

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

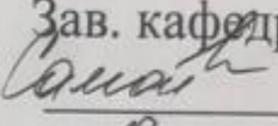
Кафедра финансов

Направление подготовки 38.04.01 – Экономика

Направленность (профиль) образовательной программы «Финансы, учет и налогообложение»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

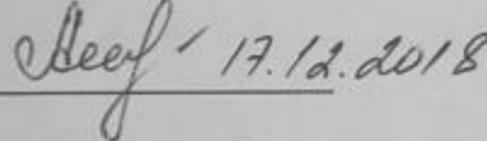
 Е.А. Самойлова

« 18 » 12 2018 г.

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

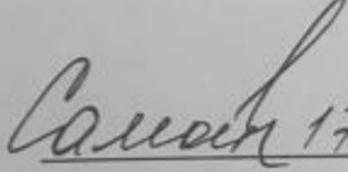
на тему: Слияние банковской и страховой сферы на примере ПАО СК «Росгосстрах»

Исполнитель  
студент группы 671 ОЗМ

 17.12.2018

А.Ю. Карандюк

Руководитель  
доцент, канд. экон. наук

 17.12.2018

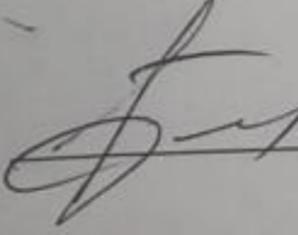
Е.А. Самойлова

Руководитель научного  
содержания программы  
магистратуры  
доцент, канд. экон. наук

 17.12.2018

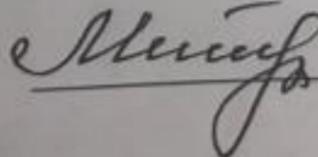
О.А. Цепелев

Нормоконтроль  
ассистент

 17.12.2018

С.Ю. Колупаева

Рецензент  
зам. директора по  
розничному страхованию  
филиала ПАО СК «Росгосстрах»

 20.12.2018 О.Д. Митасова

Благовещенск 2018

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

Самойлов Е.А. Самойлов

подпись

И.О. Фамилия

« 06 » 02 2017 г.

ЗАДАНИЕ

К магистерской диссертации студента Карандюк Алены Юрьевны

1. Тема магистерской диссертации Слияние банковской и страховой сфер на примере ПАО СК «Росгосстрах»  
(утверждено приказом от 26.09.2018 № 2294.УФ)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 20 декабря 2017 г.

3. Исходные данные к магистерской диссертации данные бухгалтерской и финансовой отчетности ПАО СК Росгосстрах

4. Содержание магистерской диссертации (перечень подлежащих проработке вопросов):

1. Теоретические аспекты объединения банковской и страховой деятельности

2. Анализ объединения банковской и страховой деятельности в ПАО СК Росгосстрах

3. Совершенствование финансового механизма банкобщества РФ

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц графиков, схем, программных продуктов, иллюстрированного материала и т.п.)

Бухгалтерская финансовая отчетность ПАО СК Росгосстрах 2016 г.

Бухгалтерская финансовая отчетность ПАО СК Росгосстрах 2017 г.

6. Консультанты по магистерской диссертации (с указанием относящихся к ним разделов)

нет

7. Дата выдачи задания 06.02.2017 г.

Руководитель магистерской диссертации Самойлова Елена Алексеевна, доцент, к.э.н.  
Фамилия, Имя, Отчество, ученая степень, ученое звание

Задание принял к исполнению (дата): 06.02.2017 г. Асаф  
(подпись студента)

## РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация содержит 95 с., 19 рисунков, 22 таблицы, 64 источника, 1 приложение.

БАНКОВСКОЕ СТРАХОВАНИЕ, МОДЕЛЬ, ФИНАНСОВЫЙ СУПЕР-МАРКЕТ, КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ, ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, SWOT-АНАЛИЗ, PEST-АНАЛИЗ, ФОНД СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ.

В работе рассматриваются теоретические аспекты объединения банковской и страховой деятельности на современном этапе. Изучается сущность взаимодействия банковской и страховой деятельности, а также виды данного взаимодействия. Исследуются формы и модели организации банкострахования. Изучается практика банкострахования в РФ и мире.

Во второй части работы проводится анализ объединения банковской и страховой деятельности в ПАО Росгосстрах. Дается финансово-экономическая характеристика страховой компании. Проводится анализ деятельности ПАО СК Росгосстрах на рынке банкострахования, выявляются факторы, влияющие на эффективность деятельности данной компании.

В третьей части изучаются направления совершенствования финансового механизма банкострахования в РФ. Для этого, выявляются недостатки финансового механизма банкострахования, формируются мероприятия, обеспечивающие совершенствование финансового механизма банкострахования.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты объединения банковской и страховой деятельности на современном этапе	8
1.1 Сущность взаимодействия банковской и страховой деятельности. Виды данного взаимодействия	8
1.2 Формы и модели организации банкострахования	17
1.3 Практика банкострахования в РФ и мире	32
2 Анализ объединения банковской и страховой деятельности в ПАО Росгосстрах	38
2.1 Финансово-экономическая характеристика ПАО СК Росгосстрах	38
2.2 Анализ деятельности ПАО СК Росгосстрах на рынке банкострахования	42
2.3 Факторы, влияющие на эффективность деятельности ПАО СК Росгосстрах	60
3 Совершенствование финансового механизма банкострахования в РФ	68
3.1 Недостатки финансового механизма банкострахования	68
3.2 Мероприятия, обеспечивающие совершенствование финансового механизма банкострахования	74
Заключение	85
Библиографический список	89
Приложение А Отчет о проверке магистерской диссертации в системе «Антиплагиат»	96

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования взаимодействия и взаимопроникновения банковской и страховой деятельности в современных условиях состоит в том, что в мире наблюдается процесс постепенного сближения и конвергенции данных видов бизнеса. Основной причиной этого выступает тот факт, что и страховые компании и банки фактически предоставляют финансовые услуги, не связанные с материальными объектами напрямую. При этом, и те и другие имеют обширный опыт управления рисками, что позволяет применять его в смежных отраслях. Результатом этого является тот факт, что многие крупнейшие банки мира имеют в своём составе страховые компании, и наоборот.

В российских условиях процесс консолидации банковского и страхового сектора усилился после двух событий – передачи Банку России функций регулятора всех финансовых рынков и формирования его как мегарегулятора, с одной стороны, и уменьшения количества банков и страховых компаний – с другой. В этих условиях объединение данных секторов финансового рынка в РФ возможно считать неизбежным, так как только за счёт укрупнения и уменьшения уровня операционных расходов возможно осуществлять эффективную деятельность на постоянно концентрирующемся рынке. Важным аспектом также является и тот факт, что ввиду развития информационных технологий значительное количество функций, которые ранее рассматривались как исключительно банковские, стали заниматься нефинансовые компании. В качестве примера здесь возможно указать такие услуги, как переводы физических лиц, которые ранее проводились только банками, а сейчас эта ниша плотно занята небанковскими организациями. Аналогичный процесс идёт и в страховой сфере.

Процесс объединения страховой и банковской деятельности стимулируется также и тем, что данные сферы максимально завязаны на сферу информационных технологий. В связи с этим, их развитие ограничивается исключительно инициативой данных организаций, вне привязки к каким-либо материальным потокам.

Проходящая в настоящее время деятельность Банка России по чистке

банковского рынка от нежизнеспособных кредитных организаций, а также от организаций, лишь формально считающихся банками, привело к аналогичному процессу и в страховой сфере. Если ранее лицензию на финансовые операции подобного рода было оформить достаточно легко, то на сегодняшний день к участникам финансового рынка предъявляются высокий уровень требований. Основной причиной данного обстоятельства является необходимость защиты широких слоёв предприятий и населения от возможных последствий их банкротства. Результатом данных процессов выступает быстрый процесс концентрации банковских и страховых активов, что увеличивает значимость уже сформировавшихся банкостраховых групп. При этом, так как страхование в нашей стране в новейшем периоде никогда не было крупной отраслью деятельности, ведущая роль в создании банкостраховых групп принадлежит именно банкам. Учитывая существенно меньшую значимость страховых компаний на финансовом рынке РФ можно сделать вывод о том, что, одной из перспектив страхования в нашей стране является увеличение его привлекательности, как в части условий, так и в части распространения данных услуг, за счёт наработанных банками технологий обслуживания значительного количества розничных клиентов.

Несомненным является необходимость дальнейшего развития страхования в его увязке с банковским бизнесом. Она обуславливается, прежде всего, увеличением экономики нашей страны, выходом её на новые направления развития и рынки, что требует увеличения масштабов и финансирования и страхования. Немаловажным здесь является и международный аспект развития банкострахования. Российские банки и страховые компании, будучи крупнейшими по размерам в Восточной Европе, в рамках развития своей деятельности уже вышли или постепенно выходят на зарубежные рынки. Объединение банковской и страховой деятельности, прошедшее за рубежом в большинстве развитых стран, в нашей стране ещё в процессе. В результате этого, развитие банкострахования является необходимым условием повышения уровня внутренней, и, особенно, внешней конкурентоспособности, что даст отечественному финан-

совому капиталу дополнительный толчок для распространения.

Цель магистерской работы – на основании исследования теоретических аспектов объединения банковской и страховой деятельности на современном этапе, а также анализа объединения банковской и страховой деятельности в ПАО СК Росгосстрах, сформировать мероприятия по совершенствованию финансового механизма банкострахования в РФ.

Задачи работы:

1) выявить сущность взаимодействия банковской и страховой деятельности, изучить виды данного взаимодействия, формы и модели организации банкострахования, а также исследовать практику банкострахования в РФ и мире;

2) дать финансово-экономическую характеристику ПАО СК Росгосстрах, провести анализ финансового состояния ПАО СК Росгосстрах, дать оценку вероятности банкротства данной организации;

3) дать общую характеристику рынка страхования в Амурской области, провести анализ совмещения банковской и страховой деятельности в Амурской области;

4) сформировать предложения по совершенствованию организации объединения страховой и банковской деятельности в ПАО СК Росгосстрах.

Объект исследования – банкострахование.

Предмет исследования – особенности банкострахования в ПАО СК Росгосстрах.

Информационной базой исследования являются публикации в учебной, научной и периодической печати, данные бухгалтерской финансовой отчетности ПАО СК Росгосстрах, документы органов государственного регулирования банковской и страховой сфер.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ БАНКОВСКОЙ И СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

## 1.1 Сущность взаимодействия банковской и страховой деятельности.

### Виды данного взаимодействия

Особенностью деятельности и банков и страховых компаний является привлечение денежных средств и их использование с целью как удовлетворения потребностей клиентов, так и собственных интересов. Соответственно, взаимодействие банков и страховых компаний обуславливается наличием общих интересов при осуществлении своей деятельности.

Дадим определение банковскому страхованию. Анализ литературных источников, посвящённых данной деятельности позволяет выделить следующие определения:

1) «... процесс предоставления страховых услуг и продаж страховых продуктов через банки получил название банкострахование (термин «bankassurance» был введён во Франции»<sup>1</sup>;

2) «... банкострахование (bankassurance) – это сотрудничество банков и страховых компаний по нескольким направлениям: страхование заёмщиков банка, объектов залога и рисков самих банков»<sup>2</sup>;

3) «...С институционального подхода, банкострахование – это способ взаимного сотрудничества между банками и страховыми фирмами. С функционального подхода, банкострахование – это организация системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж»<sup>3</sup>;

4) «... банкострахование – процесс интеграции банков и страховщиков в целях реализации как страховых, так и банковских продуктов. При этом происходят совмещение каналов продаж, страхование рисков банков, доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга. Благодаря этому достигается синер-

---

<sup>1</sup> Космачев Н.А. Процессы интеграции ресурсов на рынке банкострахования европейских стран // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2015. № 1. С. 110.

<sup>2</sup> Бакулина М. Развитие форм взаимодействия банков и страховых компаний (банкострахование) // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2012. С. 218.

<sup>3</sup> Донецкова О.Ю. О проблемах развития банкострахования в РФ // Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. № 8. С. 42.

гетический эффект»<sup>4</sup>;

5) «... банкострахование – это процесс взаимодействия банков и страховых компаний в ходе организации системы перекрёстных продаж банковских и страховых продуктов через сеть отделений банков в целях повышения эффективности использования каналов продаж, расширения спектра предоставляемых услуг и управления банковскими рисками»<sup>5</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что банкострахование нацелено, прежде всего, на то, чтобы достичь синергетического эффекта от взаимодействия между банками и страховыми компаниями, с учётом возможностей таких организаций, каждой в своём сегменте бизнеса.

По мнению З.Ф. Раимбаковой, «... выгодное сотрудничество страховой компании с банком состоит в следующем:

- возрастает надёжность всех финансовых операций, проводимых страховой компанией и банком;
- банк и страховая компания получают взаимный доступ к новым каналам сбыта;
- увеличивается размер депозитов, за счёт размещения свободных средств страховых компаний на счетах банков;
- расширяется спектр услуг, появляется возможность внедрять новые совместные продукты;
- у банка возникает дополнительный источник доходов – комиссионное вознаграждение за реализацию страховых полисов;
- растёт клиентская база за счёт доступа к базе одной финансовой организации к другой;
- улучшение качества обслуживания клиентов, за счёт получения консультаций от сотрудников банков-партнеров».<sup>6</sup>

По мнению Ф.Н.Ахмедова и У.И. Алиева, выгодность банкострахования

---

<sup>4</sup> Ахмедов Ф.Н. Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях // Финансы и кредит. 2013. № 4. С. 68.

<sup>5</sup> Алехина Е.С. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. №26. С. 25.

<sup>6</sup> Раимбакова З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний // Молодой ученый. 2017. № 33. С. 14.

состоит в следующем:

1) для клиента:

- защита финансовой ответственности перед банком;
- гарантированный возврат кредита в случае ухода из жизни или потери заемщиком трудоспособности;
- финансовая защита поручителей заемщика;
- повышение удобства оформления – быстрое и простое оформление одновременно с кредитным договором;

2) для банка:

- уменьшение рисков невозврата кредитов;
- получение дополнительного дохода в форме комиссионного вознаграждения;
- повышение лояльности клиентов за счет предоставления комплексного пакета финансовых услуг:

- укрепление имиджа клиентоориентированного банка;

3) для страховщика:

- увеличение количества клиентов и выход на новые сегменты рынка;
- снижение издержек и диверсификация каналов распространения;
- улучшение качества бизнеса и имиджа компании;

4) для финансовой корпорации:

- укрепление имиджа клиентоориентированного провайдера финансовых услуг;
- создание долгосрочной ресурсной базы финансовых услуг;
- повышение капитализации бизнеса.<sup>7</sup>

Несмотря на наличие значительного количества достоинств у банкострахования, для него также свойственны следующие недостатки (таблица 1).<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Ахмедов Ф.Н. Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях // Финансы и кредит. 2013. № 4. С. 69.

<sup>8</sup> Алехина Е.С. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. № 26. С. 28.

Таблица 1 – Недостатки банкострахования

Участники процесса банкострахования	Недостатки банкострахования
Банк	Страховые продукты требуют активного продвижения, «навязывания» их клиентам (в отличие от банковских продуктов, которые продаются «по запросу»)
	Возможен конфликт интересов, когда банковские продукты банка аналогичны страховым продуктам
	Необходимость разработки эффективной системы отбора партнёров-страховщиков для банкострахования
Страховая компания	Теряется персонализированное сопровождение страховой услуги
	Визиты клиентов в отделения банков недлительны, поэтому мало времени, чтобы разъяснить специфику некоторых страховых услуг
Клиент	Негибкость (стандартизованность) страховых продуктов в банкостраховании (невозможность индивидуального подхода к каждому клиенту при заключении страхового договора)
	Принудительное страхование, связанное с кредитованием

Кроме того, по мнению О.Ю. Донецковой и Л.М. Садыковой, также для банкострахования существенными являются и следующие его проблемы:

- издержки времени и ресурсов на продажу продуктов банкострахования;
- отсутствие желания у банков рассматривать новые проекты;
- высокие комиссионные вознаграждения банков;
- слабая сравнимость показателей деятельности страховых компаний и банков;
- несоответствие кадрового состава реализуемым продуктам, как у банков, так и у страховых компаний;
- несоответствие технологий страховых организаций и банков и некоторые другие.<sup>9</sup>

Особенностью конвергенции деятельности банков и страховых компаний является то, что возможно несколько видов такого взаимодействия, что представлено на рисунке 1.<sup>10</sup>

Assurbanking представляет собой реализацию банковских продуктов через страховые компании. Non-special agents представляют собой кросс-продажи

<sup>9</sup> Донецкова О.Ю. О проблемах развития банкострахования в РФ // Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. № 8. С. 44.

<sup>10</sup> Закирова О.В. Банккассюранс: проблемы и перспективы эффективного взаимодействия // Вестник НГИЭИ. 2016. С. 69.

банковских и страховых продуктов через неспециализированных посредников (торговые организации, автосалоны, сотовые операторы, почта и прочие).



Рисунок 1 – Виды взаимодействия между банками и страховыми компаниями при кросс-продажах

Следует указать на то, что если термин *bankassurance* хотя и устоялся, однако, пока не получил в научной и учебной литературе достаточного распространения, то термин *assurbanking* ещё не получил общего признания.

Необходимость реализации банкострахования обуславливается тем, что в большинстве стран, в том числе, и в РФ, банковские и страховые организации функционируют на основании соответствующих исключительных лицензий, по которым любая другая деятельность либо запрещена, либо существенно ограничена.

Участниками процесса банкострахования выступают:

- клиент банка, который в рамках процесса становится также клиентом и страховой компании;
- банк;
- страховая компания.

Механизм взаимодействия участников процесса банкострахования представлен на рисунке 2 <sup>11</sup>.

В рамках банкострахования банк выдаёт кредит клиенту с обязательным условием страхования залогового имущества, либо кредитной сделки по тем или иным условиям. При этом, начальным получателем средств от клиента при

<sup>11</sup> Алехина Е.С. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. № 26. С. 27.

страховании является банк, который впоследствии перераспределяет их в пользу страховой организации, которая, в свою очередь, выплачивает банку комиссионное вознаграждение.

