

**БАНКОСТРАХОВАНИЕ КАК ФИНАНСОВАЯ КАТЕГОРИЯ.
ОЦЕНКА РОССИЙСКОГО РЫНКА БАНКОСТРАХОВЫХ УСЛУГ****Игорь Викторович БАБЕНКО^{а,*}, Арсений Игоревич БАБЕНКО^б**

^а кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет, Краснодар, Российская Федерация
bain@inbox.ru

^б бакалавр кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет, Краснодар, Российская Федерация
bain@inbox.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Принята 17.07.2015

Одобрена 12.11.2015

УДК 336.71

JEL: G21, G22, O16

Ключевые слова: страховые услуги, банковские услуги, интеграция, измерение, система показателей

Аннотация

Предмет. Предметом исследования являются отношения между банками и страховыми компаниями, связанные с реализацией банковских и страховых услуг, а также с интеграционными процессами банковского и страхового бизнеса. Банки и страховые компании рассматриваются как продавцы и покупатели страховых и банковских услуг, участники банкостраховых отношений, характеризующихся различной степенью интеграции.

Цели. Уточнение понятия «банкострахование» и разработка системы показателей, характеризующих состав и структуру рынка банкостраховых услуг в России.

Методология. Методологической основой исследования являются анализ и синтез, метод научной абстракции, а также функциональный анализ.

Результаты. Сформулировано авторское определение понятия «банкострахование» в расширенном и узком толковании. Разработана матрица элементов, характеризующих формы и степень взаимодействия банков и страховых компаний, предложена система показателей для измерения объема и структуры российского рынка банкостраховых услуг. Определена информационная база для выполнения расчетов в рамках системы этих показателей. Степень интеграции банковского и страхового бизнеса предложено измерять в четырех уровнях. Первый уровень связан с минимальной степенью интегрированности участников банкостраховых отношений и с реализацией услуг страховщиков, которые банки приобретают в обязательном порядке, а на четвертом (наивысшем) уровне страховщики и банки рассматриваются как аффилированные юридические лица.

Значимость. Предложенный подход к количественной и качественной оценке взаимодействия банков и страховых компаний позволит получить объективное представление о состоянии и динамике рынка банкострахования в России, выявить формирующиеся тенденции и обосновать стратегию участников банкостраховых отношений.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

Деятельность страховых организаций и банков как основных элементов финансовой системы России имеет большое значение для стабильного и динамичного развития экономики в целом, способствует формированию внутренних инвестиционных ресурсов и проведению независимой национальной политики. В силу специфики выполняемых функций и законодательно определенных ограничений возникает необходимость взаимодействия между страховой и банковской сферами, что находит свое выражение в различных видах интеграции таких интересов и является основой формирования рынка банкострахования.

Тема взаимоотношений банков и страховых компаний рассматривалась в научных трудах О. Басовой, И. Кожевниковой, А. Пенюгаловой, М. Романовой, И. Юргенса, А. Янина и др.

В самом общем значении рынок определяется как категория товарного хозяйства, совокупность экономических отношений, которая базируется на обменных операциях между производителями услуг и их потребителями.

Финансовый рынок – это система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника. Это рынок, на котором в качестве товара выступают финансовые ресурсы. В качестве секторов этого рынка рассматривают:

- кредитный рынок;
- рынок лизинговых и факторинговых услуг;
- рынок драгоценных металлов;
- валютный рынок;

- рынок ценных бумаг (фондовый рынок);
- страховой рынок¹.

Банкострахование предполагает пересечение банковского и страхового рынков. Рассмотрим вначале страховой рынок. Страхование является способом защиты материальных интересов физических и юридических лиц путем переноса риска на специально созданную организацию – страховщика. Страховой рынок как часть финансового рынка представляет собой форму организации денежных отношений, связанных с формированием и распределением страхового фонда в целях обеспечения страховой защиты, а также может рассматриваться как совокупность страховых компаний и других субъектов страхового дела, оказывающих страховые услуги (общества взаимного страхования и страховые брокеры)². На этом рынке объектом купли-продажи выступает специфический товар – страховая услуга. Продавцами страховых услуг могут быть страховщики или их объединения, перестраховочные организации, а также страховые посредники (страховые агенты и страховые брокеры). Покупателями страховой услуги – страхователями являются юридические лица и дееспособные физические лица.

Страховые посредники как участники страховых отношений осуществляют свою деятельность в интересах страховщиков или страхователей. Эта деятельность состоит в оказании услуг по подбору страхователей или страховщиков, условий страхования, оформлению, заключению и сопровождению договора страхования, оформлению документов при урегулировании требований о страховой выплате и осуществлению консультационной деятельности. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 13.07.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет, что страховые посредники не могут указывать себя в качестве выгодоприобретателя по договорам страхования, заключаемым ими в пользу третьих лиц. Как и другие посредники, страховые посредники получают от страховой компании вознаграждение за оказанные услуги. В п. 5 ст. 8 этого закона указывается, что страховыми агентами являются юридические лица, осуществляющие деятельность на основании гражданско-правового договора от

имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями.

Обычно продажи страховых услуг осуществляют следующие структуры или агенты:

- отдел продаж самой страховой компании или штатный сотрудник, помогающий клиенту заключить договор страхования, в том числе онлайн-страхование через Интернет (прямые продажи);
- индивидуальные предприниматели или страховые представители в соответствии с полномочиями, предоставленными страховой компанией;
- страховые посредники (страховые брокеры): банки, туристические агентства, торговые сети, автодилеры или автосалоны, предприятия по пересылке товаров и т. д.

