

Шарифьянова З. Ф.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
филиал (г. Уфа)
e-mail. Sh_z_f@mail.ru*

Синергетика взаимодействия отечественного банковского и страхового рынков

В статье на основе оценки современного состояния страхового рынка обосновывается гипотеза о том, что инновационные страховые продукты банкострахования обеспечат синергетический эффект как для отечественного страхового рынка, так и для банковской сферы.

Ключевые слова: *страховой рынок, страховые продукты, банковские риски, банкострахование, синергетика взаимодействия, драйвер развития.*

Sharifianova Z. F.

*PhD (Economics), associate professor of the Finance
and credit department, Ufa branch of the Financial University*

Interaction synergetics domestic banks and insurance markets

In article on the basis of an estimation of a modern condition of the insurance market the hypothesis that innovative insurance products bancassurance will provide synergetics effect as the domestic insurance market, and for bank sphere is proved.

Keywords: *the insurance market, insurance products, bank risks, bancassurance, interaction synergetics, the development driver.*

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы развития банковского сектора страховых услуг, от которого зависит развитие отечественного рынка страхования. Вместе с тем потенциал банкострахования сейчас используется не полностью, многие компании рассматривают его только как вид обязательного страхования кредитных программ банков, не учитывают всех возможностей страхования банковских рисков. Насколько эффективно применение страхования для снижения банковских рисков? Применимо ли банкострахование к инновационным банковским услугам? Как осуществлять эффективное взаимодействие институтов банковского и страхового рынка для

достижения синергетического эффекта развития? Эти и другие вопросы представляют несомненное практическое значение при рассмотрении проблематики трендов развития страхового рынка РФ.

В 2013 году отечественный страховой рынок продемонстрировал снижение темпов развития, так по предварительным итогам относительный показатель прироста страхового рынка составит всего около 13% от уровня 2012 г. (согласно данным компании КПМГ объем составит 930 млрд. руб., а СБРФР опубликовала данные, согласно которым сборы страховых премий за 9 месяцев 2013 г. составили 685 млрд. руб.), что на 5,7% ниже темпов роста рынка в 2012 г.

Основными факторами снижения темпов развития в 2013 г. можно считать фактический провал сектора «автострахования». Так же снижение наблюдается в таких сегментах страхового рынка, как ДМС, ОС ОПО, ОС ГОП и пр. Такое развитие страхового рынка обусловлено воздействием следующих групп факторов:

- факторами внутренних изменений отечественного страхового рынка (изменения законодательства и т.п.),
- внешними по отношению к страховому рынку факторами: замедление роста российской экономики, темпов роста промышленного производства и инвестиций в основной капитал.

Замедление темпов прироста страхового рынка вызвала необходимость переориентации большинства ведущих отечественных страховых компаний.

Если ранее наблюдалась концентрация усилий направленных на рост абсолютного значения получаемой выручки продаж страховых услуг, то сейчас можно отметить концентрацию на росте прибыли. Причем рост прибыли основан на реализации потенциала таких факторов как:

- повышение качества предоставляемых страховых услуг;
- оптимизация каналов продаж;
- повышение доли инновационных страховых продуктов в портфелях услуг страховых компаний.

Этому способствует влияние нескольких факторов:

- Фактор 1: проявление тренда невысокого темпа прироста ВВП РФ, что, в свою очередь, провоцирует сокращение инвестиций в производство и строительство. В результате в среднесрочной перспективе следует учитывать возможность уменьшения денежных потоков в сфере страхования имущества юридических лиц;
- Фактор 2: прогнозируемое снижение роста реальной заработной платы населения РФ окажет отрицательное влияние на

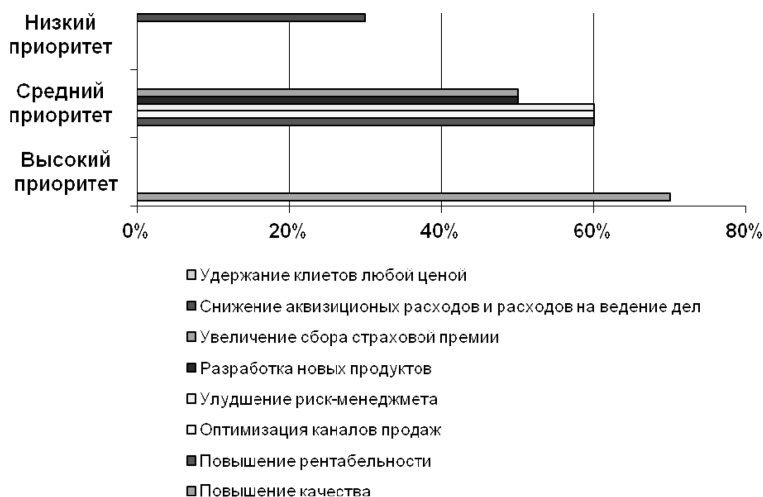


Рис. 1. Приоритеты усилий отечественные компании

Источник: Результаты опроса, приведенные в исследовании компании КПМГ «Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году. Июнь 2013 г.»