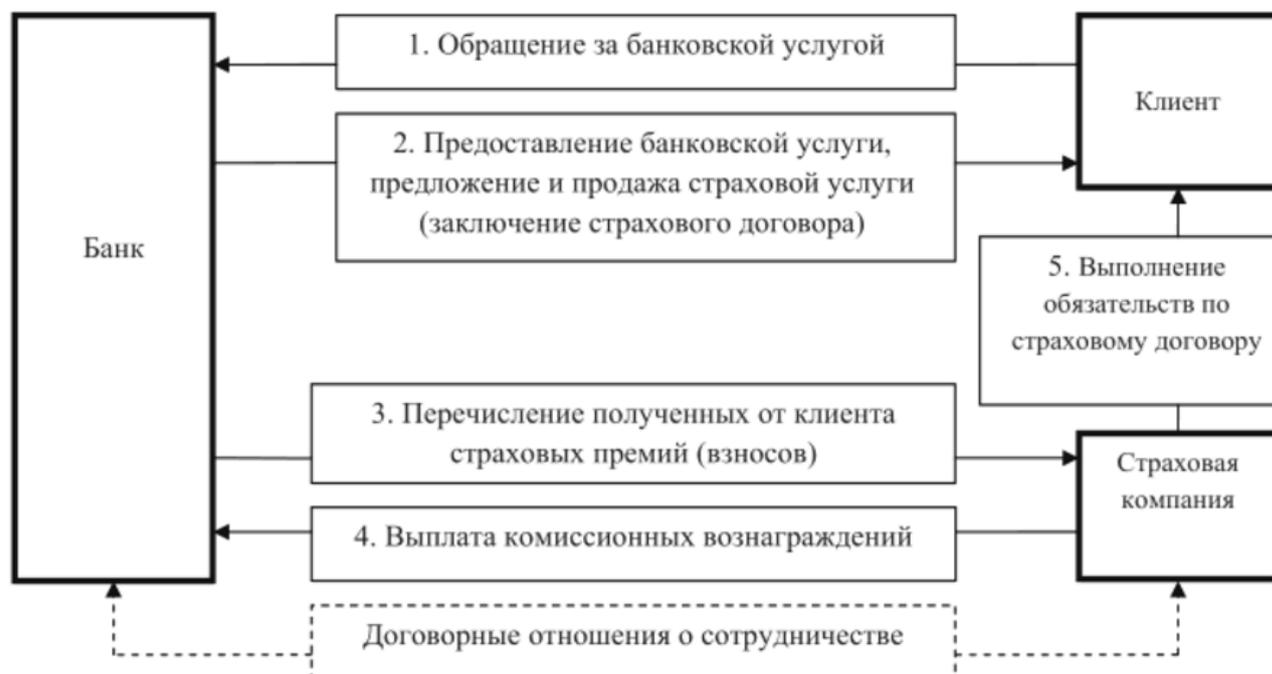


Рисунок 2 – Механизм взаимодействия участников процесса банкострахования

По мнению Е.С. Алёхиной, И.Н. Третьяковой и А.Е. Яблонской, банкострахование должно основываться на следующих принципах:

- добровольность участия в процессе банкострахования;
- доверительные отношения, постоянные контакты, согласованные действия, взаимовлияние на принимаемые маркетинговые и технологические решения руководителей банка и страховой компании, участвующих в процессе банкострахования;
- взаимная ответственность банка, страховой компании и государства за обеспечение прав клиента;
- личная материальная ответственность клиента банка и заинтересованность в обеспечении выполнения договорных условий;
- финансовое участие и солидарная ответственность всех участников процесса банкострахования;

– сочетание государственного регулирования и рыночного саморегулирования процесса осуществления банкострахования;

– баланс экономической эффективности и социальной справедливости.<sup>12</sup>

Следует отметить, что банкострахование в своём развитии является достаточно молодым продуктом. По мнению О.Д. Аверченко, возможно выделить следующие этапы его развития (таблица 2).<sup>13</sup>

Таблица 2 – Этапы развития банкострахования в европейских странах и США

Наименование этапа	Период, годы	Характеристика
Формирование	1967 - 1985	Возникновение концепций «банкострахование» и «общие финансы» (в 1967 г. в Великобритании банк TSB осуществил первую продажу страхового продукта TSB-Life); волна слияний и поглощений в финансовом секторе Западной Европы; инициаторы интеграции – банки, которые начали выполнять роль финансового посредника по продажам продуктов страхования жизни; 1985 г. – создание первых банковско-страховых стратегических альянсов в Великобритании и Франции
Становление	1986 - 1995	Пик слияний и поглощений в финансовом секторе США; ускоренное развитие банкострахования в странах Западной Европы, которое обеспечило 25 % прибылей банков; двусторонность интеграции; инициаторами выступают не только банки, но и страховые компании
Ускоренное развитие	1995 - 2007	Усиление роли финансовых конгломератов на финансовом рынке; повышение внимания к проблемам надзора за финансовыми группами; трансформация структуры финансового сектора экономики, конвергенция его сегментов в Западной Европе, США и Японии; увеличение количества операций по слиянию и поглощению в финансовом секторе
Концентрации	с 2008 г.	Усиление концентрации банковского и страхового капиталов; свободное движение капитала, бурный рост трансграничной мобильности финансовых потоков; образование финансовых объединений форме финансовых холдингов, финансовых конгломератов, которые представляют весь спектр интегрированных банковско-страховых услуг

Текущий этап развития банкострахования характеризуется тем, что растёт уровень концентрации как банковского, так и страхового капиталов. По

<sup>12</sup> Алехина Е.С. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. № 26. С. 27.

<sup>13</sup> Аверченко О.Д. Зарубежный опыт банкострахования в условиях глобализации финансовых рынков // Финансы и кредит. 2016. № 14. С. 35 - 36.

мнению того же исследователя, концепция банкострахования в странах Западной Европы находится на пике. По данным Европейской федерации по страхованию и перестрахованию (The European insurance and reinsurance federation), за 2008-2014 гг. эффективнее всего концепция банкострахования функционировала на финансовом рынке Франции, где доля продаж страховых продуктов через банковскую сеть отделений и филиалов достигла более 60 %.<sup>14</sup>

Рассмотрим ресурсное обеспечение деятельности банкострахования (рисунок 3).<sup>15</sup>

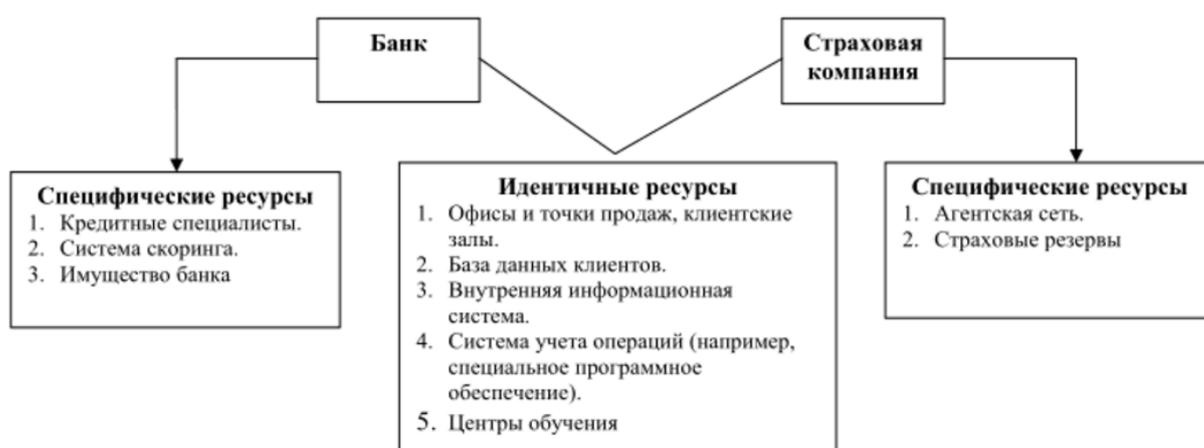


Рисунок 3 – Ресурсное обеспечение банкострахования

Рассмотрим данные ресурсы более подробно:

1) идентичные ресурсы.

Характерные для обеих сторон взаимодействия ресурсы в целом понятны и логичны. Их предназначение:

– офисы, точки продаж и клиентские залы могут быть использованы партнерами как территория для размещения своего представителя (консультанта);

– базы данных клиентов, пожалуй, один из самых важных и ценных ресурсов. Ведь с помощью обмена клиентами и происходит наращивание объемов продаж и увеличение прибыли;

<sup>14</sup> Аверченко О.Д. Зарубежный опыт банкострахования в условиях глобализации финансовых рынков // Финансы и кредит. 2016. № 14. С. 33.

<sup>15</sup> Юрик М.К. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 68.

– внутренняя информационная система является эффективным средством внутренней коммуникации, с помощью которого руководство информирует сотрудников об особенностях взаимодействия с партнером, доносит до сотрудников различные инструкции и информирует о новшествах;

– система учета операций очень важна при совместном бизнесе, так как для эффективного его ведения каждая из сторон должна иметь подробный отчет и картину происходящего (в большей степени речь ведется о статистике продаж, отказов и прочие). Зачастую для повышения эффективности взаимодействия партнеры вынуждены интегрировать свои системы учета;

– центры обучения необходимы для эффективного донесения до продающих подразделений информации о новых продуктах и услугах, обучения специфике того или иного совместного продукта;

2) специфические ресурсы со стороны страховой компании.

Данные ресурсы реализуют следующие функции:

– агентская сеть – возможность для банка использовать агентскую сеть страховой компании является хорошим инструментом для расширения каналов коммуникации с потенциальными клиентами банка;

– страховые резервы – «живые» деньги для банка, который может привлекать их в депозиты и иные финансовые инструменты для размещения;

3) специфические ресурсы со стороны банка.

Данные ресурсы реализуют следующие функции:

– кредитные специалисты банка, по сути, могут выступать агентами страховой компании, привлекая для нее клиентов, пришедших в банк;

– выстроенная система скоринга банка помогает страховой компании в качественном улучшении своей клиентской базы при долгосрочном страховании жизни. Проверка клиента перед заключением договора страхования позволит понять платежеспособность клиента и оценить все сопутствующие риски;

– имущество банка – наличные деньги, банкоматы, сейфы – для страховой компании могут выступать как объекты страхования.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Юрик М.К. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 68.

Проведённое в пункте 1.1 исследование позволяет сделать следующие выводы:

1) банкострахование представляет собой деятельность, направленную на обеспечение удовлетворения интересов как банков, так и страховых компаний и достижение синергетического эффекта от объединения ресурсов и кросс-продаж тех или иных банковских и страховых продуктов;

2) недостатки банкострахования обуславливаются различием в особенностях как технологии предоставления соответствующих услуг, так и принципиальной разницей в организации бизнеса банков и страховых компаний, а также ввиду различного отношения к банковским и страховым продуктам;

3) на сегодняшний день банкострахование находится на пике своего развития, что выражается в том, что большая часть реализации страховых услуг в развитых странах осуществляется в рамках банковско-страховых групп и альянсов, а в целом на рынке главенствует тенденция к срастанию банковского и страхового капитала.

## **1.2 Формы и модели организации банкострахования**

Банки, не обладая правом осуществлять операции страхования, для предоставления соответствующих услуг должны выбрать форму данной деятельности. По мнению Л.В. Чхуатишвили, в зависимости от уровня интеграции данные формы могут быть представлены следующим образом (рисунок 4) <sup>17</sup>.

При начальном этапе взаимодействия банк и страховая организация сотрудничают в процессе размещения резервов страховой компании. Банк обеспечивает сохранность и возвратность средств страховщика, получая за такое обслуживание возможность инвестировать капитал на свое усмотрение. Однако о партнерских отношениях со страховой организацией принято говорить, начиная со страхования имущественных интересов банка.

В большинстве случаев совместная деятельность начинается именно в рамках осуществления страховой защиты имущества банка и страхования

---

<sup>17</sup> Чхуатишвили Л.В. Особенности банковского страхования и его проблемные аспекты в Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 16. С. 50.

непосредственно банковских рисков. В соответствии со сложившейся мировой практикой такие мероприятия в комплексе носят название «комплексное банковское страхование» – Bankers Blanket Bond (BBB).



Рисунок 4 – Развитие форм интеграции банков и страховых компаний в рамках банкострахования в зависимости от степени интеграции

Объектом страхования является имущественный интерес банка, связанный с владением, пользованием, распоряжением принадлежащим ему имуществом, а также с денежными средствами и иным имуществом (ценные бумаги и прочие), переданными банку партнерами или клиентами в пределах осуществления банком деятельности на основе выданной ему банковской лицензии.

В соответствии с практикой российского банковского бизнеса на первоначальном этапе основное взаимодействие в отношении страхования заключается в страховании залогов, что регламентировано Положением Банка России № 254-П от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Агентские отношения, закрепленные соглашением между банком и страховщиком, являются основой сотрудничества в рамках собственно распространения продуктов – обычно страховых продуктов по соглашению с банком через его сеть. Возможна и продажа кредитов и иных банковских услуг клиентам большого страховщика через его агентскую сеть. Хотя такое происходит существенно реже. В ряде случаев, когда потенциалы клиентских баз примерно равны, то обе организации могут договориться о совместном распространении продуктов (так называемые «перекрестные продажи»). В первую очередь, представляется целесообразным говорить о практике работы банка в качестве агента страховой компании, то есть о распространении банком тех или иных стандартизированных страховых продуктов.

Страховые услуги обычно могут включаться в стоимость банковских услуг (например, страхование от несчастного случая при выдаче клиенту кредитной карточки, являющейся одновременно и страховым полисом) или же оформляться прямо в банковском филиале банковским персоналом. Ввиду того, что для дистрибуции большинства страховых продуктов требуется обучение банковского персонала особенностям и тонкостям страхования, то, естественно, выбор предлагаемых банками страховых продуктов в данной форме взаимодействия ограничен. Как правило, это стандартные полисы, максимально простые в оформлении, не требующие работы по оценке риска и предназначенные для обычных массовых клиентов банка. Такие страховые продукты должны быть простыми как для понимания клиентом, так и для надлежащего оформления страховой документации при заключении договора страхования банковским служащим.

Стандартизированные страховые услуги часто могут реализовываться банками в качестве дополнения к собственным продуктам. При этом интерес банка уже заключается не только в получении комиссионного дохода от продажи страховой услуги и расширении своего ассортимента, но и в создании «насыщенной» привлекательной комплексной финансовой услуги.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Цыганов А.А. Интеграционные структуры банкостраховых групп // Финансы и кредит. 2007. № 36. С. 53.

В настоящее время можно выделить три основных вида партнерских соглашений, в которые вступают между собой банки и страховщики при организации банковского страхования:

1) соглашение между банком и страховой компанией, при котором банк берет на себя обязательство по распространению продуктов страхования жизни данной компании-страховщика.

В данном случае банк действует как агент страховщика, подучая комиссионные. Однако, существует противоречивая практика интерпретации возможности для банка быть агентом страховщика в соответствии с российским законодательством;

2) соглашение о найме банком на работу менеджеров, которые будут курировать страховое направление в деятельности банка. То есть банк, не обладая собственными подготовленными кадрами в данной области, приглашает на работу персонал, имеющий достаточную квалификацию в данной сфере;

3) договор банка с конкретным агентом по продажам страховых продуктов, не являющимся сотрудником банка, но действующим в контакте с его менеджментом и оперирующим банковской клиентской базой.

Кооперация деятельности банков и страховщиков по дистрибуции финансовых услуг развивается по двум направлениям. В рамках первого из них партнеры ограничиваются тесным сотрудничеством между собой без образования отдельной компании. Как правило, такая форма взаимоотношений называется стратегическим альянсом. Во втором же случае стороны изначально направляют часть своих ресурсов, возможностей на создание специализированной компании для деятельности в области банковского страхования («маркетинговое» совместное предприятие). При этом все же сохраняя независимость головной организации. Рассмотрим первый вариант.

Партнеры образуют договорный альянс, создавая друг для друга в определенной области на долгосрочной основе «режим наибольшего благоприятствования». Это необходимо для координации совместного бизнеса в форме создания некоторых подразделений, которые осуществляли бы на постоянной ос-

нове контакты между собой. Партнеры в альянсе работают на рынке уже как единая холдинговая компания. И, как и в холдинговой компании, отдельные линии продаж при таком альянсе работают автономно с минимальной интеграцией, обслуживая собственные традиционные рыночные нити. Такой подход дает участникам существенные преимущества в совместной деятельности за счет снижения рисков самостоятельного выхода каждого из участников на новые рынки.<sup>19</sup>

Однако преимущество, состоящее в том, что каждый участник является квалифицированным специалистом в своей области и деятельность партнёров не пересекается, во многом нивелируется слабым взаимодействием сторон по организации единого портфеля финансовых услуг, а продвижение услуг потребителю подорвано отсутствием единого центра контакта с клиентом. То есть в модели разделенного альянса наблюдается недостаток синергии.

В рамках подобного альянса достигается высокая диверсификация продуктового ряда. Однако ввиду того, что каждый участник такой формы банко-страхования концентрируется лишь на своем сегменте, то говорить о долгосрочном или среднесрочном повышении общей рыночной устойчивости партнеров за счет этой диверсификации услуг нельзя, ведь существующий альянс в любой момент может быть расторгнут.

В качестве реализаций формы контроля имеет смысл рассматривать сделки по слияниям, поглощениям, а также учреждению собственной дочерней страховой компании банком либо небольшого банка страховщиком.

Поглощается компания, которая наиболее удачным образом дополняет собственные каналы продаж, продуктовый ряд или клиентский массив. Поглощение является наиболее распространенной и доказавшей свою эффективность стратегией реализации банковского страхования среди общемировых лидеров финансовых рынков.

Для успешной реализации сделок этой формы компания-инициатор должна быть в состоянии не только осуществить оптимальный со всех точек

---

<sup>19</sup> Цыганов А.А. Интеграционные структуры банко-страховых групп // Финансы и кредит. 2007. № 36. С. 54.

зрения выбор компании – цели поглощения, но и быть готовой завершить сделку при различных сценариях развития событий. Другими словами, компания должна располагать соответствующими финансовыми, кадровыми и технологическими ресурсами для завершения сделки в максимально неблагоприятных условиях. Большинство сделок поглощения в России и за рубежом расстраивались либо приводили к результатам, значительно худшим, чем планировалось в их начале, именно по причине неадекватной оценки собственных возможностей компанией-инициатором или неправильной оценки рисков проекта<sup>20</sup>.

В другом случае банк и страховая компания идут на тесную форму интеграции – и приобретают доли в капиталах друг друга для достижения максимально высокой управляемости ресурсами. Как правило, высшие менеджеры банка входят в совет директоров страховой компании, и наоборот. В результате на уровне менеджмента высшего звена появляется не только заинтересованность в успехе совместной деятельности, но и инструменты для увеличения взаимной зависимости компаний. Все это позволяет более четко и оперативно координировать работу и развивать сотрудничество системным образом, обеспечивая при этом своим организациям реальную диверсификацию продаваемых продуктов и каналов продаж.

Основные проблемы здесь лежат в качественном анализе приобретаемой организации, ее соответствии целям и задачам стратегии развития бизнеса компании-инициатора и будущей отдачи от вложений.

Стратегические цели интеграции могут достигаться различными путями. Однако объединяющим фактором является то, что организации, вовлекаемые в процесс слияния/поглощения, должны создать за счет синергии от объединения новую стоимость и увеличить эффективность в совместной деятельности. Именно ожидание синергетических эффектов заставляет страховщиков и банки идти на более тесные формы интеграции посредством слияний и поглощений в том числе. Причем поглощение, априори, при прочих равных условиях будет предпочтительнее, так как при сделках между компаниями различного размера,

---

<sup>20</sup> Цыганов А.А. Интеграционные структуры банкостраховых групп // Финансы и кредит. 2007. № 36. С. 55.

как правило, компании-лидеру удастся добиться более высокой управляемости.

В результате поглощения или слияния образуется более крупная, более сложно структурированная и – при правильном процессе интеграции – обладающая большими возможностями и перспективами компания. Одним из итогов слияний/поглощений банковских и страховых организаций впоследствии может оказаться финансовый холдинг, предоставляющий полный спектр финансовых услуг. Так называемый финансовый супермаркет.<sup>21</sup>

Другая форма объединения видов бизнеса – учреждение новой зависимой компании. Чаше всего под этим подразумевается учреждение зависимого страховщика банком. Основное достоинство этого способа вхождения в банковское страхование – это возможность для банка построить компанию с нуля с учетом своих планов стратегического развития этого бизнеса и с учетом тех ее качеств, которые он хотел бы получить в конечном результате. Практика показывает, что устремления банков в этих случаях направлены на предоставление максимального диапазона финансовых услуг потребителю. Можно заметить, что, несмотря на затратность, в настоящее время это будет, пожалуй, оптимальным вариантом вхождения в область банкострахования для банка. Эта форма, по сути, является предпосылкой для финансового супермаркета, если банк имеет такую цель.

Финансовый супермаркет – это высоко конвергентный бизнес с большими возможностями для создания сложных интегрированных продуктов, комплексного обслуживания клиентов. Характерным признаком данной формы значится наличие в высших органах управления достаточного числа менеджеров, не просто знакомых и с банковским, и со страховым бизнесом, а мыслящих и выстраивающих стратегию развития бизнеса по конвергентному пути. Кроме того, банковская и страховая структуры должны быть тесно интегрированы между собой едиными каналами дистрибуции финансовых услуг. Другими словами, для реализации такой модели развития бизнеса необходимо от тактики использования возможностей партнера для развития собственного бизнеса пе-

---

<sup>21</sup> Цыганов А.А. Интеграционные структуры банкостраховых групп // Финансы и кредит. 2007. № 36. С. 56.

рейти к стратегии развития интегрированного банковско-страхового бизнеса. К данной форме относится и практика организации собственных банков страховыми компаниями и страховщиков – дочерних компаний банков. Организация собственного бизнеса в области банковского страхования уже подразумевает ориентацию не просто на сотрудничество банка и страховщика, а создание новой конвергентной структуры, предоставляющей полный спектр финансовых услуг.<sup>22</sup>

Наиболее полностью интегрированная форма функционирования банковского страхования представляет собой организацию, в которой все финансовые услуги производятся в пределах единой корпорации, и все действия фирмы финансируются из единой капитальной базы. При подобной форме интеграции и страховой, и банковский, и инвестиционный бизнес находятся в рамках единой организационной структуры. Но данная форма, вероятно, существует на сегодняшний день только теоретически, поскольку ни одно из известных зарубежных и российских финансовых учреждений не структурировано, таким образом, юридически обоснованно. В большинстве стран это просто не допускается законодательством. Форма, тем не менее, является важной, поскольку может представлять будущую структуру банковско-страховых организаций, и обеспечивает, таким образом, схему для размышлений относительно проблем, связанных с регулированием и управлением финансовых конгломератов.

Высококонвергентная модель представляет собой окончательную форму интеграции. Высококонвергентная новая финансовая организация имеет свои подразделения, которые работают под традиционной вертикальной интеграцией. Клиентам предлагается полный портфель финансовых продуктов и услуг единой организацией, единым брендом. Появляется возможность продажи широкого диапазона банковских, инвестиционных и страховых услуг с учетом потребностей каждого клиента.

В мировой практике известны пять основных видов организационных моделей комбинаций банковской и страховой деятельности (рисунок 5).

---

<sup>22</sup> Цыганов А.А. Интеграционные структуры банко-страховых групп // Финансы и кредит. 2007. № 36. С. 57.

