно проникло в профессиональную деятельность, где основной целью страховщиков и банков является сокращение разрыва в интересах страховых организаций и коммерческих банков через нахождение выгодных сторон взаимодействия.

Объём банкострахования в 2015 г. не изменился. По данным RAEX («Эксперт РА»), в 2015 г. объём рынка банкострахования сохранился на уровне 2014 г. за счёт роста некредитного страхования на 40 %. В связи с сокращением розничного кредитования, страхование розничных заёмщиков сократилось на 18 %, страхование жизни и здоровья при потребительском кредитовании – крупнейший вид в этом сегменте – сократилось на 25 %. Тем не менее небольшую поддержку этому сегменту оказало ужесточение требований банков к ипотечным заёмщикам в части обязательного приобретения страхования. Таким образом, ипотечное страхование, несмотря на падение кредитования, увеличилось на 10 % в 2015 году. Страхование юридических лиц через банки показало небольшой прирост в 2 % за счёт увеличения кредитования крупного бизнеса. Страхование рисков банков увеличилось на 5 % за счёт страхования сотрудников банков (рост ДМС на уровне медицинской инфляции) [5].

Существенным недостатком, мешающим повышению спроса на страховые услуги, является низкая страховая культура населения. Поэтому, чтобы оценить потенциал развития

банкострахования в России, необходимо принимать во внимание общий потенциал страхового рынка страны. Понимание необходимости страхования в развивающихся странах находится на скромном уровне. Из этого следует, что возможность использования банкострахования может послужить стимулом развития и будет иметь большое значение.

#### Список использованных источников

1 Алексеева А. П. Тенденции развития банковского страхования на мировом финансовом рынке / А. П. Алексеева // Деньги и кредит. 2008. № 6. С. 12–15.

2 Дроздовская Л. П. Банковская сфера : механизм информационно-финансовой интермедиации / Л. П. Дроздовская, Ю. В. Рожков. Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2013. 320 с.

3 Останин В. А. Неопределённость и риски страхования при кредитовании инновационных проектов / В. А. Останин, Ю. В. Рожков // Финансовый бизнес. 2014. № 2. С. 52–55.

4 Рожков Ю. В. Финансовые аспекты управления деликтным риском в страховании / Ю. В. Рожков, М. Ю. Дендиберя, О. И. Тишутина // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12. Ч. 2. С. 723–730.

5 RAEX («Эксперт РА») [сайт]. URL: <http://raexpert.ru>.