несколько сегментов страхового рынка: страхование имущества физических лиц и страхование в сфере туризма;

- Фактор 3: прогнозируемое снижение роста объемов банковского кредитования. В результате в среднесрочной перспективе следует учитывать возможность уменьшения денежных потоков в сфере страхования жизни и автокаско.

Таким образом, можно констатировать, что дальнейший тренд развития страхового рынка будет связан с практикой внедрения инновационных страховых услуг и оптимизированием каналов продаж. В этой связи представляется перспективным такой сегмент страхового рынка как банкострахование.

Концепция банкострахования (bancassurance) сформировалась в конце 70-х годов XX века во Франции. Ее суть заключается в применении технологии «одного окна» в отношении банковских и страховых услуг, при этом себестоимость распространения страховых продуктов через банковские каналы была ниже на 30%–50%, чем при классических способах реализации [1].

В результате произошла трансформация каналов распространения страховых продуктов в сторону банковских каналов, причем это относится к большинству стран ЕС (см. рис. 2).

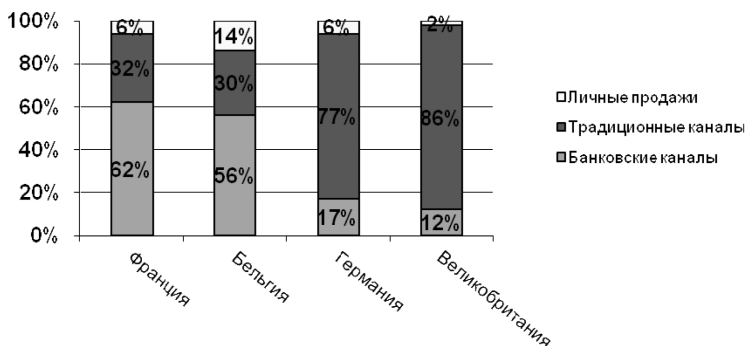


Рис. 2. Оценка рыночной доли каналов распространения в странах ЕС, в %

Как видно из рисунка 2 использование банкострахования неоднородно, но при этом всегда соблюдался и главный рыночный принцип — свобода выбора потребителя в приобретении страхового продукта.

Успешная практика применения банкострахования привела к расширению ассортимента предлагаемых страховых услуг в данной сфере и в результате в современной международной страховой практике были выработаны стандартные условия предоставления услуг страхования в банковской сфере. К стандартным страховым услугам можно отнести следующие услуги: страхование депозитов, страхование банковских кредитов, страхование электронных и компьютерных преступлений, страхование эмитентов пластиков карт.

Так же активно применяется такой страховой продукт как полис комплексного страхования — BBB (Bankers Blanket Bond).

Банкострахование является достаточно специфическим видом страхования. Для России данный вид страхования не имеет проработанной законодательной основы, что на практике приводит к взаимным претензиям сторон страховых правоотношений. В России проводится страхование в банковской сфере по следующим направлениям: страхование банковского кредита, страхование залога, страхование ипотечного кредитования, страхование недвижимого имущества заемщика (залог по ипотеке), страхование ответственности заемщика перед третьими лицами (при эксплуатации помещений), страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование потребительского кредита.

На российском рынке деятельность банкострахования представлено следующими видами: розничное банкострахование, корпоративное страхование (в том числе автострахование, потребительские кредиты в области личного и имущественного страхования), страхование банковских рисков и страхование клиентов.

В современной российской практике все чаще можно наблюдать факты активизации кооперационных отношений между банком и страховой фирмой:

- Крупные российские банки активно создают собственные страховые компании для деятельности на страховом рынке, наиболее показательный пример СК «Согаз», которая первоначально представляла собой кэптивную компанию, к концу 2013 г. при активной поддержке таких банков как «Газпромбанк», «Россия» стала одной из ведущих страховых групп.
- Российские банки выкупают доли в акционерном капитале страховых компаний. В качестве пример можно привести: СК РЕСО-Гарантия и КБ Юниструм Банк, СК Альфа Страхование и КБ Альфа Банк.
- Происходит полное слияние компаний; например в 2009 году между организацией Тройкой Диалог и Стандарт-Банком был завершен стратегический альянс.

Таким образом, в результате взаимодействия современных банков и страховых компаний происходит их трансформация в универсальные страховые финансовые организации, которые могут предоставлять своим потенциальным потребителям довольно разнообразные виды страховых продуктов, услуг и технологий. Деятельность в сфере банкострахования можно выразить через такие понятия как: продукт, услуга и операции. Взаимосвязь понятий «операция банкострахования», «услуга банкострахования», «продукт банкострахования», представлена на рисунке 3.

Из рисунка 3 видно, что банк и страховая компания имеет линейку продуктов банкострахования предлагаемых (продающих) клиенту по средствам услуг, которые реализуются по средствам операций банкострахования. В свою очередь операций банкострахования, с помощью сотрудника банка оформляются документально и технологически и в результате юридические и физические лица, клиенты банка, приобретают продукт банкострахования.