Виды комбинаций банковской и страховой деятельности				
Структура 1 : вновь образованная компания	Структура 2 : приобретение активов в другом секторе	Структура 3 : совместное предприятие	Структура 4 : соглашение о распространени и продукта	Структура 5 : посредничество
Банк создает дочернюю страховую компанию или страховая компания создает дочерний банк	Банк приобретает действующую страховую компанию или страховая компания приобретает действующий банк	Банк и страховая компания создают совместное предприятие	Банк и страховая компания заключают стратегическое соглашение о распространении и продуктов	Банк выступает независимым посредником страховой компании

Рисунок 5 – Организационные модели комбинации взаимодействия банка и страховой компании в рамках bancassurance

Рассмотрим данные варианты более подробно.

Структура 1 – вновь образованная компания.

Материнская компания более тщательно контролирует и лучше разбирается в деятельности собственной вновь образованной, чем приобретенной дочерней компании. Кроме того, при приобретении компании финансово-экономические экспертизы являются менее тщательными, чем в ходе непрерывного процесса при управлении вновь созданной компанией. Банки, образованные страховыми компаниями, обычно не имеют собственной филиальной сети; это означает, что страховой компании не приходится нести риски, связанные с управлением такой сетью. У созданных банками дочерних страховых компаний отсутствуют унаследованные ими портфели активов и обязательств, характеристики которых могут соответствовать или не соответствовать принципам группы или ее готовности к риску. Основным риском для вновь созданной компании является отсутствие у нее проверенной на практике бизнес-модели, которая имеется у компаний с опытом работы. Некоторым вновь созданным компаниям не удавалось разработать бренд или франшизу на рынке, отличном от рынка продуктов материнской компании. Например, созданная

банком Barclays Bank PLC (Barclays) дочерняя компания Barclays Life не смогла закрепиться на рынке услуг по страхованию жизни в соответствии с положением, которое занимает материнский банк на рынке общих финансовых услуг, поэтому она была закрыта для нового направления бизнеса и ликвидирована.<sup>23</sup>

Структура 2 – приобретение активов в другом секторе.

Это сочетание банковских и страховых услуг может быть чревато самыми высокими рисками для кредитоспособности эмитента. Основной риск для структуры 2 связан со способностью менеджмента материнской группы включить управление рисками приобретенной компании в системы риск-менеджмента, существующие в материнской группе. Для банков, приобретающих страховые активы, это может оказаться сложной задачей, поскольку структура доходов страхового бизнеса и его потребности в капитале могут быть совершенно иными, чем в банковском бизнесе. Некоторые банки, которые приобрели страховые компании, переоценили ожидаемую отдачу от страхового бизнеса и недооценили потребности в капитале. Сложной задачей для материнской страховой компании может оказаться управление совершенно другими, чем у нее, рисками ликвидности и подходами к управлению кредитным и рыночным риском, а также управление активами и пассивами банка. Задача еще больше усложняется тем, что качество систем риск-менеджмента и контроля рисков в приобретенных компаниях нередко ниже, чем в некоторых аналогичных компаниях, которые приняли решение остаться независимыми. Случаи слияния компаний из разных секторов редки, поскольку доминирующая структура обычно считается поглощающей. В тех случаях, когда слияние все же происходит, управленческие команды и системы банковского и страхового направления бизнеса, как правило, лучше интегрированы, чем это обычно происходит в структуре второго типа. Объединенный конгломерат представляет собой сложную группу, для которой требуются сложные управленческие подходы.

Структура 3 – совместное предприятие.

---

<sup>23</sup> Гринева Т. Bankassurance в Европе, США и России : сходства и различия [Электронный ресурс] // Ininfo.ru : офиц. сайт. URL : <http://www.ininfo.ru/mag/2007/2007-05/2007-05-002.html> (дата обращения : 01.09.2018).

В таком предприятии обычно банк обеспечивает бренд, клиентов и филиальную сеть, а страховая компания – продукты, администрацию и обслуживание клиентов. Один из основных рисков заключается в том, что каждый акционер продолжает обеспечивать соответствующую поддержку совместному предприятию. Банк не подвержен прямому балансовому риску, но несет риск потери доходов и репутационный риск.

Структура 4 – стратегический альянс с целью распространения продуктов.

Данная комбинация является одним из способов реализации стратегии bankassurance без связи с собственностью. Эта структура обеспечивает гибкость обеим сторонам. Основным риском, с которым сталкивается банк, распространяющий страховые продукты, является риск выполнения требований, хотя банк должен также учитывать последствия неудовлетворенности клиентов продуктами или обслуживанием страховой компании. У страховой компании может отсутствовать контроль за качеством клиентской базы или качеством работы подразделения по продаже страховых продуктов.

Структура 5 – банки как независимые посредники страховых компаний.

Это структура, при которой банк предлагает клиентам рекомендации относительно наиболее подходящего страхового продукта на рынке. Банк несет риск невыполнения требований в отделении продажи страхового продукта и должен дать оптимальные рекомендации. Это влечет необходимость специальной подготовки персонала и может потребовать изменений в корпоративной культуре некоторых организаций.

Не так давно наибольшей популярностью в Европе пользовалась модель, основанная на структуре 2. Многие европейские группы, занимающиеся оказанием финансовых услуг, сочетали банковскую и страховую деятельность. Такой союз стал особенно привлекательным в 1990-х годах, когда многие компании стремились обеспечить рост за счет диверсификации. Например, в начале 1990-х в Европе были созданы два настоящих финансовых конгломерата – группы Fortis и ING. Обе группы на протяжении прошлого десятилетия приобретали банки и страховые компании. Во второй половине 1990-х в разных стра-

нах Европы увеличилось количество слияний и поглощений. Например, такие компании, как Lloyds TSB Bank PLS (Lloyds TSB) и Allianz AG (Allianz), приобрели активы в другом секторе в целях расширения своего бизнес-профиля. В период после 2001 года у европейских банков, работающих одновременно в банковском и страховом сегментах, возникли серьезные проблемы, обусловленные неустойчивостью рынков акций, в результате чего европейская модель bankassurance эволюционировала в сторону структуры 4.

В США наиболее успешно работала модель, при которой банками приобретались страховые агентства. Американские клиенты предпочитают обращаться к брокерам, чтобы им предложили целый спектр продуктов конкурирующих страховых компаний, из которых можно выбрать наилучший вариант. Это модель с открытой архитектурой, которая работает таким же образом, как брокеры продают паи взаимных фондов, создаваемых многочисленными управляющими активов. Клиент считает, что его обслуживают более качественно, когда предлагают несколько продуктов на выбор, что брокеры и вынуждены делать. Некоторые банки, в частности BB&T Corp., Wells Fargo & Co. и Wachovia Corp., создали очень крупные подразделения, занимающиеся брокерской деятельностью в области страховых услуг и получающие от нее до 10 % доходов.

В России в настоящее время преобладает структура 4, но степень риска здесь гораздо выше, чем в Европе, из-за того, что деятельность таких альянсов по распространению банковских и страховых продуктов чрезмерно осложнена «неписаными правилами». Например, страховая компания, которая продает свои полисы через банк, должна разместить определенную часть денежных средств на депозите в этом же банке. Это негативно сказывается на ее финансовой гибкости и может подвергнуть страховую компанию значительному кредитному риску контрагента – данного банка, а также поставить под угрозу ее конкурентное положение на рынке, если банк найдет другую, более крупную, страховую компанию, которая станет его вкладчиком.

В Европе и США модель bankassurance начала развиваться, когда и бан-

ковская, и страховая отрасли находились на этапе относительной зрелости. Компании искали способы защиты, увеличения и диверсификации своих доходов. Страхование жизни и пенсионные продукты дополняли традиционные сберегательные продукты банков, тесно связанные с предлагаемыми ими финансовыми услугами физическим лицам. Банки считали приобретение страховых активов эффективным способом выхода на рынок долгосрочных сбережений и ожидали, что страхование обеспечит низкорисковый поток доходов при умеренном использовании капитала. Рынок долгосрочных сбережений в Европе обладает впечатляющим потенциалом, учитывая демографическую структуру, и считается менее зрелым, чем рынки многих традиционных банковских продуктов.

В некоторых странах группы также пришли к выводу, что сочетания банковских и страховых продуктов являются одним из способов сохранения отношений с клиентами, поскольку наличие более широкого спектра продуктов может удержать клиента от перехода в другую организацию, оказывающую финансовые услуги. Как правило, именно этим объяснялся выход французских банков на рынок страхования жизни: они видели, что данный продукт становится самым востребованным инструментом сбережений для французских частных вкладчиков благодаря существовавшим в тот период налоговым льготам. Первые страховые продукты, продававшиеся через отделения банков и завоевавшие популярность, представляли собой, по сути дела, сберегательные вклады под видом страхового продукта, пользовавшегося налоговыми льготами.

В России же концепция bankassurance начала развиваться в период, когда и страховая, и банковская отрасли еще весьма далеки от стадии зрелости. Таким образом, bankassurance в России возникло как дополнительный канал продажи банковских и страховых услуг, а не в связи с необходимостью обеспечить рост в зрелом секторе или снизить расходы вследствие сильной конкуренции. Концепция bankassurance в России может также оказать положительное влияние на рост и развитие страхования жизни, поскольку российские банки поль-

зуются большим доверием, чем компании, которые занимаются страхованием жизни. Кроме того, изменяя характер предоставления страховых продуктов на ранних этапах развития рынка, компании, занимающиеся продажей страховых услуг через банковские каналы, предлагают дополнительные услуги своим клиентам, значительно сокращая затраты (банки в Европе сократили обычные расходы страховой компании на распространение продуктов и административные расходы на 30 – 50 %), и предлагают клиентам полный спектр финансовых продуктов.

Многие банки в Европе коренным образом изменили способ предоставления страховых услуг клиентам. Европейские банки добавили страхование к перечню финансовых продуктов, предлагаемых сотрудниками банков. Эти сотрудники уже установили отношения с клиентами, знают их финансовые потребности и могут определить тех клиентов, которые будут готовы приобрести страховые продукты. Затрачивая меньше времени на поиск новых клиентов, они реализуют в 3 – 5 раз больше полисов, чем обычно продают независимые агенты. Это преимущество становится очевидным в России, где страховые продукты продаются в рамках кредита (например, автокредита, ипотечного кредита и других), что увеличивает объемы продаж страховых компаний.

По данным О.Д. Аверченко, в международной модели применяются следующие модели банкострахования (таблица 3) <sup>24</sup>.

Таблица 3 – Основные модели банкострахования, применяемые в зарубежной практике

Модель банкострахования	Пример
1	2
Стратегический альянс	La Poste & CNP (Франция), Commerzbank & Generali (Германия) Deutsche Bank & Zurich FSW (Германия) Legal & General / Barclays / Alliance & Leicester (Великобритания)
Совместное предприятие	Postbank & HDI Versicherung (Германия) Delta LLOYD & ABN AMRO (Нидерланды)

<sup>24</sup> Аверченко О.Д. Формы, модели и направления реализации концепции банкострахования в современных условиях // Вестник Финансового университета. 2016. № 1. С. 160.

1	2
	Groupama & Societe Generale (Groupama Banque, Франция) Caisses d'Epargne & CNP (Ecuireuil Vie, Франция)
Слияние и поглощение банками страховых компаний	Приобретение ING BBL (Португалия), Lloyds Abbey Life & Scottish Life (Великобритания), Citibank Travellers Group (Citigroup, США), AXA Banque Directe (Франция), Credit Suisse Winterthur (Швейцария)
Банк создаёт новую страховую компанию (greenfield)	CS Life (Credit Suisse) Swiss Life (UBS), Barclays Life (Barclays], DB Vita (Deutsche Bank. Италия), Banque AGF (AGF, Франция)

В России модель bankassurance, судя по всему, стала основой менее рискованной и более успешной структуры, опирающейся на уроки, извлеченные из опыта развития отрасли bankassurance в Европе, США и Австралии в последние 10 – 15 лет. Однако трудно сказать, как долго сохранятся «неписанные правила» стратегических альянсов по распространению банковских и страховых продуктов, оказывающие негативное влияние на успешное применение этой модели и препятствующие здоровой конкуренции.

Анализ проведённого исследования форм и моделей банкострахования позволяет сделать следующие выводы:

1) выбор той или иной формы и модели банкострахования обуславливается как возможностями, так и потребностями и банка и страховой компании. При этом, начальной формой взаимодействия является размещение страховых резервов страховой компании в банке. Повышение уровня доверия приводит к тому, что деятельность банков и страховых компаний как юридических лиц сближается, итоговой формой чего становится формирование финансовых супермаркетов, в которых предоставление и банковских и страховых продуктов осуществляется в прозрачном режиме, вне зависимости от финансового продукта;

2) организационные модели реализации банкострахования в современных условиях могут быть различными – вновь образованная компания, приобретение активов, совместное предприятие, соглашение о распространении продуктов, посредничество и другие. При этом, рост сложности страховых и банков-

ских продуктов подталкивает банки и страховые компании к тому, чтобы повышать уровень организационного взаимодействия друг с другом.

### 1.3 Практика банкострахования в РФ и мире

Сегменты и виды банкострахования в России, по мнению ряда исследователей, представлены на рисунке 6.<sup>25</sup>

Как видно из рисунка, банкострахование в нашей стране ориентировано не только на операции, связанные с банковскими услугами, но и на чисто страховые операции, что позволяет говорить об определённой конвергенции между сегментами bankassurance и assurbanking.



Рисунок 6 – Сегменты и виды банкострахования в России

<sup>25</sup> Алехина Е.С. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. № 26. С. 27.

Рассмотрим динамику объёмов банкострахования в РФ, исследования которого проводятся РА Эксперт (рисунок 7) <sup>26</sup>.

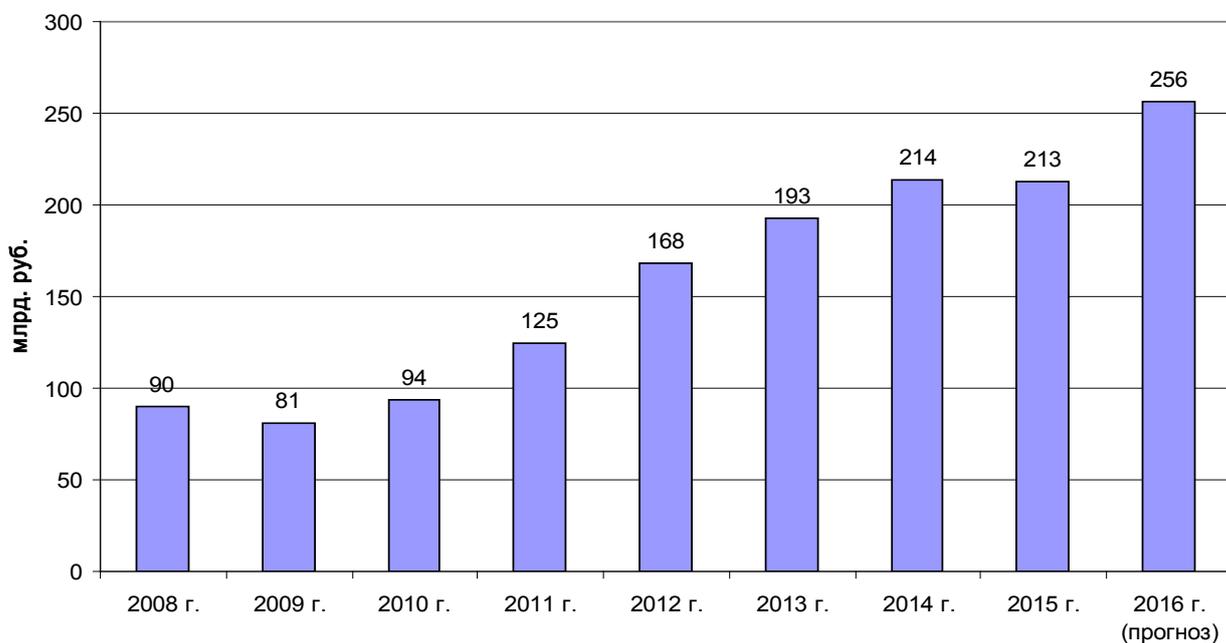


Рисунок 7 – Динамика объёмов рынка банкострахования в РФ в 2008 - 2016 гг. <sup>27</sup>

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что за период с 2009 г. по 2015 г. рост составил более 2,6 раза – с 81 млрд. руб. до 213 млрд. руб. При этом, на 2016 год даётся прогноз в размере 256 млрд. руб. или ещё на 20 % более, что свидетельствует о росте привлекательности данного класса операций, причём как для банков, получающих страховую защиту своих вложений, так и для страховых компаний, которые, таким образом, формируют свои комиссионные доходы.

Рассмотрим структуру рынка банкострахования в нашей стране (рисунок 8).<sup>28</sup>

<sup>26</sup> Муликаева А.М. Банки и страховые компании: основы взаимодействия // Молодой ученый. 2016. № 25. С. 328.

<sup>27</sup> Рейтинговое агентство «РА Эксперт» [Электронный ресурс] : офиц. сайт. URL: <https://raexpert.ru> (дата обращения : 15.11.2018).

<sup>28</sup> Муликаева А. М. Банки и страховые компании: основы взаимодействия // Молодой ученый. 2016. № 25. С. 328.

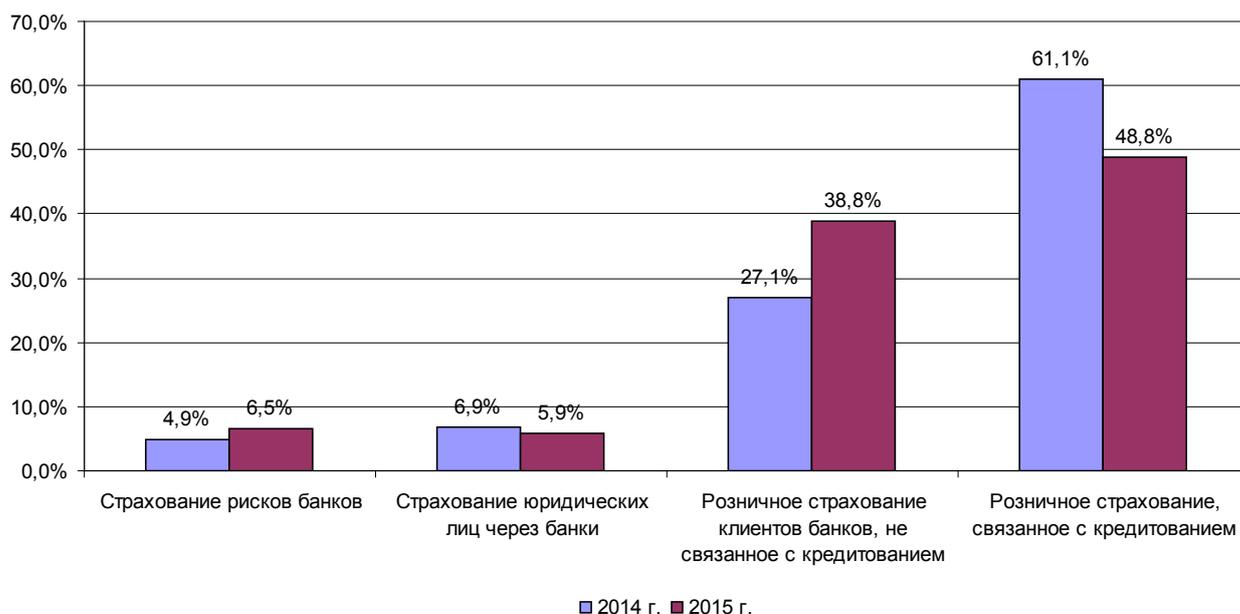


Рисунок 8 – Структура рынка банкострахования в РФ в 2014 - 2015 гг.

Анализ представленных на рисунке данных даёт возможность сделать вывод о том, что в целом по итогам 2014-2015 гг. наиболее востребованными видами банкострахования были розничное страхование, как связанное, так и несвязанное с кредитованием. При этом, наблюдается динамика снижения несвязанного страхования с 61,1 % до 48,8 % и увеличение связанного – с 27,1 % до 38,8 %, что свидетельствует о росте стремления банков к минимизации своих кредитных рисков за счёт страхования. При этом, доли прочих видов страхования существенно меньше. Так, доля страхования прочих рисков составила от 4,9 % до 6,5 %, а страхование юридических лиц через банки – от 5,3 % до 6,9 %.

Рассмотрим долю кэптивных страховых компаний на данном рынке в РФ (рисунок 9) <sup>29</sup>.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что на российском рынке банкострахования, начиная с 2014 года преобладают кэптивные фирмы, так как их доля в общем количестве увеличилась до 52 % в 2014 году и до 66 % в 2015 году. При этом, в 2008 - 2009 гг. данная доля

<sup>29</sup> Муликаева А.М. Банки и страховые компании: основы взаимодействия // Молодой ученый. 2016. № 25. С. 328.