Дилерский (или дистрибьюторский) канал продаж заключается в перераспределении функций отдела продаж страховщика на другую компанию, когда выстраивание собственной сети будет по тем или причинам неэффективным. Дилер уже имеет доступ к потенциальным страхователям, например, приобретающим автомобили по кредиту.

Страховщики не всегда могут выступать на равных в переговорах с посредниками. В обмен на привлечение клиентов автосалоны требуют гарантированных объемов ремонтных работ, а банки – размещения средств на своих счетах.

Страховая компания как продавец страховых услуг может предложить банкам и их клиентам довольно широкую линейку этих услуг.

Во-первых, это страховые услуги, связанные с деятельностью банков как хозяйствующих субъектов. Часть таких страховых услуг не связана со спецификой банковской деятельности:

- страхование автопарка и недвижимости банка;
- добровольное (дополнительное к обязательному) медицинское страхование сотрудников банков и их жизни и здоровья и др.

Другая часть страховых услуг как раз учитывает специфику банковской деятельности:

- страхование ответственности органов управления;
- страхование эмитентов банковских карт;

¹ Финансы / под ред. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 735 с.

² Ахмедов Ф.Н., Алиев У.И. Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях // Финансы и кредит. 2013. № 4. С. 68–72.

- комплексное страхование рисков банков;
- страхование банкоматов.

Во-вторых, это услуги, предназначенные для физических и юридических лиц, являющихся потребителями банковских продуктов. Эти услуги можно разделить на две части в зависимости от связи с предоставлением кредита:

- 1) связанные с кредитованием и вытекающие из условия предоставления кредита;
- 2) не связанные с кредитованием.

К первой части относятся:

- ипотечное страхование (страхование титула, страхование залогового имущества, страхование жизни и здоровья заемщика);
- страхование заемщика от потери работы;
- страхование, связанное с автокредитованием (КАСКО);
- страхование жизни и здоровья заемщика потребительского кредита;
- страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей;
- страхование имущества заемщиков – юридических лиц (залогового имущества, товаров на складе и товаров в пути);
- сельскохозяйственное страхование заемщиков.

Ко второй части относятся:

- смешанное страхование жизни (дожитие до срока окончания договора страхования + нетрудоспособность или смерть в период действия страхового полиса);
- страхование ренты;
- дополнительное пенсионное страхование;
- инвестиционно-страховые продукты страхования жизни;
- страхование выезжающих за рубеж;
- страхование имущества физических лиц;
- ОСАГО и дополнительное страхование автогражданской ответственности (ДАГО).

В Федеральном законе от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» указано, что банк – это кредитная организация, имеющая право осуществлять такие банковские операции, как привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение этих средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. В ст. 5 настоящего закона отмечается, что кредитной организации запрещается заниматься страховой деятельностью.

Риски являются неизбежными для банковской деятельности. В соответствии с классификацией Базельского комитета по банковскому надзору эти риски группируются следующим образом³:

- кредитный риск;
- страновой риск;
- рыночный риск;
- процентный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск;
- юридический риск;
- риск репутации.

В риск-менеджменте рассматриваются различные методы управления рисками, где одним из них является страхование – передача рисков за плату специальным организациям – страховщикам.

Следует отметить, что с 01.07.2014 вступили в силу поправки к Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», определяющие, что страховой агент в соответствии со ст. 8 не может указывать себя в качестве выгодоприобретателя по договорам страхования, заключаемым им в пользу третьих лиц. Как отмечается в этом же документе, комиссия, выплачиваемая страховому агенту или брокеру по обязательному страхованию, не может превышать 10% от страховой премии. В отношении добровольных видов страхования таких ограничений законодательно не предусмотрено.

Одной из важных услуг, оказываемых банками страховым компаниям, является *расчетно-кассовое обслуживание*. В соответствии с

³ Страхование: учебник / под ред. Орланюк-Малицкой Л.А., Яновой С.Ю. М.: Юрайт, 2014. 1480 с.

законодательством расчеты между юридическими лицами и расчеты с участием физических лиц могут проводиться в безналичной и наличной формах, при этом безналичные расчеты осуществляются с помощью банков. Страховые организации обязаны открыть расчетный счет для изъятия и поступления денежных средств, расчетов с бюджетами и внебюджетными фондами и работниками по выплате им зарплаты и других операций. Такое обслуживание является одним из источников пополнения ресурсов банков. При этом остатки на банковских счетах страховщиков могут считаться заемными средствами, которые банк получает по сравнению с другими заемными средствами (депозиты, межбанковские кредиты) менее дорогим способом. Эти средства, кроме того, обеспечивают и ликвидность банковского учреждения.

Итак, рынок банкострахования следует рассматривать как совокупность экономических отношений между страховыми компаниями и банками, одновременно выступающими на этом рынке и как продавцы услуг, и как их потребители.

Термин «банкострахование» (bancassurance) впервые появился в 1970-х гг. во Франции, где под ним понималась продажа страховых услуг через банки как посредников.

Основой формирования рынка банкострахования являются функции, выполняемые банками и страховщиками как финансовыми институтами.

Среди функций страхования обычно отмечают⁴: рисковую, или компенсационную (возмещение ущерба или риска); предупредительную (уменьшение вероятности наступления риска и возможной величины ущерба); накопительную, или сберегательную (при долгосрочном страховании жизни происходит накопление денежных средств) и инвестиционную (размещение временно свободных денежных средств).