Банкострахование как драйвер развития отечественного страхового и банковского рынка явление многоплановое и обладает как преимуществами, так и недостатками, основные из которых приведены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1 наиболее значимым эффектом от взаимодействия страховых компаний и банков выступает синергетический эффект. Следовательно, можно прогнозировать рост банкострахования в ближайшие несколько лет продолжится, при этом на рынке появятся больше коробочных продуктов, нацеленных на разную аудиторию.

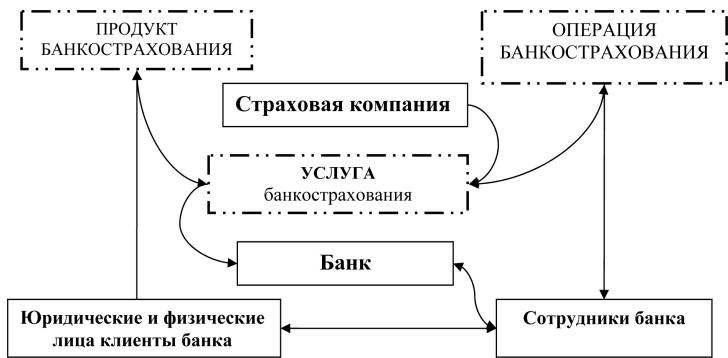


Рис. 3. Взаимосвязь понятий «продукт», «услуга», «операция» в процессе банко­страхования

Источник: разработано автором.

Таблица 1

Преимущества и недостатки использования банко­страхования в качестве драйвер развития

Преимущества	Недостатки
1. Расширения ассортимента портфеля предоставляемых услуг и потенциал получения дополнительного дохода страховых компаний и банков	1. Риски формирования резервов страховой компании
2. Оптимизация функционирования агентской сети страховых компаний и банков	2. Конфликт интересов при взаимодействии страховых компаний и банков
3. Оптимизация каналов продаж и повышение рентабельности страховой деятельности	3. Удорожание и взаимный повтор новых услуг страховых компаний и банков
4. Повышение конкурентоспособности страховых компаний и банков	4. Возникновение новых рисков при совместной деятельности страховых компаний и банков
5. Оперативный сбор информации о клиентах страховых компаний и банков	5. Контроль со стороны государственных надзорных органов.
6. Повышение уровня защиты от банковских рисков	6. Возможность ограничения принципы свободы выбора потребителя
7. Формирование синергетического эффекта ¹ взаимодействия страховых компаний и банков	

Источник: разработано автором.

Таким образом, по результатам исследования, можно выделить следующие выводы:

- В последние годы наблюдается процесс интенсивной технологической модернизации страховой деятельности, связанный с

¹ Эффект синергизма (синергии) подразумевает ситуацию, когда общий результат превосходит сумму отдельных достижений, т.е. реализуется ситуации когда 2 + 2 = 5.

повышением качества предоставляемых страховых услуг, оптимизации каналов продаж и повышения доли инновационных страховых продуктов в своих портфелях.

- Прогнозируется, что тренд развития страхового рынка будет связан с практикой внедрения инновационных страховых услуг и оптимизированием каналов продаж. В этой связи представляется перспективным такой сегмент страхового рынка как банкострахование.
- Процесс банкострахования происходит на базе банковских и страховых продуктов, услуг и операций. Каждая из участников такого взаимодействия занимается проведением определенного типа операций, которые серьезно отличаются как в законодательной сфере, так и в экономической составляющей. При этом участники согласно действующего законодательства могут осуществлять другой вид деятельности, кроме своей собственной. И как показывает международный опыт (Франция, Испания, Италия и т.д.) использование банкострахования позволяет объединить и дать новый импульс для развития этих сфер деятельности. Таким образом, реализуется синергетический эффект.
- В современных условиях, когда развитие страхового и банковского сектора происходит под влиянием жесткой конкуренции, страховым компаниям и банком необходимо сформировать взаимодействие для получения синергетического эффекта. В результате банки для обеспечения своего поступательного развития необходимо не только осуществляют традиционные банковские операции (открытие депозитов, предоставление кредитов, проведение расчетов), но и существенно расширяют линейку предоставляемых услуг за счет развития банкострахования, как для корпоративных клиентов, так и для населения.
- Банкострахование обладает рядом значительных достоинств по сравнению с традиционными формами страхового обслуживания:
 - 1) Повышение конкурентоспособности.
 - 2) Снижение себестоимости услуг.
 - 3) Повышение качество услуг.
 - 4) Получение синергетического эффекта.

Используемые источники

1. Адамчук Н.Г. Влияние кризиса еврозоны на тенденции развития страхового рынка ЕС // Страховое дело. — 2013. — № 10. — С. 40–48.
2. Исследование компании КПМГ «Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году. Июнь 2013 г.» // http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_3r_2013.pdf [дата обращения 18.02.2014].
3. Матовников М. Мягкая посадка в новую реальность // Эксперт. — 2013. — № 15. — С. 50–53.