составляла всего 15 - 16 %. Данный факт свидетельствует о том, что банковский и страховой бизнес в нашей стране практически срослись.

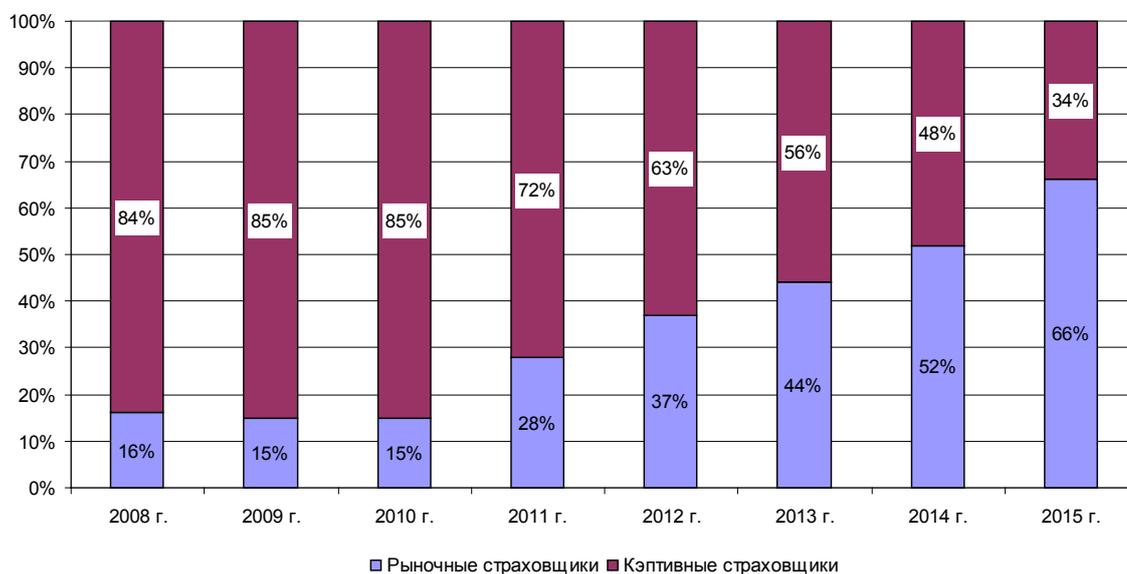


Рисунок 9 – Доля кэптивных страховых компаний на рынке банкострахования РФ в 2008 - 2015 гг.

Доля страхования жизни, проводимого по каналам банкострахования в странах Западной Европы представлена на рисунке 10<sup>30</sup>.

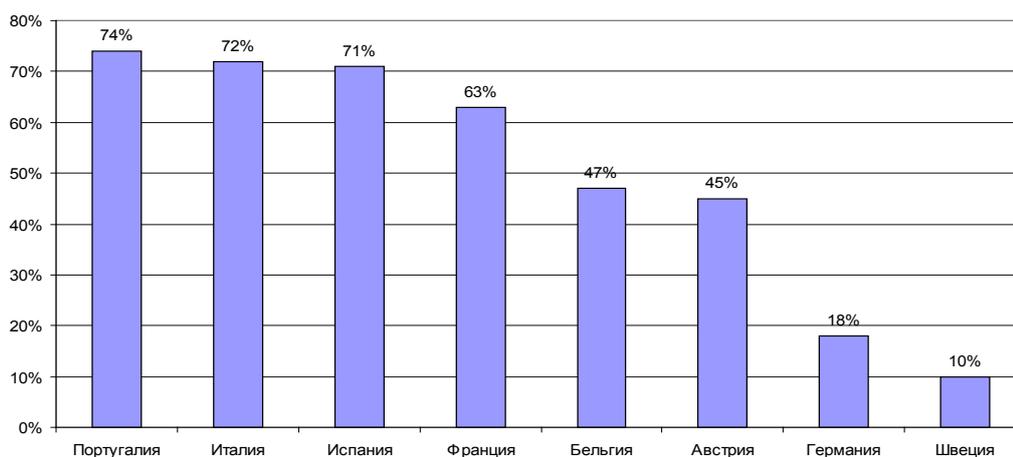


Рисунок 10 – Доля страхования жизни, проводимого по каналам банкострахования в странах Западной Европы в 2013 г.

<sup>30</sup> Аверченко О.Д. Зарубежный опыт банкострахования в условиях глобализации финансовых рынков // Финансы и кредит. 2016. № 14. С. 36.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что для отдельных стран Западной Европы характерно преобладание банкострахования в страховании жизни. К таким странам относятся, прежде всего, Португалия, Италия, Испания и Франция с долей более 60 %. Примечательно, что для Германии и Швеции, также обладающими высокоразвитыми финансовыми системами, данные показатели существенно ниже, и составляют, соответственно, 18 % и 10 %.

Концентрация банкострахования на страховании жизни в странах Западной Европы обуславливается, прежде всего, развитой институциональной инфраструктурой, позволяющей эффективно взыскивать долги и снижать риски по клиенту, в результате чего наиболее значимым риском становится именно риск потери жизни.

Доля прочего страхования, не относящегося к страхованию жизни в странах Западной Европы, представлена на рисунке 11.<sup>31</sup>

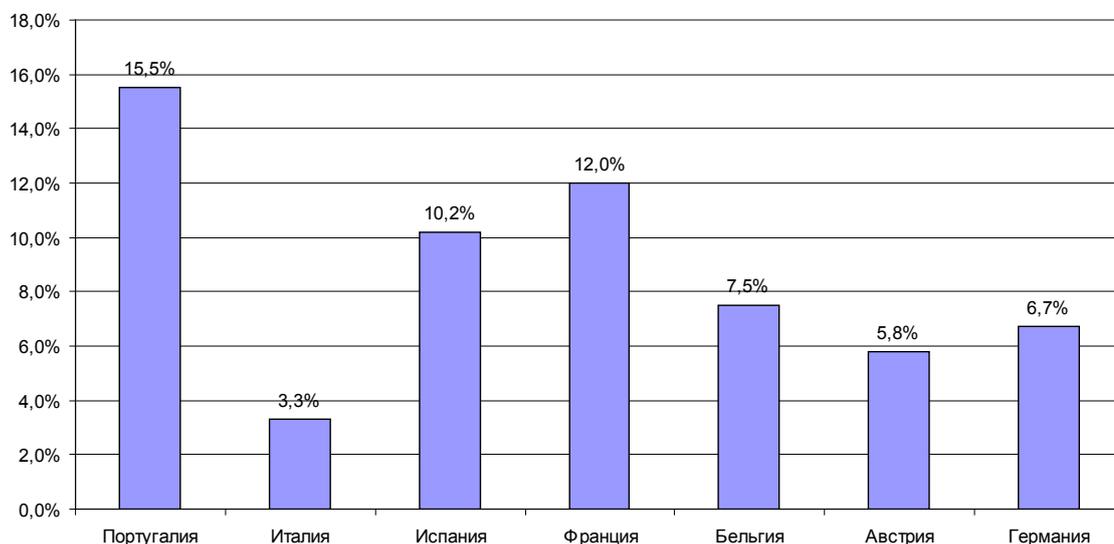


Рисунок 11 – Доля прочего страхования, не относящегося к страхованию жизни в отдельных странах Западной Европы в 2013 г.

Как видно из рисунка, доля прочего банкострахования страхования со-

<sup>31</sup> Аверченко О.Д. Зарубежный опыт банкострахования в условиях глобализации финансовых рынков // Финансы и кредит. 2016. № 14. С. 36.

ставляет от 3 % до 15 % в зависимости от страны. При этом, его доля существенно меньше доли банкострахования жизни, что свидетельствует о приоритетах при кредитовании. Это позволяет сделать вывод о том, что распространённой практикой в странах Западной Европы является страхование жизни в рамках банкострахования как один из элементов кредитной работы.

Проведённое в главе 1 исследование позволяет сформулировать следующие обобщающие выводы:

1) взаимодействие банковской и страховой деятельности осуществляется в банках банкострахования, нацеленного на получение синергетического эффекта от объединения ресурсов, капитала, технологий банками и страховыми компаниями;

2) применяемые формы и модели банкострахования зависят от глубины конвергенции между банками и страховыми компаниями. Низкий уровень конвергенции способствует продаже унифицированных страховых продуктов, высокий – глубоко структурированных;

3) в российских условиях банкострахование является одним из ведущих видов страхования, что повторяет путь таких стран Западной Европы, как Франция, Португалия и Испания. При этом, основной российской моделью реализации банкострахования является создание кэптивных страховщиков. Кроме того, особенностью банкострахования в странах Западной Европы является упор на страхование жизни как наиболее значимый риск при страховании.

## 2 АНАЛИЗ ОБЪЕДИНЕНИЯ БАНКОВСКОЙ И СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПАО РОСГОССТРАХ

### 2.1 Финансово-экономическая характеристика ПАО СК Росгосстрах

«Росгосстрах» является российской страховой компанией, созданной 10.02.1992 г. При этом, компания рассматривает себя как исторического правопреемника Госстраха СССР, который был основан 06.10.1921 г., и осуществлял операции по страхованию на территории страны. На момент основания в 1992 году компания полностью принадлежала государству.

Организационно-правовая форма компании – публичное акционерное общество (ПАО). Центральный офис компании располагается в Москве.

В связи с тем, что компания организационно унаследовала от предшественника значительные объёмы собственности и инфраструктуры страхования, на протяжении длительного периода времени ПАО Росгосстрах является одним из лидеров страхования РФ по таким показателям, как размер собранных страховых премий, активы и резервы страховой организации и некоторых других. Является системообразующей страховой компанией для Российской Федерации.

В середине 2003 года большая часть пакета акций страховой компании (77 % – 4 акции) была продана на рынке частным инвесторам. Начиная с 2005 года начинается процесс формирования финансовой группы Росгосстраха. При этом, с целью соответствия страховому законодательству РФ в отдельную компанию была выделена компания «Росгосстрах-Жизнь», занимающаяся страхованием жизни. В период 2007 - 2008 годов были выкуплены у ИФД КапиталЪ страховые компании, осуществлявшие страхование, перестрахование, медицинское страхование и страхование жизни. Для этого, в составе компании был выделен специальные бренд «Капитал».

Начиная с 2010 года на базе десяти территориальных подразделений страховых компаний группы была создана федеральная компания ООО «Росгосстрах». Целью её создания была консолидация прав и обязательств региональных и межрегиональных обществ группы Росгосстрах перед партнёра-

ми и клиентами. Результатом данной операции стало то, что к ООО «Росгосстрах» перешла вся филиальная сеть компании.

Во второй половине 2010 года государством были проданы оставшиеся у него 13,1 % акций компании, в результате чего она стала полностью частной.

В конце 2015 года компания реорганизована в ПАО СК «Росгосстрах», а в самом конце 2016 года было заключено соглашение о том, что она продаётся холдингу «Открытие», что привело к формированию на рынке РФ крупного банковско-страхового конгломерата.

По итогам 3-го квартала 2017 года крупной «ФК Открытие» был получен полный контроль над владельцами акций Росгосстраха, в результате чего компания прекратила своё самостоятельное существование, став частью холдинга.

Вплоть до 2014 года компания проводила экспансию на рынки стран СНГ. Так, функционировали дочерние страховые компании в Белоруссии, Армении и на Украине. По итогам 2014 года дочерняя украинская компания «Провидна» была продана консорциуму инвесторов.

Миссия Росгосстраха: Защита благосостояния людей путем предоставления им доступных и отвечающих их потребностям страховых услуг»

Стратегическая цель Росгосстраха: Сделать из Росгосстраха в течение 10-15 ближайших лет компанию, которая из года в год будет эталоном:

- надежности и качества обслуживания для клиентов в финансовой отрасли;
- качества работы сотрудников и качества управления людьми и процессами;
- работодателя для сотрудников в финансовой отрасли.

В качестве основных направлений деятельности компании выступают:

- страхование имущества физических лиц;
- страхование имущества и ответственности юридических лиц;
- страхование жизни и обязательное пенсионное страхование;
- массовое ритуальное страхование;
- автострахование.

В составе группы Росгосстрах организованы 83 региональных подразделения.

Основные показатели деятельности предприятия представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Основные показатели деятельности ПАО СК «Росгосстрах» в 2014 - 2016 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, процентов	
	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Страховые премии брутто, млн. руб.	142926	162840	141220	19914	-21620	13,9	-13,3
Заработанные страховые премии, млн. руб.	108823	139081	133336	30258	-5745	27,8	-4,1
Результат от страховой деятельности, млн. руб.	24495	10470	-11080	-14025	-21550	-57,3	-205,8
Чистая прибыль, млн. руб.	4242	-4650	-33260	-8892	-28610	–	615,3
Совокупный убыток, млн. руб.	4391	-5024	-33261	-9415	-28237	–	562,0
Среднегодовой размер активов, млн. руб.	165975	181214	172884	15239	-8330	9,2	-4,6
Среднегодовой размер собственных средств, млн. руб.	26171	29980	18041	3809	-11939	14,6	-39,8
Капитализация компании, млн. руб.	155144	170937	189053	15793	18116	10,2	10,6

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что для ПАО СК «Росгосстрах» свойственна неустойчивая динамика объёмов полученных страховых премий брутто. Так, составляя в 2014 году 142,9 млрд. руб., по итогам 2015 года данный показатель увеличился до 162,8 млрд. руб. или на 19,9 млрд. руб. или на 13,9 %. В 2016 году наблюдается сокращение объёмов страховых премий брутто на 21,6 млрд. руб. до 141,2 млрд. руб., показав снижение на 13,3 %. В результате этого, по итогам 2016 года объёмы полученных страховых премий стали меньше, нежели чем на начало периода. Данный факт свидетельствует о наличии у компании существенных трудностей, связанных с развитием бизнеса.

Достаточно схожую динамику возможно зафиксировать и по объемам заработанных премий в компании. Если на начало периода они составляли 108,8 млрд. руб., то в 2015 году фиксируется их рост на 30,3 млрд. руб. или на 27,8 %. Однако, некоторое ухудшение макроэкономических условий в 2016 году привело к тому, что по итогам года объемы заработанных премий в компании уменьшились до 133,3 млрд. руб. или на 5,7 млрд. руб. меньше, чем в предыдущем году, снижение составило 4,1 %.

Результаты страховой деятельности компании ухудшались. Так, чистая прибыль предприятия присутствовала только по итогам 2014 года в размере 4242 млн. руб., в следующем, 2015 году она сократилась на 8,9 млрд. руб., в результате чего ПАО СК «Росгосстрах» получил убыток в размере 4,7 млрд. руб. В 2016 году чистый убыток предприятия вырос на 28,6 млрд. руб., или в 6,2 раза и составил 33,3 млрд. руб., что свидетельствует о невозможности ведения компанией прибыльной деятельности и нарастании негативных тенденций. Ту же динамику имеет и совокупный убыток. Если на начало периода в целом по страховой компании фиксировалась прибыль в размере 4,4 млрд. руб., то на конец периода – убыток в размере 33,3 млрд. руб.

По показателю среднегодового размера активов у предприятия наблюдается неустойчивая динамика. Если на начало периода они составляли 166,0 млрд. руб., то по итогам 2015 года фиксируется их рост на 15,2 млрд. руб. или на 9,2 %, сменившийся по итогам 2016 года снижением в размере 8,3 млрд. руб. или на 4,6 %.

Также неустойчивым бы и среднегодовой объем собственных средств страховой компании. Если на начало периода они составляли 26,2 млрд. руб., то в 2015 году фиксируется рост показателя до 30 млрд. руб. или на 3,8 млрд. руб., что составило 14,6 % прироста. В 2016 году рост собственного капитала, ввиду значительных убытков, прекратился, и сменился обвальным снижением, в результате чего значение показателя сократилось до 18,0 млрд. руб. или на 11,9 млрд. руб., показав снижение на 39,8 %.

Капитализация компании, несмотря на это, имела тенденцию к увеличе-

нию. Если в 2014 году она составляла 155,1 млрд. руб., то в 2015 году – уже 170,9 млрд. руб. или на 15,8 млрд. руб. или на 10,2 % больше. В 2016 году фиксируется дальнейший рост показателя до 189,1 млрд. руб. или на 18,1 %, что составило 10,6 % прироста.

## **2.2 Анализ деятельности ПАО СК Росгосстрах на рынке банкострахования**

Основные конкуренты ПАО СК «Росгосстрах» по географическому распределению бизнеса представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные конкуренты ПАО СК «Росгосстрах» по географическому распределению

Наименование	Подразделения
ОАСО «Ингосстрах»	83 филиала в 220 населённых пунктах
ОАО СК «Альянс»	80 филиалов, 2 представительства, более 400 офисов
СПАО «РЕСО-Гарантия»	790 офисов
ОАО «АльфаСтрахование»	75 филиалов
АО «СОГАЗ»	77 филиалов, более 500 офисов

Как видно из таблицы, у большинства основных конкурентов ПАО СК «Росгосстрах» имеются филиалы в 70 и более регионов РФ. При этом, у самой ПАО СК «Росгосстрах» открыты филиалы в 83 регионах. В этих условиях возможно сделать вывод о том, что уровень конкуренции между крупнейшими страховыми компаниями по географическому положению примерно одинаков, что говорит о том, что уровень конкурентоспособности той или иной крупной страховой компании обуславливается в значительной степени не географическим покрытием, а другими факторами.

Рассмотрим количество видов страхования, на которые имеют лицензии основные конкуренты ПАО СК «Росгосстрах». Информация по данному направлению деятельности страховых компаний представлена в таблице 6.

По состоянию на 01.02.2018 г. ПАО СК «Росгосстрах» имеет лицензии на осуществление 27 видов страхования <sup>32</sup>.

<sup>32</sup> Список залицензированных видов страхования у компании Росгосстрах [Электронный ресурс] // Страхование сегодня : офиц. сайт. URL : <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/30/register/?section=r04#tabs> (дата обращения : 01.03.2018).

Таблица 6 – Основные конкуренты ПАО СК «Росгосстрах» по ассортименту страховых продуктов

Наименование	Количество видов страхования	Количество правил страхования
ОАСО «Ингосстрах»	21	–
ОАО СК «Альянс»	20	> 130
СПАО «РЕСО-Гарантия»	20	130
ОАО «АльфаСтрахование»	20	–
АО «СОГАЗ»	20	–

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что крупнейшие страховые компании РФ, как правило, имеют в своём распоряжении разрешения на производство 20 и более видов страхования, что позволяет им иметь объёмы страховых услуг, хотя и несколько меньшие, чем у ПАО СК «Росгосстрах», но сопоставимые с ним.

Рассмотрим динамику объёмов страховых премий, собранных в Амурской области компаниями группы «Росгосстрах», куда входят ПАО СК «Росгосстрах», ПАО СК «Росгосстрах-Жизнь» (рисунок 12)<sup>33</sup>.

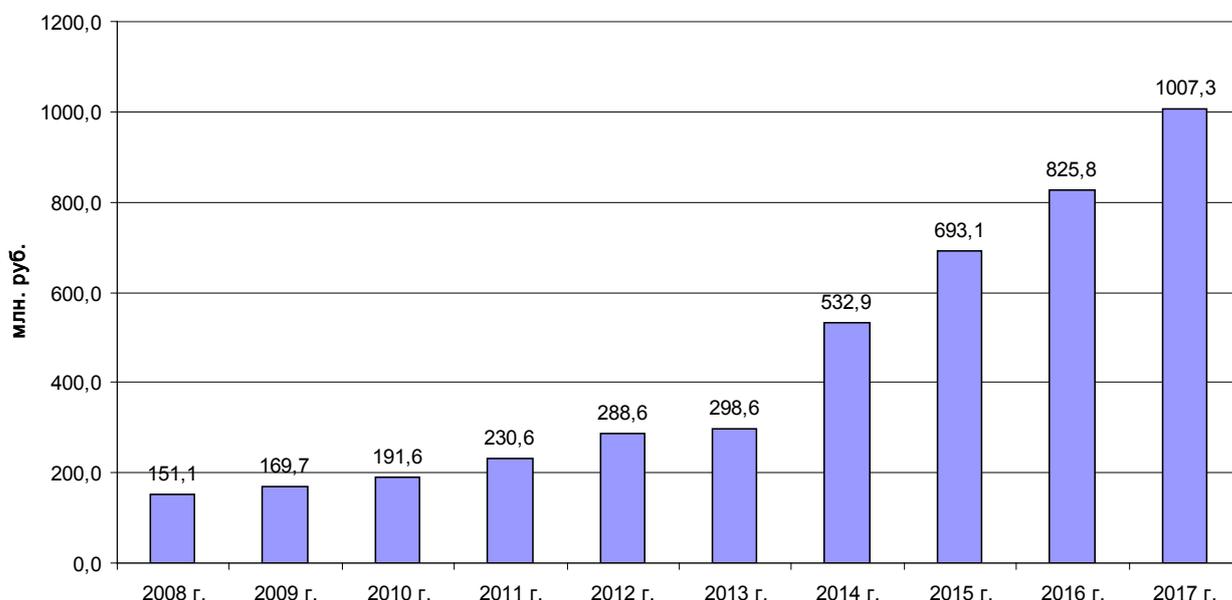


Рисунок 12 – Динамика объёмов собранных премий страховыми компаниями группы «Росгосстрах» на территории Амурской области в 2008 - 2017 гг.