В свою очередь различают такие функции коммерческих банков, как посредничество в кредите (перераспределение временно свободных денежных средств юридических и физических лиц), стимулирование накоплений в хозяйстве (через депозитную политику), посредничество в платежах между отдельными субъектами (расчетно-кассовое обслуживание) и посредничество в операциях с ценными бумагами.

⁴ Страхование: учебник / под ред. Федоровой Т.А. М.: Магистр, 2008. 1006 с.

Как не все функции страховщиков реализуются при взаимоотношении их с банками, так и не весь спектр функций банков является востребованным страховщиками.

Основой формирования рынка банкострахования, по нашему мнению, являются:

- принципиальные различия в выполняемых функциях банков и страховых компаний и возникающая вследствие этого необходимость в банковских или страховых услугах;
- возможности расширения клиентской базы страховщиков и, соответственно, получения прибыли;
- возможности получения банками дополнительного дохода от посреднической деятельности.

Представляет интерес взгляд А.В. Пенюгаловой и А.И. Шкуренко на причины возникновения и преимущества банкострахования⁵. Как известно, одной из важных особенностей банковского и страхового бизнеса является географическая распространенность, что обуславливает необходимость создания филиалов и представительств. Совместное использование объединенных материальных возможностей и кадровых ресурсов дает возможность не только увеличить клиентскую базу, но и уменьшить издержки страховых организаций и банков на содержание и функционирование сети филиалов, повышая в конечном итоге эффективность банковского и страхового бизнеса.

В научной специальной литературе понятие «банкострахование» рассматривается в узком и широком смысле.

В первом случае – это способ организации продаж страховых продуктов на территории банка или с использованием торговой сети банка, предполагающий возможность клиента воспользоваться какой-либо страховой услугой без непосредственного обращения в страховую компанию⁶. В исследованиях рейтингового агентства «Эксперт РА» под банкострахованием понимается реализация страховых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование

⁵ Пенюгалова А.В., Шкуренко А.И. Интеграция рынка страхования и банковского сектора: современное состояние и перспективы развития // Финансы и кредит. 2011. № 19. С. 25–30.

⁶ Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 68–72.

рисков самих банков⁷. Это – банкострахование в узком смысле, с функциональной точки зрения.

По нашему мнению, сюда же следует включить и специфические услуги, связанные с обязательным страхованием вкладов физических лиц, которые они имеют в коммерческих банках. Данный вид страхования осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и по существу является страховым продуктом госкорпорации «Агентство по страхованию вкладов», которое как участник системы по страхованию вкладов для реализации этого закона в ст. 4 признается страховщиком.

Не следует забывать и о том, что само понятие «рынок» предполагает наличие продавцов и покупателей, и не только страховых услуг, но и услуг, предлагаемых банками. Поэтому в понятие «банкострахование» в узком смысле, с нашей точки зрения, справедливо будет включить и банковские услуги, потребителями которых являются страховые компании: услуги по расчетно-кассовому обслуживанию и услуги по размещению временно свободных денежных средств страховой компании.

В широком же смысле с институциональной точки зрения в работе М.К. Юрика и К.С. Петрова определено, что банкострахование предполагает «...практически полное взаимопроникновение банка и страховой компании в деятельность друг друга, включая интеграцию информационных систем, обмен клиентскими базами, построение бизнес-процессов взаимодействия как структурных подразделений, так и собственно страховой компании и банка между собой...»⁸. В работе Н.В. Скворцовой и С.А. Урмацких отмечается, что под термином «банкострахование» следует понимать процесс интеграции банков и страховых компаний в целях реализации как страховых, так и банковских продуктов, совмещающая каналы продаж и клиентскую базу партнера, страхование рисков самих банков, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга.

Рассматривается и такое понятие как «банковское страхование», под которым подразумевается вид операций, осуществляемых коммерческими банками. Это проникновение банков в сферу страхования, которое выражается в приобретении

действующих страховых компаний и/или организации системы продаж страховых полисов через сеть банковских филиалов. Развитие банковского страхования, по мнению Р.Т. Юлдашева⁹, отражает концепцию о роли коммерческого банка для частных клиентов как «финансового супермаркета», где каждый клиент может удовлетворить не только потребности в банковском обслуживании, но и страховой интерес.

Банкострахование в расширенном понимании, на наш взгляд, включает помимо элементов, составляющих банкострахование в узком смысле, и интеграционную составляющую, проявляющуюся в участии банка в капитале страховой компании, а также страховой компании – в капитале банка.

Формы сотрудничества и интеграции страховых компаний и банков, по нашему мнению, бывают следующими:

- традиционные отношения между продавцами и потребителями рыночных услуг (предоставление страховщиками страховых услуг банкам и, соответственно, банками – услуг страховым компаниям). Здесь по существу отсутствует интеграционная составляющая данных финансовых институтов;
- агентские отношения, реализация страховых услуг клиентам банков через банковскую сеть;
- отношения между структурными элементами бизнес-групп или финансово-промышленных групп в форме участия в капитале для реализации банком или страховой компанией своих стратегических целей, появление интеграционной составляющей.

В соответствии с этой классификацией предлагаются следующие определения: *банкострахование в узком смысле – это отношения, связанные с реализацией банковских и страховых услуг, в которых банки и страховые компании могут выступать как конечными потребителями, и, соответственно, продавцами, так и в качестве посредников при реализации этих услуг; в широком смысле банкострахование можно рассматривать не только как отношения по поводу реализации банковских и страховых услуг, но и как отношения между участниками аффилированных структур (бизнес-групп, финансово-промышленных групп и т. д.).*

⁷ URL:

http://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2013

⁸ Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 68–72.

⁹ Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: словарь-справочник. М.: Анкил, 2005. 832 с.