<sup>33</sup> Страхование сегодня [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL : <http://www.insur-info.ru>. (дата обращения : 01.03.2018).

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что наблюдается быстрое увеличение объёмов полученной премии страховыми компаниями группы. Если в 2008 гг. они составляли чуть более 150 млн. руб., то к 2014 г. фиксируется их более чем трёхкратный рост. Следствием этого стало то, что объёмы премий превысили 0,5 млрд. руб. По итогам 2017 года впервые на территории региона фиксируется сбор премий группой компаний «Росгосстрах» в объёмах, превышающих 1 млрд. руб.

Динамика сбора премий различными компаниями группы представлена на рисунке 13<sup>34</sup>.

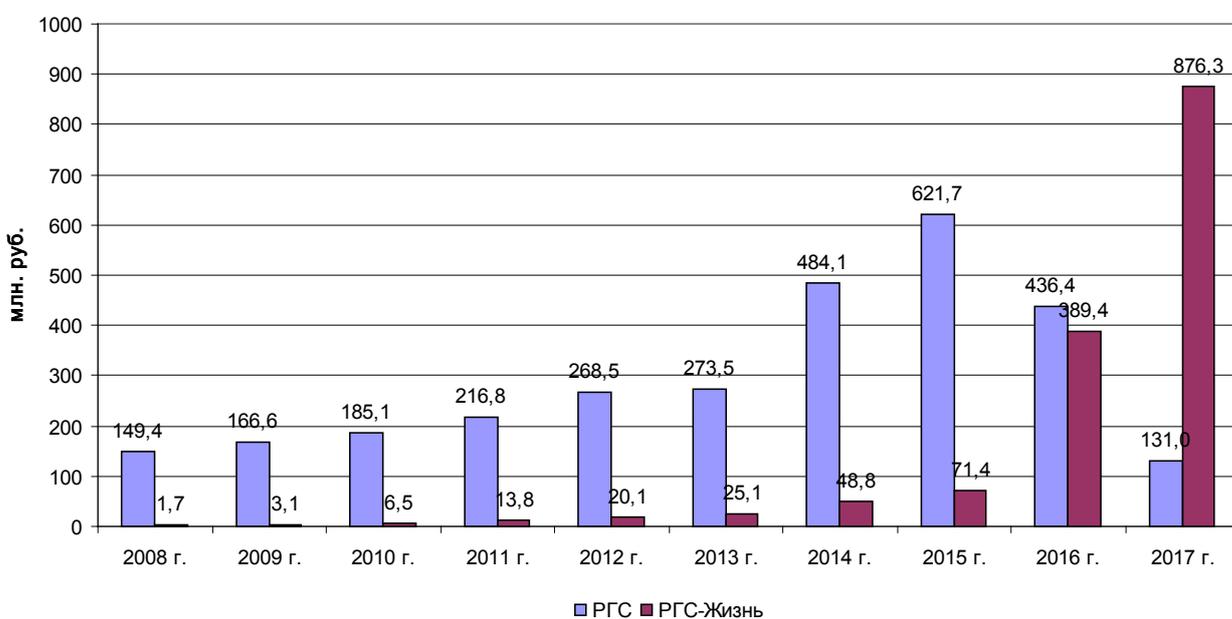


Рисунок 13 – Распределение полученных премий внутри группы компаний «Росгосстрах» в Амурской области в 2008 - 2017 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что ПАО СК «Росгосстрах» как получатель страховых премий активно наращивала объёмы своего бизнеса на протяжении периода с 2008 по 2015 гг. За это время объёмы сборов увеличились более чем в 4 раза – со 145,4 до 621,7 млн. руб., что свидетельствует о том, что наблюдалось развитие рынка страхо-

<sup>34</sup> Страхование сегодня [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL : <http://www.insur-info.ru>. (дата обращения : 01.03.2018).

вания в целом.

Объёмы операций, приходящихся на страхование жизни, были невелики, однако, также увеличивались. При этом, примерный паритет в объёмах был достигнут в 2016 году, когда объёмы премий, проходящих через компанию «Росгострах-Жизнь» были лишь немногим меньше, чем через «Росгосстрах». В 2017 году ситуация кардинально поменялась. Так, объёмы премий по страхованию жизни существенно выросли, и составили 876,3 млн. руб., в то время, как по прочим видам страхования – сократились более чем в 4 раза – с 436,4 до 131,1 млн. руб., что свидетельствует о повышении привлекательности операций, связанных со страхованием жизни в регионе.

Структура премий в разрезе компаний представлена на рисунке 14 <sup>35</sup>.

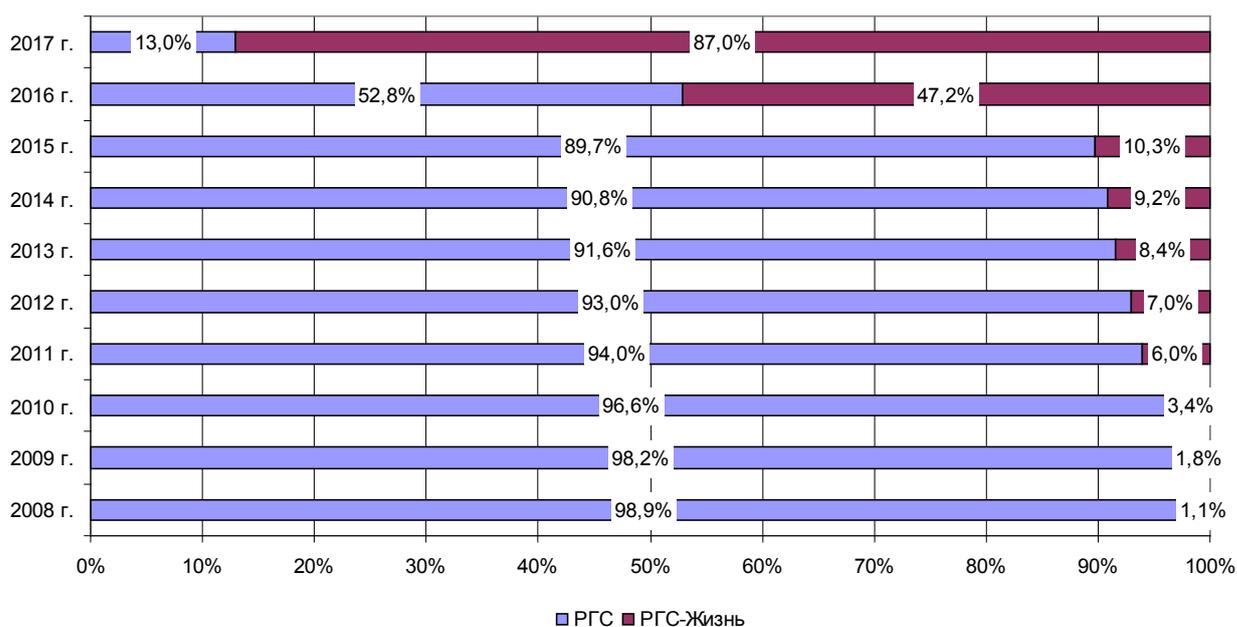


Рисунок 14 – Структура премий, полученных группой «Росгосстрах» в разрезе компаний в Амурской области в 2008 - 2017 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в период 2008 - 2017 гг. на рынке Амурской области произошёл перелом в структуре сбора страховых премий. Так, до 2016 года основным получа-

<sup>35</sup> Страхование сегодня [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL : <http://www.insur-info.ru>. (дата обращения : 01.03.2018).

телем премий была компания ПАО СК «Росгосстрах», а после – ПАО СК «Росгосстрах-Жизнь». Прежде всего, это связано с тем, что существует нормативное требование к организационному обособлению страховых компаний, осуществляющих страхование жизни. Это позволяет сделать вывод о том, что страхование жизни как операция в регионе стала существенно более популярной в период 2016 - 2017 гг., нежели чем ранее.

Определим место группы «Росгосстрах» на рынке Амурской области. Для этого, вначале рассмотрим общее развитие страхового рынка региона. Динамика общих объёмов премий, полученных на нём представлена на рисунке 15 <sup>36</sup>.

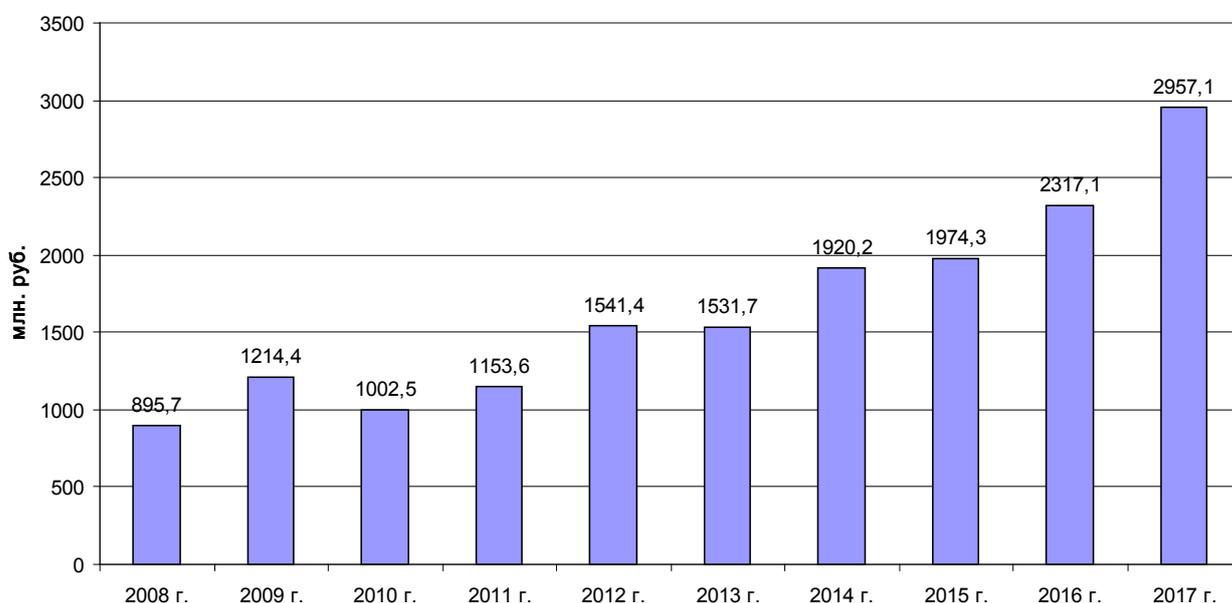


Рисунок 15 – Динамика страховых премий в Амурской области в 2008 - 2017 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в период 2008 - 2011 гг. для страхового рынка Амурской области было характерно неустойчивое развитие, так как рост его объёмов чередовался снижением. Кроме того, в период 2012 - 2013 гг. наблюдалась стабилизация объёмов премий в размере 1,5 млрд. руб., однако, затем фиксируется постепенный рост объёмов. В результате этого, по итогам 2017 года объём страхового рынка

<sup>36</sup> Банк России [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL : <https://www.cbr.ru> (дата обращения : 01.03.2018).

региона по премиям составил почти 3 млрд. руб., увеличившись за год на 27,6 %. Данный факт свидетельствует о том, что в целом рыночная ситуация в регионе для страховых компаний удовлетворительная, за счёт активного роста страхового рынка они имеют возможности по быстрому развитию своей деятельности и наращиванию объёмов операций.

Проведём анализ рыночной доли группы компаний «Росгосстрах» на рынке Амурской области в целом. Данные для анализа представлены на следующем рисунке 16<sup>37</sup>.

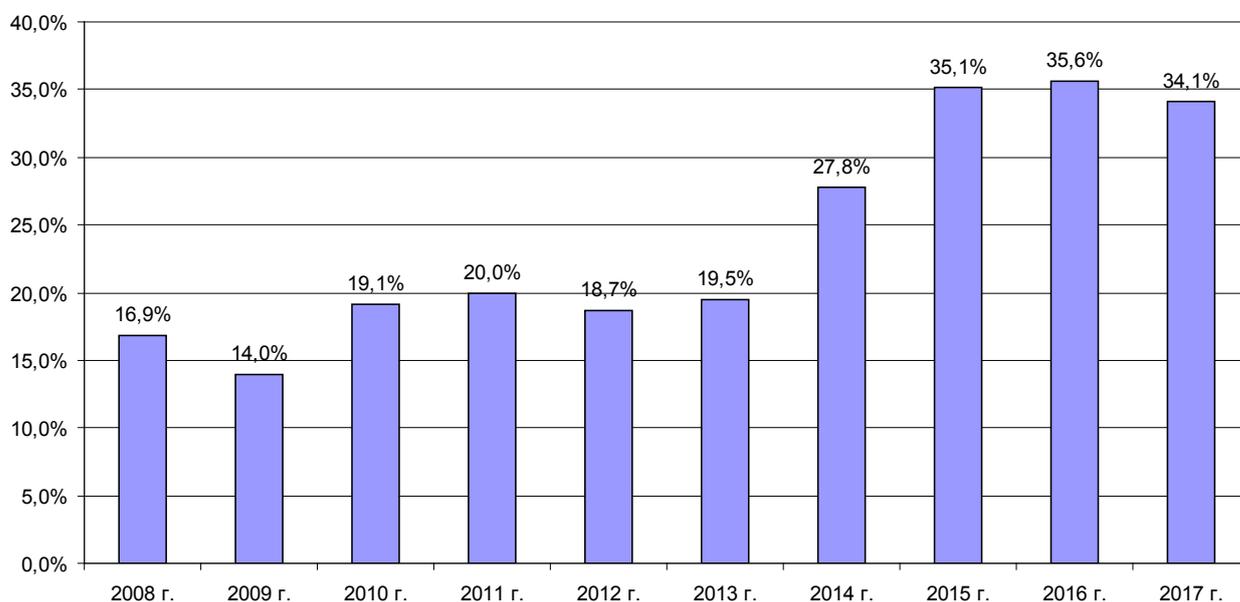


Рисунок 16 – Динамика доли группы страховых компаний «Росгосстрах» на рынке Амурской области в 2008 - 2017 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что выделяются три периода функционирования группы страховых компаний «Росгосстрах» на рынке Амурской области. Первый период охватывает время с 2008 по 2013 гг., когда доля компании была достаточно стабильной, хотя и проявляла стремление к росту, в результате чего она увеличилась с 16,9 % до 19,5 %.

<sup>37</sup> Источник: расчёты автора.

Второй период у компании наблюдается с 2013 по 2015 гг. В это время фиксируется быстрое увеличение её доли на рынке с 19,5 % до 35,1 %, что позволяет считать её одним из лидеров рынка региона. Дальнейшее наращивание доли рынка для компании нерационально, так как в таком случае она будет находиться под повышенным уровнем надзора со стороны региональных органов Федеральной антимонопольной службы.

В период 2015 - 2017 гг. наблюдается стабилизация доли компании в пределах 34,1 % – 35,6 %, что позволяет говорить об устойчивости её положения на настоящий момент и существенном влиянии на состояние рынка.

Проведём анализ основных конкурентов группы компаний «Росгосстрах» на рынке Амурской области, что представлено в таблице 7 <sup>38</sup>.

Таблица 7 – Основные конкуренты группы компаний «Росгосстрах» на рынке Амурской области в 2015 - 2017 гг. по премиям

Наименование компании (группы)	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	сумма, млн. руб.	доля рынка, в процентах	сумма, млн. руб.	доля рынка, в процентах	сумма, млн. руб.	доля рынка, в процентах
АльфаСтрахование	17,8	0,9	77,1	3,3	274,5	9,3
ВСК	188,8	9,6	183,4	7,9	198,3	6,7
Гелиос	317,2	16,1	322,8	13,9	245,7	8,3
СбербанкСтрахование	177,0	9,0	267,0	11,5	341,8	11,6
СОГАЗ	96,7	4,9	96,5	4,2	179,1	6,1
Согласие	102,5	5,2	125,1	5,4	71,3	2,4
Сосьете Женераль	24,8	1,3	69,3	3,0	118,7	4,0
НСГ-Росэнерго	0,0	0,0	0,2	0,0	274,5	9,3

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что крупнейшие конкуренты страховых компаний группы «Росгосстрах» существенно уступают ей как по доле рынка, так и по объёмам собранной страховой премии. Так, крупнейшей по итогам 2015 года компанией была компания «Гелиос», доля которой на рынке региона составила 16,1 % против 35,1 % у группы компаний «Росгосстрах», в 2016 году – также у компании «Гелиос» в размере

<sup>38</sup> Субъекты страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России : офиц. сайт. URL : [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance) (дата обращения : 01.03.2018).

13,9 % против 35,6 % у группы компаний «Росгосстрах», а в 2017 году – у компании «СбербанкСтрахование», доля которой составила 11,6 % против 34,1 % или почти в 3 раза меньше, нежели чем у рассматриваемой группы компаний.

Проведём анализ доли на рынке компаний, которые являются кэптивными, либо в существенной степени осуществляющими свою деятельность с учётом наличия в составе группы, в которую они включены, опорного банка.

Основные сведения о таких компаниях, действующих на рынке Амурской области по итогам 2017 года представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Основные сведения о страховых компаниях, входящих в состав финансово-промышленных групп, в которые входят крупные банки, а также кэптивных страховых компаниях, действующих на территории Амурской области

Страховая компания	Группа	Кэптивная	Банки группы
СК Согласие	ОНЭКСИМ	Да	КБ «Ренессанс Кредит», ИБ «Ренессанс Капитал», КБ МФК, АО Банк Таврический
СбербанкСтрахование	Сбербанк	Да	Сбербанк
АльфаСтрахование	Альфагрупп	Да	Альфа-банк
Сосьете Женераль	Сосьете Женераль	Да	Росбанк, Руссфинансбанк, Дельтакредит
Гелиос	Петропавловск	Нет	АТБ
СОГАЗ	Газпром	Нет	Газпромбанк и др.

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что значительное количество действующих на территории Амурской области страховых компаний либо являются кэптивными страховыми компаниями, либо – членами крупных финансово-промышленных групп, в состав которых входят значимые банки.

При этом, крупнейшими компаниями, которые не аффилированы напрямую с банками и не входят в состав каких-либо групп, на сегодняшний день на территории Амурской области являются:

- НСГ Росэнерго;
- СК ВСК;

– СК Хоска.

Проведём анализ страховых операций, которые могут иметь отношение к взаимодействию с банками. К ним отнесены:

- страхование жизни;
- личное страхование, отличное от страхования жизни;
- имущественное страхование;
- страхование гражданской ответственности.

Необходимо отметить, что данные операции в составе статистической отчётности Банка России как регулирующего органа не имеют явного признака, с помощью которого их возможно отнести к операциям bankassurance.

Динамика объёмов страховых премий по страхованию жизни компаниями, аффилированными с теми или иными банками в пределах Амурской области представлены в таблице 9 <sup>39</sup>.

Таблица 9 – Динамика объёмов страховых премий по страхованию жизни страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013-2017 гг.

в миллионах рублей

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
СбербанкСтрахование	60,1	226,2	162,6	155,2	267,3
АльфаСтрахование	3,2	0,3	0,1	75,2	270,6
Сосьете Женераль	93,4	47,4	13,1	53,2	68,6
Гелиос	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
СОГАЗ	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Всего	156,7	274,0	175,8	283,6	606,5
Росгосстрах	22,2	45,7	67,8	379,1	866,6
Итого	178,9	319,7	243,6	662,7	1473,1

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что объём полученных аффилированными с банками тем или иным образом премий по страхованию жизни хотя и вырос в периоде со 156,7 до 606,5 млн.

<sup>39</sup> Субъекты страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России : офиц. сайт. URL : [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance) (дата обращения : 01.03.2018).

руб., тем не менее, по итогам 2016-2017 гг. был меньше, нежели чем у группы «Росгосстрах». Это указывает на значительные возможности группы по мобилизации данных ресурсов и наличии возможностей, превышающих возможности всех других компаний вместе взятых на рынке bankassurance.

Также, необходимо указать на тот факт, что отдельными компаниями проводилась различная политика в отношении страхования жизни как одного из видов банкострахования. Так, такие компании, как СК «Согласие», СК «Гелиос» и СК «СОГАЗ» данных операций не проводили в сколько-нибудь значимом объёме.

Максимальные же суммы собранных премий пришлось на такие компании, как СК «СбербанкСтрахование» и СК «СбербанкСтрахование-Жизнь», СК «Сосьете Женераль», а также СК «АльфаСтрахование». Причём, если первые две компании занимаются страхованием жизни уже в течение длительного периода и со значительным масштабом, то для СК «АльфаСтрахование» данная деятельность стала значимой только в 2016 - 2017 гг., когда объёмы полученных ею премий увеличились до 75,2 - 270,6 млн. руб., в результате чего она вошла в тройку крупнейших страховых компаний региона по данному виду банкострахования.

Проведём анализ долей рынка данных компаний, что представлено в таблице 10<sup>40</sup>.

Таблица 10 – Динамика доли рынка страховых премий по страхованию жизни страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013 - 2017 гг.

в процентах

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6
СК Согласие	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
СбербанкСтрахование	3,9	11,8	8,2	6,7	9,0
АльфаСтрахование	0,2	0,0	0,0	3,2	9,2

<sup>40</sup> Рассчитано автором.

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6
Сосьете Женераль	6,1	2,5	0,7	2,3	2,3
Гелиос	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
СОГАЗ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Всего	10,2	14,3	8,9	12,2	20,5
Росгосстрах	1,4	2,4	3,4	16,4	29,3
Итого	11,7	16,6	12,3	28,6	49,8

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что в целом доля страховых компаний, являющихся либо кэптивными, либо осуществляющими операции по страхованию жизни в рамках банкострахования, имеют тенденцию к росту рыночной доли. Так, в 2013 году она составляла 10,2 %, а по итогам 2017 года фиксируется её увеличение до 20,5 % без учёта группы «Росгосстрах». Доля данной группы также заметно выросла в периоде. Если на начало периода она составляла 1,4 %, то на конец – уже 29,3 %. В совокупности доля данных организаций на рынке при проведении подобных операций увеличилась с 11,7 % до 49,8 %. Таким образом, по итогам 2017 года почти половина всего объёма операций по страхованию жизни в регионе проводится фирмами, осуществляющими банкострахование.

Проведём анализ динамики страховых премий, собранных организациями, проводящими операции банкострахования по личному страхованию, отличному от страхования жизни в регионе, что представлено в таблице 11.<sup>41</sup>

Таблица 11 – Динамика объёмов страховых премий по личному страхованию, отличному от страхования жизни страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013 - 2017 гг.

в миллионах рублей

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6
СК Согласие	13,0	1,7	2,6	2,9	2,3
СбербанкСтрахование	0,0	0,0	0,7	63,9	8,9

<sup>41</sup> Субъекты страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России : офиц. сайт. URL : [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance) (дата обращения : 01.03.2018).

## Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6
АльфаСтрахование	1,0	1,2	0,2	0,7	0,0
Сосьете Женераль	31,4	27,4	8,2	18,2	20,0
Гелиос	38,8	71,0	105,3	119,1	42,1
СОГАЗ	3,3	8,1	25,8	24,3	37,2
Всего	87,5	109,4	142,8	229,1	110,5
Росгосстрах	62,0	145,1	107,4	58,5	23,0
Итого	149,5	254,5	250,2	287,6	133,5

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что наблюдается неустойчивая динамика объёмов операций, связанных с банкострахованием в части личного страхования, отличного от страхования жизни. При исключении группы «Росгосстрах», объёмы премий по такому виду страхования кэптивных и связанных с банками страховых компаний росли на протяжении периода 2013 - 2016 гг. За это время объёмы собранных премий в регионе увеличились с 87,5 до 229,1 млн. руб. или в 2,6 раза. Однако, по итогам 2017 года фиксируется снижение данного показателя – до 110,5 млн. руб. или более чем в 2 раза.

По группе «Росгосстрах» наблюдается отличная от рассматриваемого круга страховых компаний ситуация. Так, рост объёмов сбора наблюдался только по итогам 2014 года, когда они увеличились с 62 до 145,1 млн. руб., после чего фиксируется быстрое снижение объёмов. Так, по итогам 2016 года объёмы сбора премий сократились до 58,5 млн. руб., а в 2017 году – до 23 млн. руб., что говорит о снижении привлекательности данного вида страхования, причём как для самой группы «Росгосстрах», так и для её клиентов.

В целом же по Амурской области активный рост по совокупной сумме собранных премий по данному виду банкострахования наблюдался в 2014 и 2016 гг., причём в 2016 году он был связан с ростом объёмов премий прочих фирм. Тем не менее, сокращение объёмов премий и группы «Росгосстрах» и других рассматриваемых компаний привело к тому, что совокупная сумма страховых премий сократилась более чем в 2 раза – с 287,6 до 133,5 млн. руб., что указывает на снижение активности использования масштабов личного

страхования, отличного от страхования жизни, как инструмента в банкостраховании.

Проведём анализ долей рынка рассматриваемого круга компаний, что представлено в таблице 12.<sup>42</sup>

Таблица 12 – Динамика доли рынка страховых премий по личному страхованию, отличному от страхования жизни страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013 - 2017 гг.

в процентах

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	0,8	0,1	0,1	0,1	0,1
СбербанкСтрахование	0,0	0,0	0,0	2,8	0,3
АльфаСтрахование	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Сосьете Женераль	2,1	1,4	0,4	0,8	0,7
Гелиос	2,5	3,7	5,3	5,1	1,4
СОГАЗ	0,2	0,4	1,3	1,0	1,3
Всего	5,7	5,7	7,2	9,9	3,7
Росгосстрах	4,0	7,6	5,4	2,5	0,8
Итого	9,8	13,3	12,7	12,4	4,5

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что наибольшие доли рынка наблюдаются по личному страхованию, отличному от страхования жизни, по таким страховым компаниям, как СК «Сосьете Женераль», а также СК «Гелиос». При этом, к концу периода значимая доля общего рынка страхования по данному направлению приходится на СК «СОГАЗ» в размере 1,3 %.

В целом же по совокупности рассматриваемых организаций без учёта группы «Росгосстрах», после увеличения доли с 5,7 % до 9,9 % в период 2013-2016 гг., в 2017 году фиксируется снижение доли до 3,7 % или почти в 2,7 раза, что указывает на снижение привлекательности данного вида страхования.

По группе компаний «Росгосстрах» максимальная доля фиксировалась по итогам 2014 года в размере 7,6 %, после чего она начала снижаться, и по итогам

---

<sup>42</sup> Рассчитано автором.

2017 года она составляла всего 0,8 %, что ниже, чем у СК «Гелиос» и СК «СО-ГАЗ», которые являются лидерами по доле среди рассматриваемого круга.

Существенная доля рынка, приходящаяся на данные операции, фиксировалась в период 2014 - 2016 гг., когда она составляла 12 - 13 %, однако, по итогам 2017 года наблюдается значительное снижение доли рынка по указанному кругу компаний – до 4,5 %, что указывает на то, что данный инструмент в рамках банкострахования не является популярным, что также подтверждается снижением объёмов страховых премий по нему.

Проведём анализ объёмов имущественного страхования у компаний, которые входят в очерченный нами круг. Их показатели представлены в таблице 13.<sup>43</sup>

Таблица 13 – Динамика объёмов страховых премий по имущественному страхованию страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013-2017 гг.

в миллионах рублей

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	48,0	51,9	70,2	77,6	11,4
СбербанкСтрахование	0,0	0,0	5,6	44,4	59,0
АльфаСтрахование	4,3	7,7	6,2	0,8	0,0
Сосьете Женераль	1,5	2,1	2,1	0,0	5,3
Гелиос	15,1	18,3	18,7	17,3	13,6
СОГАЗ	8,8	31,7	37,6	31,8	25,2
Всего	77,7	111,7	140,4	171,9	114,5
Росгосстрах	42,0	48,6	50,4	50,9	49,4
Итого	119,7	160,3	190,8	222,8	163,9

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что по рассматриваемому кругу организаций без учёта группы «Росгосстрах» наблюдается рост объёмов собранных премий с 77,7 до 171,9 млн. руб., в 2013-2016 гг. и только в 2017 году зафиксировано снижение объёмов до 114,5 млн. руб. При этом, лидерами рынка на начало периода были СК «Согласие» и СК

<sup>43</sup> Субъекты страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России : офиц. сайт. URL : [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance) (дата обращения : 01.03.2018).

«Гелиос», а на конец периода – СК «СбербанкСтрахование» и СК «СОГАЗ».

Объёмы собранных группой компаний «Росгосстрах» премий по данному виду страхования были достаточно стабильными, и колебались в периоде от 42 до 50,9 млн. руб., что указывает на постоянство спроса на данную услугу у клиентов. В целом по рассматриваемым компаниям объёмы премий увеличились со 119,7 до 163,9 млн. руб. в периоде, достигая 222,8 млн. руб. по итогам 2017 года.

Проведём анализ долей рынка рассматриваемого круга компаний, что представлено в таблице 14.<sup>44</sup>

Таблица 14 – Динамика доли рынка страховых премий по имущественному страхованию страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013-2017 гг.

в процентах

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	3,1	2,7	3,6	3,3	0,4
СбербанкСтрахование	0,0	0,0	0,3	1,9	2,0
АльфаСтрахование	0,3	0,4	0,3	0,0	0,0
Сосьете Женераль	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2
Гелиос	1,0	1,0	0,9	0,7	0,5
СОГАЗ	0,6	1,7	1,9	1,4	0,9
Всего	5,1	5,8	7,1	7,4	3,9
Росгосстрах	2,7	2,5	2,6	2,2	1,7
Итого	7,8	8,3	9,7	9,6	5,5

Анализ представленных в таблице данных позволяет говорить о том, что доля имущественного страхования, осуществляемого рассматриваемым кругом страховых компаний составила в периоде от 3,9 % до 7,4 %.

При этом, если до 2016 г. по данному показателю наблюдался рост доли, то в 2017 году она существенно (почти в 2 раза) снизилась.

Для группы компаний «Росгосстрах» наблюдается постепенное снижение рыночной доли по данному направлению страхования – с 2,7 % в 2013 году до

<sup>44</sup> Рассчитано автором.

1,7 % по итогам 2017 года.

В целом по рассматриваемому кругу организаций после роста с 7,8 % до 9,6 - 9,7 % от общего размера страхового рынка в 2013-2016 гг., в 2017 году наблюдается сокращение доли до 5,5 %, что свидетельствует о том, что данный инструмент банкострахования существенно утратил свою привлекательность.

Проведём анализ динамики объёмов страховых премий по страхованию гражданской ответственности (добровольному), что представлено в таблице 15<sup>45</sup>.

Таблица 15 – Динамика объёмов страховых премий по страхованию гражданской ответственности страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013 - 2017 гг.

в миллионах рублей

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
СбербанкСтрахование	0,0	0,0	0,4	2,9	4,5
АльфаСтрахование	0,4	0,5	0,6	0,0	0,0
Сосьете Женераль	0,0	0,0	0,1	0,1	0,4
Гелиос	0,9	5,5	9,4	6,1	27,0
СОГАЗ	1,0	1,4	2,2	1,4	1,0
Всего	2,3	7,4	12,7	10,5	33,0
Росгосстрах	2,5	3,2	6,0	12,4	5,7
Итого	4,8	10,6	18,7	22,9	38,7

По итогам проведённого анализа объёмов страховых премий по страхованию гражданской ответственности страховыми компаниями рассматриваемого круга возможно сделать вывод о том, что данный инструмент банкострахования не является популярным.

В максимальной степени его использует только СК «Гелиос», остальные компании используют его в существенно меньшей степени. По рассматриваемому кругу компаний хотя и наблюдается рост объёмов с 2,3 до 33 млн. руб. в периоде. Однако, данное направление страхования не относится к востребован-

<sup>45</sup> Субъекты страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России : офиц. сайт. URL : [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance) (дата обращения : 01.03.2018).

ным и развитым в регионе в банкостраховании. Объёмы премий у группы компаний «Росгосстрах» также увеличились в периоде с 2,5 до 5,7 млн. руб. с максимумом 12,4 млн. руб., а в целом по совокупности страховых организаций, в той или иной мере осуществляющих банкострахование, данный показатель вырос с 4,8 до 38,7 млн. руб. в периоде.

Проведём анализ долей рынка рассматриваемого круга компаний по страхованию гражданской ответственности, что представлено в таблице 16.<sup>46</sup>

Несмотря на активный рост объёмов премий по страхованию гражданской ответственности, тем не менее, без учёта группы компаний «Росгосстрах» их совокупная доля увеличилась с 0,2 % до 1,1 %, а с её учётом – с 0,3 % до 1,3 %. Это позволяет сделать вывод о перспективности данного направления банкострахования. Однако, на сегодняшний день оно недостаточно развито во всех компаниях.

Таблица 16 – Динамика доли рынка страховых премий по страхованию гражданской ответственности страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013 - 2017 гг.

в процентах

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
СбербанкСтрахование	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
АльфаСтрахование	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сосьете Женераль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гелиос	0,1	0,3	0,5	0,3	0,9
СОГАЗ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Всего	0,2	0,4	0,6	0,5	1,1
Росгосстрах	0,2	0,2	0,3	0,5	0,2
Итого	0,3	0,6	0,9	1,0	1,3

Проведём анализ доли потенциальной доли операций по банкострахованию в составе премий по рассматриваемому перечню организаций. Следует учитывать, что не рассматривались обязательные виды страхования (например,

<sup>46</sup> Рассчитано автором.

ОСАГО), которые также могут быть предоставляемы в рамках банкострахования. Результаты расчётов представлены в таблице 17 <sup>47</sup>.

Таблица 17 – Оценка максимального уровня операций по банкострахованию в банках Амурской области страховыми компаниями, аффилированными с банками в Амурской области в 2013-2017 гг.

Компания (группа компаний)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
СК Согласие	67,6	73,8	71,0	64,3	19,4
СбербанкСтрахование	100,0	96,3	95,6	99,8	99,4
АльфаСтрахование	51,7	40,4	39,9	99,5	98,6
Сосьете Женераль	89,1	89,1	94,8	90,2	79,4
Гелиос	63,6	49,6	42,1	44,1	33,7
СОГАЗ	85,6	73,2	67,8	59,6	35,4
Всего	78,9	75,5	64,1	71,8	70,2
Росгосстрах	43,1	45,5	33,4	60,7	93,8
Итого	63,8	62,2	49,2	66,7	80,8

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что возможно выделить две группы страховых компаний. В первую из них входят компании, которые имеют уровень потенциальной доли операций банкострахования более 90 %. Сюда относятся такие компании, как СК «СбербанкСтрахование», СК «Альфа-страхование» и СК «Сосьете Женераль». Данные компании опираются на сильные банки, занимающие ведущие позиции в мире и в России.

Вторую группу занимают страховые компании, у которых доля потенциально относящихся к банкострахованию операций менее 90 %. К ним возможно отнести все остальные банки. При этом, для группы компаний «Росгосстрах» характерна средняя относительно данных групп позиция. Если в начале периода потенциальная доля банкострахования была невысокой (не более 60 %), то по итогам периода она увеличилась до 93,8 %, что возможно объяснить реструктуризацией группы «Росгосстрах», её слиянием с ФК «Открытие» и дальнейшим процессом реформирования, результат которого на сегодняшний день

<sup>47</sup> Рассчитано автором.

неясен.

Выводы:

1) очевиден переход к страхованию жизни в качестве центральной услуги банкострахования, ввиду покрытия им подавляющего большинства рисков, которые могут случиться с клиентом банка, что позволяет упростить процесс страхования, делая его, однако, более затратным для клиента, ввиду покрытия не только рисков, связанных со страхованием, относящихся непосредственно к сделке с банком, но и прочих, неотносящихся к ней рисков;

2) налицо специализация банков на банкостраховании. Пример типичного кэптивного банка – СК «СбербанкСтрахование», в котором доля потенциальных операций, подпадающих под банкострахование, составляет более 95 %. Крупные банки стремятся замкнуть на себя взаимодействие с клиентом, предлагая ему собственную страховую компанию;

3) из пяти крупнейших страховых компаний, являющихся для группы «Росгосстрах» конкурентами, в Амурской области наиболее активны СК «Альфа-Страхование» и СК «СОГАЗ», которые, к тому же, являются членами крупных ФПГ. Результатом этого является более высокий уровень их конкурентоспособности по сравнению с другими страховыми компаниями, прежде всего, за счёт возможности предоставления комплексных финансовых услуг, в том числе – банковских.

### **2.3 Факторы, влияющие на эффективность деятельности ПАО СК Росгосстрах**

Проведём анализ факторов, влияющих на эффективность деятельности ПАО СК РГС. Для этого, вначале проведём PEST-анализ внешней среды компании, что представлено в таблице 18.

В качестве шкалы оценки используем значения от – 5 до + 5, где отрицательная оценка предполагает отрицательное влияние фактора, а положительная – положительное.

Таблица 18 – PEST-анализ ПАО СК РГС

Р - политические факторы	Оценка	Е - экономические факторы	Оценка
1 Неопределённая ситуация с внешним давлением на РФ	-3	1 Низкая привлекательность страхования как самостоятельного вида деятельности по сравнению с другими видами финансовой деятельности	-2
2 Устойчивость политической системы и начало нового политического цикла	+2	2 Убыточность ОСАГО	
3 Действующий процесс концентрации финансового сектора РФ в руках государства	-2	3 Рост экономики РФ после кризиса создаёт предпосылки для роста объёмов страхования	-5 +1
4 Существенное влияние государства на деятельность компании ввиду её размеров	-1	4 Реально идущий процесс объединения сетей страховых компаний и банков	+1
		5 Активный рост инвестиционного страхования жизни	+2
Итого	-4	Итого	-3
Среднее	-1,0	Среднее	-0,6
S - социальные факторы		T — технологические факторы	
1 Наличие недоверия у граждан к страхованию как к необходимой услуге	-2	1 Наблюдается процесс превращения финансовых институтов в компании ИТ, прежде всего, в банковской сфере, что приводит к первоочередному развитию ИТ-инфраструктуры	+1
2 Отсутствие понимания у населения необходимости страхования основных видов рисков	-2	2 Выход на рынок компаний-монолайнеров, не имеющих офисов и работающих удалённо, например, «Тинькофф Страхование»	-1
3 Низкий уровень доходов населения по сравнению с докризисным периодом (2013-2014 гг.), сдерживающий развитие страхования	-1	3 Развитие электронных форм страхования и отказ от сетей офисов	-1
Итого	-5	Итого	-1
Среднее	-1,7	Среднее	-0,3
Всего: - 3,6			
Среднее в целом: - 0,9			

Анализ полученного результата позволяет сделать вывод о том, что в целом внешняя среда умеренно неблагоприятна для ПАО СК РГС. При этом, в наибольшей степени отрицательное отношение приходится на социальные факторы, в наименьшей степени отрицательное влияние на компанию оказывают технологические факторы. Следует отметить, что в наибольшей степени отрицательными факторами являются такие факторы, как убыточность ОСАГО, а также неопределённость ситуации с внешним давлением на РФ. В наибольшей степени положительными факторами являются факторы устойчивости политической системы, а также рост инвестиционного страхования жизни в стране.

Проведём SWOT-анализ деятельности ПАО СК РГС, что представлено в

таблице 19.

Таблица 19 – SWOT-анализ ПАО СК РГС

		Возможности (О)			Угрозы (Т)		
		Привлечение значительных финансовых ресурсов	Быстрое расширение сети	Наличие ядра лояльных потребителей	Электронные каналы распространения	Огосударствление рынка	Конкуренция со стороны более крупных банковско-страховых групп
Сила (S)	Значительная доля рынка и активное влияние на него своей деятельностью	Установление основных параметров для основных рыночных услуг	Контроль направлений развития рынка страховых услуг	Удержание клиентов за счёт скидок на лояльность	Предоставление электронных страховых услуг	Возможность взаимодействия с государством по вопросам направлений развития страхования. Выкуп государством	
	Фактическая национализация РГС-банка и доступ к бюджетным средствам		Покупка небольших банков и перевод в них бизнеса по банкострахованию	Перевод лояльных клиентов в банки-партнёры	Разработка схемы взаимодействия между компанией и банками-партнёрами в данных каналах		
	Развитые технологии обслуживания больших масс клиентов и управления рисками	Перенос пакетных услуг в банки-партнёры	Формирование офисов страхового обслуживания, либо кооперация с банками, имеющими такие сети	Разработка программ лояльности в электронных каналах обслуживания	Продвижение электронного страхования в прибыльных сегментах	Реализация совместных с государством программ страховой защиты	Взаимодействие с банками, не имеющими страховых партнёров
Слабость (W)	Убыточность текущей деятельности	Привлечение стратегических инвесторов	Оптимизация сети по принципу прибыльности	Пакетирование услуг для выравнивания их доходности	Сокращение издержек при предоставлении электронных услуг		
	Необходимость предоставления убыточных видов услуг	Краткосрочный демпинг для вытеснения конкурентов	Оптимизация сбытовой сети	Увеличение доходности услуг и стимулирование лояльных потребителей к их покупке	Введение бонусов за использование электронных каналов вместо скидок		Покупка технологий предоставления отдельных видов страховых услуг у других компаний и банков
	Зависимость в предоставлении услуг от собственной крупной сети	Диверсификация финансовых услуг	Формирование компании как финансового супермаркета	Разработка программ лояльности, ориентированных на стимулирование сбыта услуг	Разработка систем самообслуживания	Объединение сетей со средним или крупным банком-партнёром	

По итогам проведённого SWOT-анализа видно, что только в одном варианте среди возможностей и одновременно в одном варианте с квадрантом по силе у компании нет возможностей по реализации мер, нацеленных на повышение эффективности деятельности ПАО СК РГС.