Таким образом, содержание и связь категорий банкострахования можно представить в формализованной форме (рис. 1). Если рассматривать их как форму, состоящую из двух столбцов (Страховые компании А и Банки Б) и четырех ячеек, то банкострахование в узком смысле будут составлять элементы $B1 + A2 + B2 + B3$ и, соответственно, банкострахование в широком смысле – элементы $B1 + A2 + B2 + B3 + A4 + B4$.

Поясним структуру формы.

Первый уровень является самым низким с точки зрения интеграций страховых компаний и банков. Этот уровень связан с продуктами или услугами, которые в силу федеральных законов являются обязательными для приобретения участниками банкостраховых отношений. Для банков такой услугой будет обязательное страхование вкладов физических лиц $B1$, а для страховщиков этой услуги не существует, поэтому элемент $A1$ в форме отсутствует.

Второй, более высокий уровень банкостраховых отношений подразумевает наличие продавцов и, соответственно, покупателей банковских и страховых услуг – $A2$ и $B2$.

Третий уровень связан с взаимодействием уже посредников, представителей участников банкострахования. Для этого уровня характерно наличие только одного элемента $B3$, который связан с банками – страховыми агентами – юридическими лицами. Страховщики не выступают в роли посредников при реализации банковских услуг, поэтому элемент $A3$ отсутствует.

Четвертый – наивысший уровень банкостраховых отношений в авторской классификации. Он рассматривает страховые компании и банки как аффилированные лица в рамках финансово-промышленных групп или бизнес-групп $A4$ и $B4$.

Состав и содержание формы – элементов рынка банкострахования показывают, что они являются динамичными, могут изменяться, учитывают перспективные направления взаимоотношений банков и страховых компаний и возникающие особенности, например, вследствие введения в действие Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (страхование эмитентов банковских карт), использования банковских технологий в перестраховании и т. д.

В настоящее время крупнейшие банки, как правило, выступают как собственники

специализированных страховых компаний, определив их приоритетом страхование жизни и здоровья заемщиков. При этом вся работа осуществляется по стандартному набору параметров и не требует инфраструктуры, которая необходима при проведении имущественного страхования (введение должностей страховых экспертов, оценщиков и т.д.).

Банки оценивают преимущества страхового бизнеса как источника дохода, связанного с небольшим риском. Определяющим фактором в сотрудничестве банков со страховщиками является получение значительного дохода от продажи программ страхования жизни. При этом банки используют для такой продажи свою розничную сеть, несут соответствующие расходы по ее содержанию: аренда помещений, закупка современного оборудования и программного обеспечения, оплата труда персонала и др. Для банков сотрудничество со страховщиками – это и диверсификация рисков (риск-менеджмент). Они нуждаются в более сбалансированных источниках дохода, когда традиционная работа с депозитами и кредитами приносит меньшую прибыль.

И сами страховщики инициируют образование аффилированных с ними банков. Например, ОАО «РОСГОССТРАХ БАНК» (ранее – Русь-Банк) был основан в 1994 г. Переименование банка явилось продолжением долгосрочного сотрудничества с компанией «Росгосстрах». Решение об этом было принято 01.07.2011 на внеочередном общем собрании акционеров ОАО «Русь-Банк». Среди акционеров, владеющих долей свыше 1% акций банка, указаны ООО «Росгосстрах» (16,3% акций) и ООО «Страховая Компания «Росгосстрах-Жизнь» (16,6%).

В последнее время отмечается активный выход на рынок страховых компаний, созданных при банках (компания «Сбербанк страхование жизни», «Внешторгбанк страхование» и «Россельхозбанк страхование»).

Страхование рисков является обязательным условием предоставления займа или кредитования заемщиков в соответствии с законодательством РФ или условиями договора займа (кредитного договора), заключаемого между кредитной организацией и заемщиком. Банки не могут требовать от заемщика страховать риски в одной страховой организации в течение всего срока кредитования.

Как и другие аналогичные рынки, рынок банкострахования может быть характеризоваться абсолютными и относительными показателями. Сущность этих характеристик тесно связана с самим понятием «банкострахование».

Объем или масштаб рынка банкострахования в обобщенном виде количественно можно оценить в стоимостном выражении: с точки зрения продавцов услуг (выручка за предоставляемые услуги) и с точки зрения потребителей услуг (как плата за предоставленные или оказанные услуги). Другим вариантом характеристики рынка банкострахования является использование следующих параметров:

- число участников, вовлеченных в банкостраховые отношения;
- количество заключенных договоров по группам банкостраховых продуктов;
- доля участия в уставном капитале страховщиков или банков;
- количество банкостраховых продуктов, предназначенных для самих банков и их клиентов и др.

Следует отметить, что оценку того или иного сегмента рынка банкострахования можно одновременно проводить как с точки зрения покупателя, так и с точки зрения продавца тех или иных услуг. Выбор здесь определяется возможностью наиболее доступного варианта получения необходимой информации.

Рассмотрим показатели в соответствии с понятием «банкострахование» в узком и широком смысле.

Для элемента Б1 «Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование)» основными характеристиками, по нашему мнению, будут являться:

- число банков – участников системы страхования вкладов;
- величина вкладов физических лиц в коммерческих банках;
- величина страховых взносов, уплаченных банками-страхователями.

Эта информация имеется на сайтах Банка России и Агентства по страхованию вкладов.