Основной объём угроз приходится на слабости организации, где в 4 ситуациях из 9 нет возможностей парирования, а в квадранте «Сила – Угрозы» из 9 ситуаций в 3 отсутствуют варианты реагирования. Таким образом, возможно говорить о наличии проблем в деятельности ПАО СК РГС, которые в рамках

существующей парадигмы существования организации не могут быть преодолены.

В наибольшей степени угрозы ПАО СК РГС представляет огосударствление рынка, а также конкуренция со стороны более крупных банкостраховых групп. По мнению автора, огосударствление рынка опасно для компании тем, что создаётся пул квазигосударственных банков и страховых компаний, которые устанавливают базисные условия функционирования рынка, в результате чего остальные банки и страховые компании существенно ограничиваются либо в операциях, либо территориально. В результате этого становится невозможной реализация мероприятий, направленных либо на рост рыночной доли, либо на увеличение прибыльности, так как оба этих направления контролируются квазигосударственными банками.

Вторая угроза состоит в том, что в российских условиях объём банковского рынка на порядок превосходит объёмы страхового рынка. В результате этого крупные банки, прежде всего, с государственным капиталом, такие, как Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк, а также, отчасти, Газпромбанк, имеют возможности по активному перераспределению в свою пользу страхового рынка, что стимулируется активным отзывом лицензий у небольших страховых компаний и мелких банков, либо их санацией и переводом в управляемые государством. В качестве последнего примера возможно привести ПАО «Азиатско-Тихоокеанский банк», который перешёл из частных рук в государственные, а в сентябре 2018 года Банк России решил докапитализировать его на 9 млрд. руб.<sup>48</sup>

Схожая ситуация наблюдается на сегодняшний день и с РГС-банком, который вошёл в периметр санлируемой ФК «Открытие», в результате чего оказывать сколько-нибудь значимую конкуренцию другим крупным банкам и страховым компаниям, связанным с ними, ПАО СК РГС не может.

Более того, по состоянию на сентябрь 2018 года наблюдается дискурс, со-

---

<sup>48</sup> ЦБ докапитализирует Азиатско-Тихоокеанский банк на 9 млрд. руб. [Электронный ресурс] // Ведомости : офиц. сайт. URL : <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2018/09/19/781385-tsb> (дата обращения : 01.10.2018).

стоящий в том, что обсуждается возможность санации самого ПАО СК РГС.<sup>49</sup> По данным СМИ, докапитализация компании потребует от 0,2 до 0,4 трлн. руб. Данный факт указывает на наличие системных проблем в организации деятельности компании, что является одним из ключевых факторов её деятельности на современном страховом рынке.

Проведём SNW-анализ деятельности ПАО СК РГС, что представлено в таблице 20.

Таблица 20 – SNW-анализ ПАО СК РГС

Критерии оценки потенциала	Качественная оценка позиции		
	S (сильная)	N (нейтральная)	W (слабая)
1	2	3	4
1 Производство	2	2	0
1.1 Качество услуг	+		
1.2 Коммуникации		+	
1.3 Территория		+	
1.4 Технологии и инновации	+		
Итого по производству	+2		
2 Кадры	2	3	1
2.1 Социальная адаптация		+	
2.2 Профессиональная ориентация	+		
2.3 Квалификация персонала	+		
2.4 Текучесть кадров			+
2.5 Кадровая политика		+	
2.6 Оценка результатов труда		+	
Итого по кадрам	+1		
3 Организация и управление	5	1	0
3.1 Планирование	+		
3.2 Мотивация персонала		+	
3.3 Контроль	+		
3.4 Организация процессов	+		
3.5 Координация деятельности	+		
3.6 Управление персоналом	+		
Итого по кадрам	+4		
4 Маркетинг	4	1	1
4.1 Ценовая политика	+		
4.2 Исследование рынка	+		
4.3 Реклама	+		
4.4 Сегментирование		+	

Продолжение таблицы 20

<sup>49</sup> «Росгосстрах» может стать первым saniруемым страховщиком [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей : офиц. сайт. URL : <http://www.asn-news.ru/news/64101> (дата обращения : 01.10.2018).

1	2	3	4
4.5 Сервис и обслуживание	+		
4.6 Организация сбыта			+
Итого по маркетингу	+3		
5 Финансы	1	1	4
5.1 Оперирование денежными средствами			+
5.2 Инвестирование			+
5.3 Поиск источников финансирования			+
5.4 Рентабельность			+
5.5 Распределение средств	+		
5.6 Воздействие на инфляцию		+	
Итого по финансам	-3		
Всего	+7		

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что единственным направлением деятельности ПАО СК РГС, которое заслужило отрицательную отметку, является финансовая деятельность. Это обуславливается, прежде всего, нестабильным текущим состоянием организации.

При этом, по остальным направлениям деятельности компании её оценки положительны, причём максимальный уровень оценки наблюдается по кадровым мероприятиям, а также по маркетингу.

Для выявления возможных угроз на предприятии ПАО СК РГС проведем анализ пяти сил конкуренции, разработанный Майклом Портером (таблица 21).

Таблица 21 - Анализ пяти сил конкуренции на примере предприятия ПАО СК РГС

Силы конкуренции	Характеристика угрозы	Оценка влияния, баллов
1	2	3
Конкуренция внутри отрасли	Умеренный уровень конкуренции со стороны страховых компаний, ввиду ведущей роли ПАО СК РГС на рынке страхования.	3
Сила поставщиков	В качестве поставщиков выступают физические и юридические лица, которые получают продукты, ориентированные на инвестиции. В качестве объектов инвестиций выступают денежные средства. Предельно высокий уровень конкуренции за денежные средства со стороны банков, в том числе – по причине слабого развития рынка страхования	6

Продолжение таблицы 21

1	2	3
Сила потребителей	В качестве потребителей выступают физические и юридические лица, заключающие договора страхования. Уровень конкуренции умеренный, ввиду процесса концентрации в отрасли, стимулируемого государством, что создаёт преференции для крупных фирм	3
Сила новых участников	Новые участники появляются в минимальном количестве, сила их влияния очень слабая	1
Сила товаров-заменителей	Единственным заменителем выступает формирование фондов денежных средств на покрытие рисков. Однако, данное направление не пользуется такой же популярностью, как страхование	1
Итого		14

Средний уровень конкурентной оценки по методу 5 сил Портера:

$$КС = \frac{\sum c_i}{5} = \frac{14}{5} = 2,8$$

Полученное значение уровня конкурентной оценки свидетельствует о том, что уровень конкуренции на рынке существенный. Сила поставщиков получила максимальный балл влияния (6 баллов), тем не менее, за счёт того, что остальные факторы существенно меньше в оценке, это способствовало уменьшению итогового балла конкурентной ситуации ПАО СК РГС.

По итогам проведённого в пункте 2.3 исследования сделаем следующие выводы о факторах, влияющих на деятельность ПАО СК РГС:

1) в рамках PEST-анализа выявлено, что все группы факторов оказывают отрицательное воздействие на деятельность фирмы, причём максимальный уровень влияния приходится на социальные факторы, а минимальный – на экономические. Влияние внешней среды в целом умеренно отрицательное;

2) проведённый SWOT-анализ показал наличие у фирмы пробелов в возможностях реагирования на сочетания возможностей, угроз, силы и слабостей. Практически все пробелы приходятся на угрозы, связанные с огосударствлением финансового рынка, а также со стороны крупных банков, создающих собственные банкостраховые группы. Причиной данных пробелов является несопоставимость размеров страхового и банковского бизнеса в РФ в пользу последнего, что позволяет банкам выигрывать конкуренцию даже у крупнейших страховщиков;

3) SNW-анализ показал наличие проблем в организации управления финансами компании практически по всем направлениям. Итогом анализа по методу 5 сил Портера стало то, что выявленный уровень давления конкурентов – умеренный, однако, по поставщикам финансовых ресурсов он является максимальным, что обуславливается предельно высоким уровнем конкуренции с банковскими структурами за средства физических и юридических лиц.

### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РФ

#### 3.1 Недостатки финансового механизма банкострахования

По итогам проведенного исследования, по мнению автора, можно указать на такие недостатки финансового механизма банкострахования в ПАО СК РГС и в целом по РФ, как:

1) невозможность крупнейшим страховым компаниям конкурировать по объемам привлекаемых ресурсов даже со средними банками.

Практика функционирования банкостраховых групп в РФ показала, что только в случае с ПАО СК РГС возможно говорить о том, что ведущая роль в таком альянсе принадлежит страховой компании. В большинстве других случаев ведущую роль играет банк, основной причиной чего является наличие у них больших возможностей по привлечению финансовых ресурсов.

Более того, в отдельных банкостраховых группах, к которым относится, например, группа «Сосьете Женераль», либо СК «Согласие», состоит несколько банков, что позволяет оперативно варьировать условия привлечения и размещения денежных средств.

По данным Национального рейтингового агентства, по итогам 2017 года объемы российского страхового рынка составили менее 1,3 трлн. руб.<sup>50</sup> При этом, объем доходов только одного ПАО Сбербанк в этом же году превысил 60 трлн. руб. при объеме прибыли в 674 млрд. руб. Таким образом, экспансия кредитных организаций на страховой рынок существенно более вероятна, чем наоборот. В результате этого ПАО СК РГС заведомо имеет меньшие шансы на успех, нежели чем его конкуренты, выбравшие в качестве модели образования банкостраховой группы центральным органом банк.

В качестве основной причины сложившейся ситуации выступает, прежде всего, нежелание российских граждан и организаций страховать основные риски. Кроме того, если банки имеют прямой доступ к финансовым ресурсам, обо-

---

<sup>50</sup> Итоги 2017 года на страховом рынке: хуже ожиданий [Электронный ресурс] // РА Эксперт : офиц. сайт. URL : [https://raexpert.ru/researches/insurance/itogi\\_2017](https://raexpert.ru/researches/insurance/itogi_2017) (дата обращения : 01.10.2018).

рачиваемым на межбанковском рынке, то страховые компании подобной возможности лишены. Они могут ориентироваться лишь на средства физических и юридических лиц, то есть фактически, обязаны организовывать retail-бизнес. Единственным исключением выступают перестраховочные компании, однако, в российских условиях (закон РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ», статья 25) для них установлены повышенные требования в отношении таких компаний. Так, размер уставного капитала для них определен с коэффициентом 4 относительно базовой величины уставного капитала страховой компании, составляющего 120 млн. руб. Таким образом, для возможности проведения перестраховочных операций необходимо наличие не менее чем 480 млн. руб. уставного капитала, что нивелирует выгоды от работы с крупными суммами получаемых финансовых ресурсов;

2) заведомый проигрыш страховых компаний банкам в эффективности размещения свободных денежных средств.

Особенностью размещения страховых резервов страховых компаний является строгая регламентация данной деятельности. Приказом Минфина РФ от 02.07.2012 г. № 100н «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» установлены предельные величины вложений в долях от общей суммы страховых резервов. Применительно к вложениям в банки установлены следующие нормативы (таблица 22).

Таблица 22 – Нормативные требования по вложению страховых резервов в банковские инструменты согласно Приказа Минфина №100н

Финансовый инструмент	Доля, в процентах от страховых резервов
1	2
Стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также на обезличенных металлических счетах, в банках, имеющих рейтинг не ниже категории (класса), соответствующей уровню удовлетворительной кредитоспособности (финансовой надежности), одного из аккредитованных рейтинговых агентств	не более 50
Стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также на обезличенных металлических счетах, в банках, не имеющих рейтинга, категории (класса),	Не более 20

1	2
соответствующей уровню удовлетворительной кредитоспособности (финансовой надежности), одного из аккредитованных рейтинговых агентств	
Максимальная стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также на обезличенных металлических счетах	Не более 50
Максимальная стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также на обезличенных металлических счетах, в одном банке	Не более 25
Стоимость простых векселей банков	Не более 10
Стоимость жилищных сертификатов	Не более 5

Размещение страховыми компаниями средств в данные резервы осуществляется с учётом обеспечения устойчивости их функционирования. При этом, ставка размещения в данные резервы устанавливается на основании договорённостей между страховой компанией и банком, и включает в себя маржу банка. Соответственно, объёмы прибыли страховой компании уменьшаются, как минимум, на размер прибыли банка. Более того, реальная ставка размещения банковских активов может быть существенно больше, нежели чем ставка привлечения средств.

Так, по данным Банка России по состоянию на 01.08.2018 года ставка привлечения средств в депозиты от нефинансовых организаций в рублях на срок 1 - 3 года составляла 6,33 % годовых, в то время, как ставка размещения тех же средств – 11,13 % годовых, или в 1,8 раза больше <sup>51</sup>.

Сами страховые организации провести размещение средств подобным же образом не имеют возможности, так как кредитование не относится к разрешённой для них деятельности. Более того, если для страховых компаний регламентированы вложения в те или иные активы, то для банков регламентация подобных вложений существенно уже, и основывается, преимущественно, на расчёте показателей риска активов, относимых в целом на весь их объём. В результате этого, банки имеют возможность маневрировать парой показателей «доходность – риск» в полном объёме, в то время, как страховые компании – толь-

<sup>51</sup> Статистический бюллетень / Банк России. 2018. № 9 С. 120 - 130.

ко в рамках установленной структуры вложений.

Оправданность подобного консерватизма позволяет гарантировать страховым компаниям возможность получения страхового возмещения. При этом, с целью обеспечения исполнения обязательств в банковской сфере существует Фонд страхования вкладов, который возможно рассматривать как централизованную форму отношений, связанных с необходимостью возврата средств клиентов-физических лиц, вложивших в него деньги.

В связи с этим необходимо отметить также и тот аспект, что возвратность средств населению Фондом страхования вкладов установлена законом, и при сумме меньшей, чем 1,4 млн. руб. на сегодняшний день возмещается полностью. Применительно к страховым компаниям, подобного подхода не существует, так как предполагается, что подобные требования будут удовлетворяться из имущества страховых компаний, что ещё больше увеличивает разрыв в эффективности страховой и банковской деятельности.

Соответственно, использование инвестиционных схем долгосрочного страхования, например, жизни, всегда будет более рискованным, нежели чем простое вложение средств в банке. При этом, банкротство банка для большинства граждан не будет иметь практически никаких последствий для их вкладов, в то время, как банкротство страховой компании будет автоматически означать потерю уплаченных страховых сумм, и, одновременно с этим – потерю страховой защиты. Естественной линией поведения граждан в этом случае становится выбор в пользу банков как финансовых институтов, нежели чем в пользу страховых компаний;

3) отсутствие оперативности в предоставлении страховых услуг по сравнению с банками и невозможность влиять на процесс страхового обслуживания.

Суть данного недостатка проявляется в том, что на современном финансовом рынке огромное значение придаётся скорости проведения операций. Так, современные банки стремятся к тому, чтобы операции проводились в режиме онлайн, а задержка в прохождении платежей или предоставлении услуг состав-

ляла считанные минуты. Основной причиной здесь выступает два фактора:

- стремление к увеличению привлекательности банка как института, предоставляющего финансовые услуги;
- стремление к получению возможно большего объёма комиссионных, связанных с проведением тех или иных операций.

Применительно ко второму аспекту следует указать, что любая проводимая организацией операция имеет цену.

Соответственно, даже если для клиента операция не тарифицируется, то получение доходов производится по другим направлениям, например, за счёт размещения его средств в доходные активы.

В отличие от банков, особенностью страховых компаний является работа в рамках заранее установленных сумм и лимитов. Если, например, клиент банка имеет возможность распоряжения собственными средствами по своему усмотрению в любой момент времени, то страховая компания работает исключительно в рамках сумм, установленных договорами и соглашениями. Отчасти это оправдывается тем, что страховой бизнес ориентирован на управление риском, причём данный риск может существенно меняться от одного объекта страхования к другому.

В результате этого, для современного рынка банковских услуг характерна возможность оперативного изменения параметров сделок, проведение их в массовом порядке обычными клиентами банка.

С другой стороны, клиенты страховых компаний, как правило, не имеют такой возможности. В результате этого, если банковские услуги стали в значительной степени привычными и, как правило, предоставляются по требованию, то страховые услуги до сих пор предоставляются только по предварительному согласованию любых операций со страховой компанией, что тормозит развитие банкострахования;

4) отставание в технологиях между банками и страховыми компаниями, что не позволяет сделать банкострахование «бесшовной» услугой».

По мнению Г. Грефа, любой современный банк является в большей или

меньшей степени IT-компанией. Подразумевается, что банк – это IT-компания, владеющая банковской лицензией.

Страховая компания, будучи финансовой компанией, также может быть охарактеризована таким образом. Однако, если в предыдущие годы банки уделяли повышенное внимание развитию удалённого банковского обслуживания, то подобный же тренд в условиях российского страхования в значительной степени тормозится.

Главным тормозом здесь выступает невозможность оперативного управления рисками, что выливается в масштабные мошенничества со страховыми средствами. Одним из таких сегментов страхового рынка является ОСАГО. Особенностью данного вида страхования является как его массовость, так и возможность автоматизации заключения договора. Однако, ввиду наличия значительного количества мошенников на данном рынке страховые компании предпочитают предоставлять подобную услугу с существенными ограничениями, такими, как, например:

- ограничение количества страхуемых в день;
- предельное усложнение авторизации на сайте при наличии возможности электронного страхования;
- отказ в проведении подобных операций в отдельных подразделениях и другие.

Подобное отсутствие гибкости приводит к тому, что если банк в своей деятельности опирается на максимальное повышение удобства клиентов, то страховая компания – снижение собственных рисков.

В результате этого, даже такие гиганты отечественного банковского рынка, как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и другие, не спешат продвигать страховые услуги в своих устройствах самообслуживания – банкоматах и универсальных терминалах.

Фактически, в настоящее время существует прямое разделение между банковской и страховой частями бизнеса банкостраховых групп, ввиду указанного выше противоречия.

### **3.2 Мероприятия, обеспечивающие совершенствование финансового механизма банкострахования**

На основании выявленных выше недостатков возможно предложить одно предложение концептуального характера, состоящее в адаптации институтов банковской деятельности для их использования в страховании. На текущий момент в качестве подобных институтов возможно указать:

- Фонд страхования вкладов;
- Бюро кредитных историй;
- коллекторскую деятельность и некоторые другие.

Учитывая тот факт, что деятельность данных институтов затрагивает значительное количество граждан и организаций, предлагается рассмотреть возможность распространения их деятельности и на страховой сектор, внося необходимые поправки в законодательство. Это позволит существенно сблизить банковскую и страховую деятельность, в результате чего повысит уровень конкурентоспособности российских страховых компаний.

В рамках данного концептуального подхода предлагается рассмотреть следующие мероприятия:

- 1) расширение системы страховых историй на страхование в целом.

Необходимо отметить тот факт, что в РФ с целью применения подходов, которые сформированы на рынке банковских услуг, было принято Указание Банка России № 3620-У от 10.04.2015 г. «О порядке создания и эксплуатации единой автоматизированной системы и перечнях видов информации, предоставляемой страховщиками».

Данное указание было ориентировано на предоставление в единую базу данных информации о заключённых договорах страхования наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта). В результате реализации данного нормативного акта в стране был создан аналог Бюро кредитных историй (БКИ).

При этом, если в БКИ информация передаётся по всем кредитным договорам, то в указанную выше систему – только по договорам ОСАГО, ДСАГО и

КАСКО. Целью внедрения данной системы было противодействие мошенническим действиям при проведении таких операций. Тем не менее, как показывает анализ КPMG, уровень выплат по данному виду страхования даже при этом составляет более 80 %, что делает невозможным его развитие.<sup>52</sup>

Кроме ОСАГО, существует возможность мошеннических действий и по другим видам страхования, например, по имущественному страхованию, либо по страхованию жизни. В случае БКИ, факт мошеннических действий при получении кредита возможно зафиксировать тем или иным способом, в то время, как мошенничество со страховыми продуктами, отличными от страхования ответственности – нет.

В этой связи предлагается распространить действие Указания № 3620-У на все договора страхования физических лиц. Реализация данного мероприятия позволит:

- повысить общую информированность рынка о действиях тех или иных лиц в части страховых действий, так как согласно стандартов страховой деятельности нельзя страховать один и тот же объект риска параллельно в нескольких компаниях. На сегодняшний день подобной информации на рынке нет, что позволяет использовать данный факт для незаконного получения выгоды;

- уменьшить вероятность мошеннических действий;

- повысить возможности по установлению экономически обоснованных тарифов в отношении каждого отдельного клиента;

2) включение страхования населения в контур деятельности Фонда страхования вкладов.