Для элемента А2 «Потребители банковских услуг» такими показателями являются:

- число страховых компаний – клиентов банков;
- размер платы страховых компаний за расчетно-кассовое обслуживание в банках;
- величина денежных средств, размещенных на депозитах в банках;
- размер инвестиционного дохода от операций по страхованию жизни и размер дохода по инвестициям по страхованию иному, чем страхование жизни (доход по ценным бумагам банков, от банковских вкладов (депозитов) и т. д.).

Исходная первоначальная информация для расчетов, связанных с инвестиционной деятельностью страховщика, имеется в Пояснениях к бухгалтерскому балансу страховщика и отчету о финансовых результатах страховщика (форма № 1 «Бухгалтерский баланс страховщика»; п. 3.1 «Наличие и движение финансовых вложений» раздела 3 «Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)»; п. 8.5.1 «Доходы и расходы по инвестициям от операций по страхованию жизни» и п. 8.5.2 «Доходы и расходы по инвестициям от операций по страхованию иному, чем страхование жизни» раздела 8 формы № 5).

Расчетно-кассовое обслуживание страховых компаний включает следующие услуги банка:

- открытие первого банковского счета юридическому лицу;
- ведение банковского счета в рублях или иностранной валюте;
- перевод денежных средств со счета;
- операции с наличными денежными средствами;
- конверсионные операции;
- услуги по зачислению или списанию денежных средств, полученных по инкассации;
- другие дополнительные услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

Из всех возможных направлений инвестирования временно свободных денежных средств страховщиков не все напрямую связаны с банками. Среди тех, которые можно учесть при количественной оценке элемента А2, следует отметить банковские вклады (депозиты), ценные бумаги банков, вклады в уставные капиталы

банков и частично денежные средства и их эквиваленты.

Для стоимостной оценки этого элемента рынка банкострахования необходима абсолютная величина банковских вкладов (депозитов) страховщиков и средняя процентная ставка по этим вкладам, величина полученных дивидендов и т.д.

Для элемента Б2 «Потребители страховых услуг» такими показателями могут быть:

- число заключенных договоров;
- величина страховой премии, уплаченной банками при добровольном страховании комплексного страхования банковских рисков (ВВВ), страховании банкоматов, страховании ответственности персонала и страховании D&O, страховании эмитентов банковских карт, страховании автопарка и недвижимости банков, добровольном медицинском страховании сотрудников банков, страховании жизни и здоровья сотрудников банков и других видах страхования банковских рисков.

Для элемента Б3 «Страховые посредники» в совокупность характеристик входят:

- число заключенных договоров;
- величина страховой премии по страхованию физических лиц, связанному с кредитованием (ипотечное страхование – титул, залог, жизнь заемщика и ответственность за непогашение кредита; автострахование – ОСАГО, КАСКО и ДАГО; страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов; страхование заемщика от потери работы и прочие виды розничного страхования заемщиков);
- размер комиссионного вознаграждения, получаемого банком как страховым посредником;
- число заключенных договоров и величина страховой премии по страхованию юридических лиц, связанному с кредитованием (страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса; страхование имущества заемщиков – залоговое имущество, товаров на складе и товаров в обороте; сельскохозяйственное страхование заемщиков; прочие виды страхования юридических лиц, связанных с банковскими услугами);

- размер комиссионного вознаграждения, получаемого банком как страховым посредником;
- число заключенных договоров и величина страховой премии, уплаченной по страхованию рисков физических лиц, не связанных с кредитованием (смешанное страхование жизни – дожитие до срока окончания договора + нетрудоспособность или смерть в период действия договора; страхование ренты; дополнительное пенсионное страхование; инвестиционно-страховые продукты страхования жизни; страхование выезжающих за рубеж; страхование имущества физических лиц и прочие виды розничного страхования, не связанного с кредитованием).

Деятельность банков как страховых посредников позволяет оценить вычисления в рамках этого элемента. Здесь можно выделить три основные составляющие:

- 1) реализация страховых услуг, сопутствующих предоставлению кредитов физическим лицам;
- 2) реализация страховых услуг, связанных с кредитованием юридических лиц;
- 3) продажа страховых услуг, не связанных с кредитованием, физическим лицам.

Для элемента А4 «Страховые компании как основной элемент финансово-промышленной группы» главными показателями являются: доходы от владения пакетом акций, достаточного для участия в управлении банком.

Для элемента Б4 «Банки как основной элемент финансово-промышленной группы» характеристиками могут быть: доходы от владения пакетом акций, достаточного для участия в управлении страховой компанией.

Важной характеристикой рынка банкострахования является и распределение страховых операций между кэптивными (нерыночными) и рыночными страховщиками. Банки, связанные со страховщиками отношениями в финансово-промышленной группе, нацелены на удержание финансовых потоков внутри группы, в том числе страховых премий и страховых резервов. Наиболее крупные игроки рынка банкострахования как раз и являются участниками бизнес-групп.

Страховая отрасль тесно связана с макроэкономическими изменениями в экономике страны. Ухудшение инвестиционного климата,

снижение темпов экономического роста, девальвация рубля и санкционное воздействие с определенным временным лагом отразились на объеме поступлений страховых компаний. В условиях экономической нестабильности уменьшается число объектов, которые могут быть застрахованы физическими и юридическими лицами, резко снизились продажи новых автомобилей, сократились объемы грузооборота и темпы жилищного строительства. Снижается уровень проникновения страхования и размер страхового покрытия в связи с сокращением реальных доходов населения и бюджетов компаний на добровольные виды страхования. Однако такие условия имеют и положительное влияние на страховую отрасль: начинаются разработка новых и адаптация к изменившимся условиям бизнеса традиционных страховых продуктов, а также поиск оптимальных каналов продаж.

Причиной уменьшения премий по автострахованию является (кроме сокращения объемов автокредитования) переток продажи страховых полисов по такому виду страхования от банков к автодилерам, непосредственно занимающимся реализацией автомобилей.

Несомненно, что всякое посредничество увеличивает стоимость продукта или услуги, что в полной мере относится и к использованию страховщиками банковского канала продаж. Страховые посредники получают от страховой компании вознаграждение за оказанные услуги. Для обязательного страхования это вознаграждение не может превышать 10% от страховой премии, а для добровольного страхования таких лимитов в страховом законодательстве *не установлено*. Размер банковской комиссии в нашей стране составляет от 40 до 80% (в некоторых – до 90%). Для европейской страховой и банковской практики эта цифра не превышает 10–13%. Такая комиссия отражается, естественно, и на стоимости страховых программ. Конкуренция за партнерство с банками высока, поэтому снижения уровня комиссий ожидать маловероятно. Высокие комиссионные вознаграждения не идут на пользу конечным потребителям. При заключении договоров страхования с участием страховых посредников часть премии выплачивается как вознаграждение за услуги посредников. И чем больше комиссионное вознаграждение, выплачиваемое посредникам, тем дороже будет окончательная цена страховой услуги для конечного потребителя – страхователя. Выше цена – меньше

спрос на страховой продукт, ниже – увеличивается привлекательность страхования как способа снижения риска.

Как показывают исследования, уровень доверия к банкам как финансовым институтам выше, чем к страховщикам. Банки вследствие этого располагают более широкой клиентской базой, к которой получают опосредованный доступ и страховые компании.

Изучение динамики основных элементов банкострахования позволит основным участникам банкострахового рынка выявить возникающие тенденции в развитии банков и страховых компаний (например, воздействие нестабильного экономического развития и санкционных последствий; смещение акцента на страхование, не связанное с кредитованием; повышение роли автодилеров как страховых посредников) и соответственно выстроить адекватную стратегию.

Рост объем рынка банкостраховых услуг имеет макроэкономический эффект, что находит свое конкретное отражение в увеличении доли страхового и банковского секторов в формировании валового внутреннего продукта. В настоящее время этот вклад, по данным Госкомстата, для финансового сектора составляет примерно 6%, а для страхового бизнеса – 2%.

Оценим объема рынка банкострахования России с точки зрения предложенной структуры этого рынка, для чего воспользуемся данными из обзоров рейтингового агентства «Эксперт РА», информацией с сайтов Банка России, Агентства по страхованию вкладов, Федеральной службы государственной статистики, страховых компаний и банков. Результаты расчетов и обобщения имеющихся официальных статистических данных приведены в табл. 1.

Как показывает анализ данных, представленных в табл. 1, есть возможность оценить ту часть рынка банкостраховых услуг, которая классифицируется как банкострахование в узком понимании. Что же касается объема рынка банкострахования в широком смысле, то эта оценка (элементы А4 и Б4) требует дополнительного изучения и формирования соответствующей информационной базы.

Представляет интерес динамика составных элементов банкострахования. Абсолютное значение элемента Б1 «Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование)» показывает стабильный рост в рассматриваемом периоде, но темпы прироста

замедляются с 25 до 14%, что является следствием как слияний и поглощений, действий мегарегулятора по оздоровлению в банковской сфере, так и уменьшения прироста вкладов населения в коммерческих банках.

Элемент А2 «Потребители банковских услуг» составляют оплата страховщиками расчетно-кассового обслуживания и доходы от инвестиций, связанных с банковскими инструментами. В структуре инвестиций российских страховщиков доля банковских вкладов (депозитов) в 2011–2014 гг. имеет наибольший удельный вес и сохраняется на уровне примерно 30%. Четкой динамики в изменении этого показателя не прослеживается.

При определении количественных характеристик элемента Б2 «Потребители страховых услуг» следует отметить тот факт, что на протяжении изучаемого периода почти половина всех взносов приходилась на дополнительное добровольное медицинское страхование сотрудников банков в рамках реализации социального пакета. Особо следует отметить и сокращение страхования банковских автоматов (банкоматов). Причиной такой ситуации стала не оптимизация расходов банков, а резкий рост криминала, связанного с банкоматами. Это хищение банкомата вместе с денежными средствами, взлом сейфа банкомата в целях хищения денежных средств, хищение денежных средств путем монтажа дополнительных устройств на механизм выдачи купюр, а также ограбление при инкассации. Страховые компании постоянно проводят анализ прохождения договоров страхования, и в тех случаях, когда наблюдается увеличение вероятности наступления страховых случаев и объема выплаченного страхового возмещения, страховщики либо повышают страховые тарифы, либо (если статистика не показывает положительного отклика на такие действия) отказываются от страхования этих рисков. Темпы роста данного элемента не позволяют сделать однозначные выводы о тенденциях его изменения.

Оценка деятельности банков как страховых посредников происходит в рамках элемента, обозначенного в авторской классификации как Б3. Здесь можно выделить три основные составляющие:

- реализация страховых услуг, сопутствующих предоставлению кредитов физическим лицам;
- реализация страховых услуг, связанных с кредитованием юридических лиц;

- продажа страховых услуг, не связанных с кредитованием, физическим лицам.

Причиной уменьшения темпов роста со 130 до 110% стали следующие факторы:

- сокращение объемов автокредитования и ипотечного кредитования;
- переток продажи страховых полисов по автострахованию от банков к автодилерам, непосредственно занимающимся реализацией автомобилей.

Кроме этого, традиционно ипотечное страхование для заемщиков связывалось с целым спектром страховой защиты: страхование титула (прав на имущество), страхование заложенного имущества, страхование жизни и здоровья заемщика. В последнее время большинство банков для привлечения клиентов упростило условия кредитования и не требует от заемщиков страхования по всему перечню рисков, ограничиваясь иногда и одним видом страхования. Более детальный анализ позволяет сделать вывод о том, что в составе элемента Б3 взносы, собираемые банками как страховыми посредниками, имеют тенденцию к снижению, за исключением тех страховых услуг, которые не связаны с кредитованием физических лиц. Именно это направление банкострахования в настоящее время рассматривается экспертами как самое перспективное.

Анализируя деятельность банков как страховых посредников, необходимо обратить внимание на вознаграждение этих посредников за оказанные услуги при заключении договоров страхования. Комиссионные вознаграждения банков все больше становятся основным преимуществом сотрудничества их со страховщиками. Эти доходы используются кредитными организациями для компенсации снижения своих процентных доходов. По данным Банка России, размер комиссий колеблется от 15% при страховании имущества юридических лиц до 53% при страховании от несчастных случаев и болезней. В отдельных случаях комиссионное вознаграждение банку может достигать и до 90% от страховых взносов. Такой положительный эффект от сотрудничества со страховыми компаниями является хорошим стимулом для банков, побуждая их работать не только со страховыми продуктами, связанными с кредитованием, но и с некредитным страхованием, которое предлагается клиентам банкам на добровольной основе.

Представляет интерес изучение изменения структурных составных частей стоимостного объема рынка банкострахования (табл. 2).

Как свидетельствует анализ данных табл. 3, принципиальных изменений в структуре рынка банкострахования за изучаемый период не произошло, и доминирующую роль в банкостраховых отношениях играют банки как субъекты, обладающие большим финансовым потенциалом: более половины операций (от 54 до 57%) на этом рынке связано с деятельностью

банков как страховых посредников, а примерно третья часть приходится на взносы по обязательному страхованию вкладов физических лиц в коммерческих банках.

В целом статистический анализ позволяет сделать вывод о том, что хотя в абсолютном выражении объем рынка банкостраховых услуг в 2011–2014 гг. и показывает положительную динамику, но под действием негативных макроэкономических факторов темпы роста замедляются.

Таблица 1

Динамика показателей – составных элементов рынка банкострахования в 2011-2014 гг., млрд руб.

Элемент рынка	2011	2012	2013	2014	Цепные темпы роста, %		
					2012/2011	2013/2012	2014/2013
Б1	62,772	78,216	93,486	106,530	125	120	114
А2	31,023	27,667	49,155	45,113	89	178	92
Б2	8,340	10,100	8,400	10,500	121	83	125
Б3	121,400	157,700	185,000	203,500	130	117	110
Всего...	223,535	273,683	336,041	365,643	122	123	109

Таблица 2

Структура рынка банкострахования России в 2011–2014 гг., %

Элемент рынка	2011	2012	2013	2014
Б1	28	29	28	29
А2	14	10	15	12
Б2	4	4	2	3
Б3	54	57	55	56
Всего...	100	100	100	100

Рисунок 1

Формы проявления взаимодействия банков и страховых компаний

Содержание понятия «банкострахование»		Страховые компании А	Банки Б
Банкострахование в широком смысле	Банкострахование в узком смысле	А2. Потребители банковских услуг: – услуги по расчетно-кассовому обслуживанию; – услуги по размещению временно свободных денежных средств (страховых резервов и собственных средств) на депозитах (формирование банковских пассивов)	Б1. Страхователи вкладов физических лиц в банках (обязательное страхование) Б2. Потребители страховых услуг. Специфические страховые продукты, связанные с деятельностью банков (добровольное страхование)
			Б3. Страховые посредники (страховые агенты – юридические лица): – страхование рисков физических и юридических лиц, связанных с кредитованием (в том числе квазиобязательное, или вмененное страхование); – страхование рисков физических лиц, не связанных с кредитованием
		А4. Страховые компании, связанные с банками отношениями в рамках финансово-промышленных групп/бизнес-групп (аффилированные юридические лица). Приобретение пакета акций, достаточного для участия в управлении банком	Б4. Банки, связанные со страховщиками отношениями в рамках финансово-промышленных групп/бизнес-групп (аффилированные юридические лица). Приобретение пакета акций, достаточного для участия в управлении страховой компанией

Список литературы

1. Скворцова Н.В., Урмацких С.А. Рынок банкострахования в России: современное состояние, проблемы и новые правила его функционирования // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 24–33.
2. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. М.: Анкил, 2005. 112 с.
3. Водинский А.А. Взаимодействие банков и страховых компаний: современное состояние и перспективы развития // Современные тенденции в экономике и управлении. 2013. № 20. С. 94–99.
4. Игнатова Н.Г. Инновационные продукты при взаимодействии банков и страховых компаний // Современные тенденции в экономике и управлении. 2014. № 24. С. 213–217.
5. Лаптева Е.А. Формы взаимодействия страховых компаний и банков // Актуальные вопросы современной науки. 2012. № 21–22. С. 153–160.
6. Манчурак М.В. Роль страховых продуктов в развитии банковской розницы // Экономика и политика. 2014. № 2. С. 139–144.

7. *Мотохин А.М., Фёдорова Е.А.* Анализ структуры рынка банковского страхования // *Страховое дело*. 2014. № 9. С. 16–22.
8. *Пашкова Е.Н.* Зарубежный и российский опыт развития банковского страхования // *Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития*. 2013. № 8. С. 196–202.
9. *Романова М.В.* Состояние и перспективы развития банкострахования в России // *Банковское дело*. 2014. № 3. С. 31–35.
10. *Шевела О.А., Клишина Ю.Е.* Перспективные направления развития страховых отношений в области банковского страхования // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика*. 2013. № 26. С. 16–20.
11. *Юргенс И., Чернин М., Зарецкий А., Смирнова И.* Банкострахование – кредитное или некредитное. URL: <http://www.insur-info.ru/opinions/12>.

BANCASSURANCE AS A FINANCIAL CATEGORY. EVALUATION OF THE RUSSIAN BANKASSURANCE SERVICES MARKET**Igor' V. BABENKO^{a,*}, Arsenii I. BABENKO^b**^a Kuban State University, Krasnodar, Krasnodar Krai, Russian Federation
bain@inbox.ru^b Kuban State University, Krasnodar, Krasnodar Krai, Russian Federation
bain@inbox.ru

• Corresponding author

Article history:

Received 17 July 2015

Accepted 12 November 2015

JEL classification: G21, G22,
O16**Keywords:** insurance services,
banking services, integration,
measurement, scorecard**Abstract****Subject** The study addresses the relationships between banks and insurance companies related to banking and insurance services implementation, and integration processes of the banking and insurance business. Banks and insurance companies are considered as buyers and sellers of insurance and banking services and participants of bancassurance relations characterized by varying degrees of integration.**Objectives** The study aims to clarify the concept of bancassurance and develop a system of indicators describing the composition and structure of the Russian bancassurance services market.**Methods** Analysis and synthesis, the scientific abstraction method, and the functional analysis serve as the methodological basis of the study.**Results** We formulate a unique definition of the bancassurance concept and provide its extended and narrow interpretation. The article presents a developed matrix of elements that characterize the form and degree of interaction between banks and insurance companies, and a system of indicators to measure the volume and structure of the Russian bancassurance services market. We define the information database to perform calculations within the framework of these indicators, and propose to measure the degree of integration of the banking and insurance business at four levels.**Conclusions** The proposed approach to quantitative and qualitative evaluation of interaction between banks and insurance companies will provide an objective picture of the condition and behavior of the Russian bancassurance market, identify emerging trends, and substantiate the strategy of the participants of bancassurance relations.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Skvortsova N.V., Urmatskikh S.A. Rynok bankostrakhovaniya v Rossii: sovremennoe sostoyanie, problemy i novye pravila ego funkcionirovaniya [The bancassurance market in Russia: current state, challenges and new rules for its functioning]. *Ekonomika i sovremennyyi menedzhment: teoriya i praktika = Economics and Modern Management: Theory and Practice*, 2014, no. 35, pp. 24–33.
2. Kozhevnikova I.N. *Vzaimootnosheniya strakhovykh organizatsii i bankov* [Relationships between insurance companies and banks]. Moscow, Ankil Publ., 2005, 112 p.
3. Vodinskii A.A. Vzaimodeistvie bankov i strakhovykh kompanii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya [The interaction of banks and insurance companies: current state and development prospects]. *Sovremennyye tendentsii v ekonomike i upravlenii = Modern Trends in Economics and Management*, 2013, no. 20, pp. 94–99.
4. Ignatova N.G. Innovatsionnye produkty pri vzaimodeistvii bankov i strakhovykh kompanii [Innovative products in the interaction of banks and insurance companies]. *Sovremennyye tendentsii v ekonomike i upravlenii = Modern Trends in Economics and Management*, 2014, no. 24, pp. 213–217.
5. Lapteva E.A. Formy vzaimodeistviya strakhovykh kompanii i bankov [Forms of interaction between insurance companies and banks]. *Aktual'nye voprosy sovremennoi nauki = Topical Issues of Modern Science*, 2012, no. 21–22, pp. 153–160.
6. Manchurak M.V. Rol' strakhovykh produktov v razvitii bankovskoi roznitsy [The role of insurance products in the retail banking development]. *Ekonomika i politika = Economics and Politics*, 2014, no. 2, pp. 139–144.

7. Motokhin A.M., Fedorova E.A. Analiz struktury rynka bankovskogo strakhovaniya [Analysis of the bancassurance market structure]. *Strakhovoe delo = Insurance Business*, 2014, no. 9, pp. 16–22.
8. Pashkova E.N. Zarubezhnyi i rossiiskii opyt razvitiya bankovskogo strakhovaniya [Foreign and Russian experience of bank insurance development]. *Ekonomika i upravlenie: analiz tendentsii i perspektiv razvitiya = Economy and Management: Analysis of Development Trends and Prospects*, 2013, no. 8, pp. 196–202.
9. Romanova M.V. Sostoyanie i perspektivy razvitiya bankostrakhovaniya v Rossii [The state and prospects for development of bancassurance in Russia]. *Bankovskoe delo = Banking*, 2014, no. 3, pp. 31–35.
10. Shevela O.A., Klishina Yu.E. Perspektivnye napravleniya razvitiya strakhovykh otnoshenii v oblasti bankovskogo strakhovaniya [Perspectives for insurance relations development in bank insurance]. *Ekonomika i sovremennyyi menedzhment: teoriya i praktika = Economics and Modern Management: Theory and Practice*, 2013, no. 26, pp. 16–20.
11. Yurgens I., Chernin M., Zaretskii A., Smirnova I. *Bankostrakhovanie – kreditnoe ili nekreditnoe* [Bancassurance: credit or non-credit]. Available at: <http://www.insur-info.ru/opinions/12>. (In Russ.)