Данное предложение состоит в том, чтобы включить страховую деятельность Агентства по страхованию вкладов. Предложение обосновывается следующими обстоятельствами:

а) Банк России, будучи мегарегулятором, осуществляет регулирование и

---

<sup>52</sup> КPMG: убыточность ОСАГО в 2017 году достигнет максимума за пять лет [Электронный ресурс] // Банки.ру : офиц.сайт. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9852762> (дата обращения : 01.10.2018).

кредитных организаций и страховых компаний;

б) и банки и страховые организации осуществляют сбор денежных средств у населения, используя данные средства в качестве ресурсов для получения доходов от кредитования (банки) и вложений в депозиты в банках (страховые компании).

Однако, в отличие от банков, страховые компании не формируют отчислений в фонды, связанные со страхованием их деятельности. Результатом данного обстоятельства является то, что при банкротстве банка его обязательства по выплатам вкладчикам берёт на себя Агентство по страхованию вкладов (АСВ) за средств Фонда по страхованию вкладов. Соответственно, Банк России заинтересован в том, чтобы активы кредитных организаций формировались надлежащим образом, так как после банкротства банка они переходят к нему и частично за их счёт идут выплаты вкладов, не покрываемых взносами банка-банкрота.

В это же время, при банкротстве страховых организаций подобное возмещение не проводится. В результате этого, одномоментно без страховой защиты может остаться значительное количество граждан, застраховавшихся в компании-банкроте. Кроме этого, в результате отсутствия формирования фондов, ориентированных на удовлетворение интересов частных страхователей, покрытие их требований осуществляется из единой конкурсной массы. При этом, так как первые очереди платежей зарезерированы за работниками организации, по возмещению вреда, а также долгам перед государством, уровень выплат страхователям возможно предполагать очень небольшим.

Таким образом, можно говорить о том, что уровень защиты вкладчика в банке и страхователя в страховой компании существенно разный, при том, что в обоих случаях наблюдается наличие схожих операций при единстве регулирующего органа.

Ввиду этого, можно говорить о дискриминации страховых операций относительно вкладов в банках, что отрицательным образом сказывается на развитии страхования, прежде всего, в части инвестиционного страхования жизни.

В этой связи возможно предполагать введение аналогично платежам банков в Фонд страхования вкладов, платежей страховых компаний в этот же фонд. На сегодняшний день уровень платежей в фонд со стороны банков составляет 0,15 % от среднеквартального размера вкладов в банках, что в годовом исчислении составляет:

$$0,15 \% \times 4 = 0,60 \%$$

По итогам 2017 года объёмы страховых премий, полученных страховыми компаниями, составили:

- по страхованию жизни – 331,5 млрд. руб.;
- личному страхованию (кроме страхования жизни) – 261,3 млрд. руб.

Таким образом, общий объём операций по страхованию, который однозначно может быть оценен как приходящийся на сегмент физических лиц в размере 592,8 млрд. руб. В качестве критерия отнесения операций, которые подлежат страхованию и по которому необходимо внесение средств в Фонд страхования вкладов, предлагается наличие выплат при совершении страхового случая в пользу физических лиц.

Страховой договор может рассматриваться (условно) как договор вклада, в рамках условий которого его вноситель получает страховую защиту на период действия договора, а в случае наступления страхового случая вклад увеличивается в размерах. Применяя имеющиеся уже в отношении вкладов населения подходы, а также ставку по вкладам, получим, что совокупное увеличение объёмов платежей, которые страховые компании должны перечислить в Фонд страхования вкладов, по итогам 2017 года только по продолжающимся и новым страховым договорам, составит:

$$592,8 \times 0,60 \% = 3,557 \text{ млрд. руб. или } 3557 \text{ млн. руб.}$$

По итогам 2017 года общий объём полученных страховыми компаниями страховых премий составил 1277,6 млрд. руб., при этом объёмы страховых выплат составили 509,5 млрд. руб. Таким образом, объём превышения поступлений над выплатами составил:

$$1277,6 - 509,5 = 767,8 \text{ млрд. руб.}$$

Отсюда, уровень нагрузки предлагаемым мероприятием данной величины составит:

$$H = \frac{3,557}{767,8} \times 100 \% = 0,46 \%$$

Таким образом, нагрузка выплат страховой прибыли компаний составит не более 0,5 %, что позволяет надеяться на то, что данное мероприятие не будет способствовать существенному ухудшению финансового состояния страховых компаний.

Формирование страховыми компаниями платежей в Фонд страхования вкладов имеет ещё один важный аспект. В российских условиях одной из основных проблем рынка сбережений является неадекватность имеющихся возможностей кредитных организаций по размещению полученных средств, что выражается в значительном количестве случаев банкротства кредитных организаций и переходе их под управление Агентства по страхованию вкладов РФ (АСВ). Так, в 2017 году произошел 41 страховой случай, что потребовало выплат гражданам в размере более 400 млрд. руб. Результатом этого явилось полное исчерпание страхового фонда АСВ по итогам 2016 года (рисунок 17<sup>53</sup>). Более того, для покрытия дефицита денежных средств АСВ было вынуждено получить у Банка России кредит на осуществление платежей, который на начало 2018 года составил 821 млрд. руб.

Исходя из данного факта возможно говорить о текущей разбалансировке рынка сбережений в РФ, что имеет следствием завышение ставок по вкладам, а также невозможность организации эффективного процесса их использования в банковской деятельности.

Привлечение к платежам в Фонд страхования вкладов страховых компаний уравнивает шансы физических лиц-страхователей на получение остатка средств премий, которые не были заработаны страховой компанией в случае её банкротства. Следствием этого станет увеличение объёмов средств в Фонде страхования вкладов, а также необходимость обоснования ставки средств (в

---

<sup>53</sup> Годовые отчёты АСВ за 2013 - 2017 г. [Электронный ресурс] // Агентство по страхованию вкладов РФ : офиц. сайт. URL : <https://www.asv.org.ru> (дата обращения : 16.11.2018).

процентах от страховой премии), которые будут перечисляться в данный фонд.

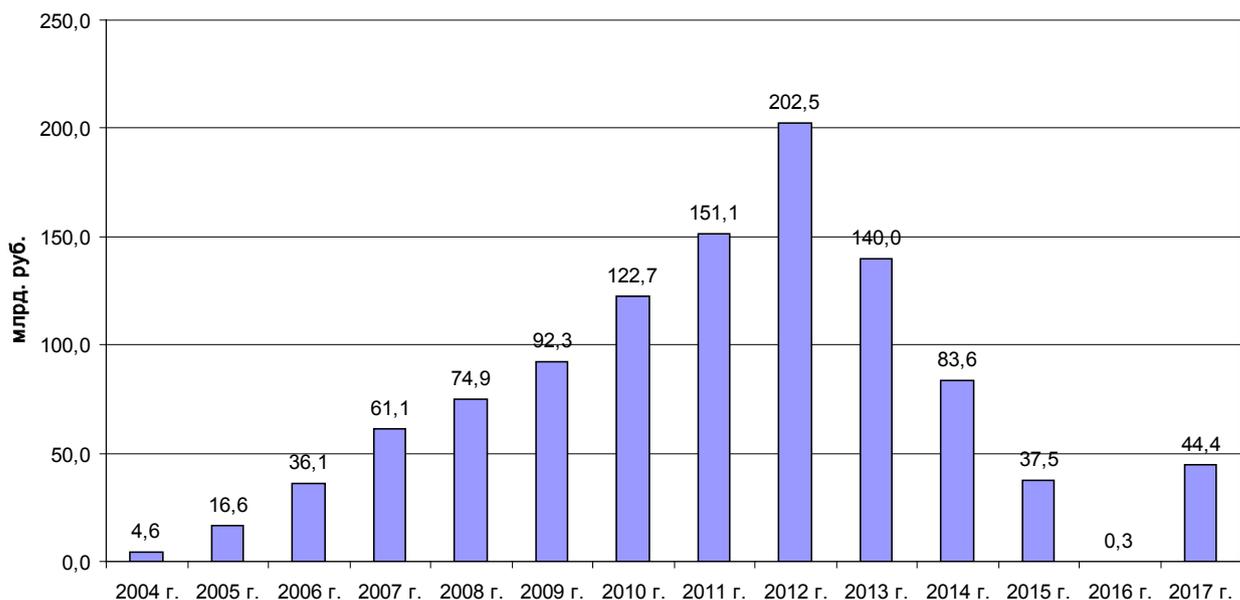


Рисунок 17 – Динамика объёмов фонда обязательного страхования вкладов АСВ в 2004 - 2017 гг.

К безусловно отрицательным последствиям для потребительского рынка данного мероприятия будет относиться увеличение стоимости страховых операций. Однако, здесь возможно говорить о том, что это позволит установить на рынке минимальный уровень тарифов, который будет возможным отслеживать;

3) создание пула анонимных верифицированных банковских страховщиков.

Данное мероприятие возможно реализовать только при распространении системы страховых историй на все страховые операции физических лиц.

На сегодняшний день в банкостраховании сложилась ситуация, при которой банки при предоставлении тех или иных услуг (выдаче кредитов, пластиковых карт, проведении платежей) в качестве опционального, а, зачастую и критического условия, ставят необходимость страхования операций. При формировании пула анонимных верифицированных банковских страховщиков будет возможным реализация следующей схемы (рисунок 18).

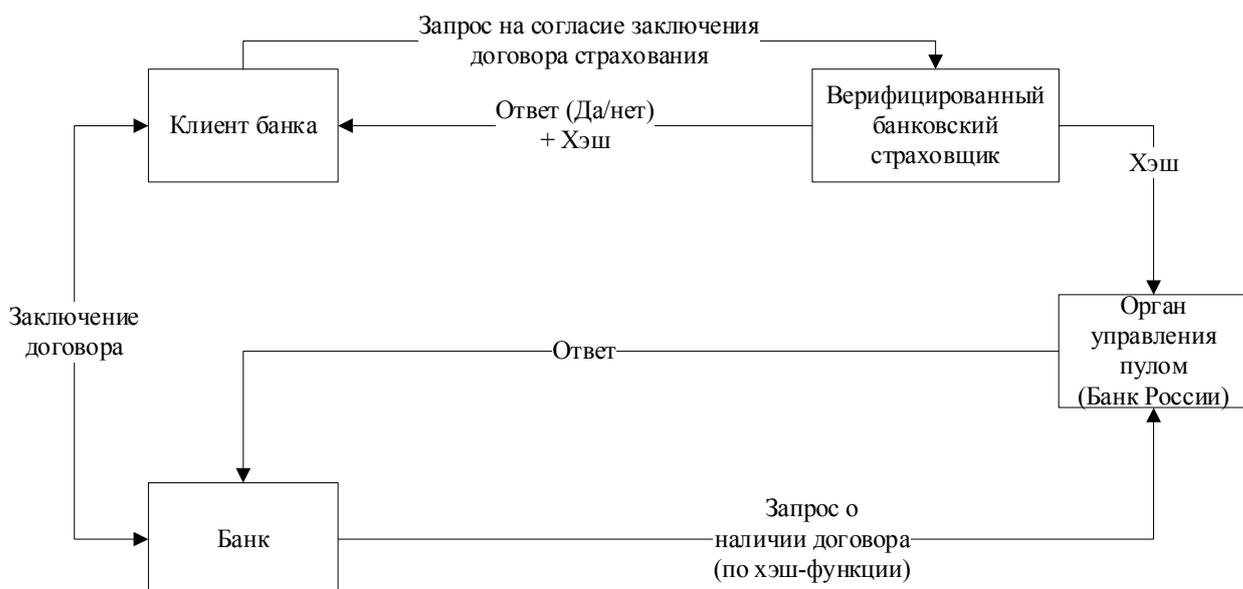


Рисунок 18 – Схема функционирования пула анонимных верифицированных банковских страховщиков

В рамках мероприятия формируется пул анонимных верифицированных банковских страховщиков. В него предлагается включать страховые организации, которые будут предоставлять страховые услуги на основании публичной оферты на установленных данными организациями условиях при обращении к ним клиентов банков. При этом, для исключения давления банков-кредиторов на страховые компании, банкам-кредиторам предлагается не сообщать о том, в какой страховой компании застраховался клиент.

Клиент банка, которому необходимо заключение договора страхования, который требует банк, выбирает страховую компанию из пула верифицированных банковских страховщиков. При этом, в случае, если клиент банка удовлетворяет требованиям страховой компании из пула, заключение договора осуществляется в автоматическом режиме.

В качестве подтверждения того, что страховой договор со страховой компанией из пула анонимных верифицированных страховщиков заключён, клиенту предоставляется уникальный хэш-ключ, который однозначно идентифицирует клиента банка, заключившего договор со страховой компанией из пула.

Хеширование представляет собой преобразование входных данных про-

извольной длины в выходную строку установленной длины по определённому алгоритму (функции). Данная функция называется хэш-функцией, а результат преобразования – хэшем или сводкой. Любое изменение во входных данных, сколько бы минимальным оно не было, приведёт к изменению хэша, что позволяет отследить внесение изменений во входное сообщение.

Полученный клиентом хэш может быть передан в банк, осуществляющий кредитование, для того, чтобы тот проверил наличие договора о страховании. При этом, так как предполагается анонимность того, какая страховая организация заключила договор, в результате чего в орган регулирования пула, в качестве которого предлагается использовать Банк России, передаётся только значение хэша. При этом, орган регулирования в лице Банка России будет иметь возможность определить источник получения данных о хэше, однако, не будет иметь возможность определения лица, которое заключило данную сделку. Банк-кредитор будет иметь возможность определить наличие договора по страхованию банковских рисков, однако, ему будет недоступна информация о страховой компании.

Схема работы при необходимости уплаты страхового возмещения при организации подобной схемы представлены на рисунке 19.

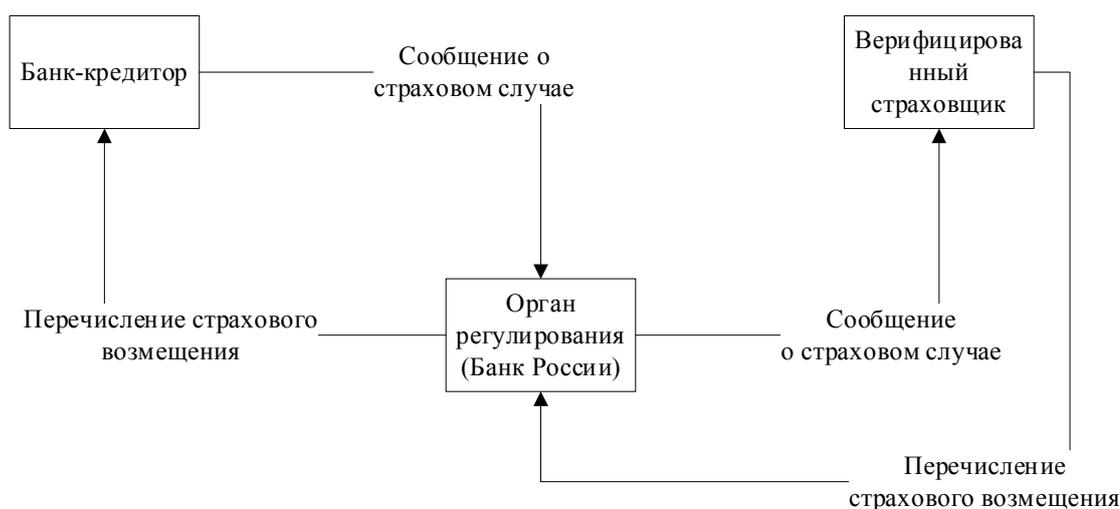


Рисунок 19 – Схема работы при выплате страхового возмещения

Особенностью данной схемы является то, что сообщение о страховом

случае передаётся банком в орган регулирования пула (Банк России), который передаёт его (на основании хэша) в соответствующую верифицированную страховую компанию.

Страховая компания, на основании полученной информации в виде хэша однозначно определяет клиента, по которому произошёл страховой случай.

Далее, осуществляется перевод средств от верифицированного страховщика в орган регулирования пула (Банк России), который осуществляет «обезличивание» средств. Для этого, предлагается использование стандартизированного сообщения, в котором указывается хэш клиента, сумма возмещения и другие данные, с помощью которых возможно однозначно определить в банке, на основании какого сообщения о страховом случае осуществляется выплата.

Достоинством такого подхода является то, что банки-кредиторы перестают прямо или косвенно влиять на деятельность страховых компаний. В результате этого, становится невозможной ситуация, при которой осуществляется навязывание клиенту той или иной страховой компании, как это происходит сейчас. В этом случае развитие банкострахования становится более естественным и логичным, так как преимущество получают не кэптивные и связанные с банками страховые компании, а компании, предлагающие наиболее выгодные для клиентов условия.

По итогам проведённого в главе 3 исследования возможно сформулировать следующие выводы обобщающего характера:

1) в качестве основных недостатков банкострахования, проявившихся на современном этапе развития данной деятельности в РФ выступают невозможность крупнейшим страховым компаниям конкурировать по объёмам привлекаемых ресурсов даже со средними банками, заведомый проигрыш страховых компаний банкам в эффективности размещения свободных денежных средств, а также отсутствие оперативности в предоставлении страховых услуг по сравнению с банками и невозможность влиять на процесс страхового обслуживания. Кроме того, в качестве проблемы выступает отставание в технологиях между

банками и страховыми компаниями, что не позволяет сделать банкострахование «бесшовной» услугой»;

2) концептуальным подходом будет являться сближение банковской и страховой деятельности на уровне как регулятора (Банка России), так и реализуемых им процедур. Это позволит применять подходы, наработанные в банковской практике к страхованию;

3) по итогам проведённого исследования предложены такие мероприятия, как расширение системы страховых историй на страхование в целом, включение страхования населения в контур деятельности Фонда страхования вкладов, создание пула анонимных верифицированных банковских страховщиков;

4) первое мероприятие направлено на то, чтобы формировать страховые истории граждан не только по ОСАГО, ДСАГО и КАСКО, но также и по другим видам страхования, что позволит повысить возможности страховых компаний по обнаружению мошеннических действий со страховыми договорами. Фактически, оно будет аналогичным созданию реестра банковских вкладов, который проходит своё становление;

5) второе мероприятие нацелено на то, чтобы обязать страховые компании перечислять средств в установленном нормативе в Фонд страхования вкладов. Реализация данного мероприятия даст возможность распространения страховой защиты и на физических лиц – клиентов страховых компаний, так как в сегодняшних условиях они находятся в дискриминационных условиях по сравнению с вкладчиками банков. Это даст возможность повысить привлекательность страховых операций, особенно операций, связанных с инвестиционным страхованием жизни;

6) третье мероприятие состоит в том, чтобы создать пул анонимных верифицированных банковских страховщиков. Оно нацелено на уменьшение влияния кэптивных и связанных страховщиков на заключение договора страхования тех или иных банковских рисков, так как предполагает завышение уровня комиссионных и снижение конкуренции на данном рынке. Для его реализации предлагается использование передачи хэщ-информации между органом управ-

ления пулом, в качестве которого предлагается использовать Банк России, клиентом, и банком-кредитором. Роль Банка России будет состоять в том, что он будет осуществлять функции хранения хэш-информации, а также в «обезличивании» страхового возмещения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Банкострахование представляет собой деятельность, направленную на обеспечение удовлетворения интересов как банков, так и страховых компаний и достижение синергетического эффекта от объединения ресурсов и кросс-продаж тех или иных банковских и страховых продуктов. Недостатки банкострахования обуславливаются различием в особенностях как технологии предоставления соответствующих услуг, так и принципиальной разницей в организации бизнеса банков и страховых компаний, а также ввиду различного отношения к банковским и страховым продуктам.

На сегодняшний день банкострахование находится на пике своего развития, что выражается в том, что большая часть реализации страховых услуг в развитых странах осуществляется в рамках банковско-страховых групп и альянсов, а в целом на рынке главенствует тенденция к срастанию банковского и страхового капитала.

Выбор той или иной формы и модели банкострахования обуславливается как возможностями, так и потребностями и банка и страховой компании. При этом, начальной формой взаимодействия является размещение страховых резервов страховой компании в банке. Повышение уровня доверия приводит к тому, что деятельность банков и страховых компаний как юридических лиц сближается, итоговой формой чего становится формирование финансовых супермаркетов, в которых предоставление и банковских и страховых продуктов осуществляется в прозрачном режиме, вне зависимости от финансового продукта.

Организационные модели реализации банкострахования в современных условиях могут быть различными – вновь образованная компания, приобретение активов, совместное предприятие, соглашение о распространении продуктов, посредничество и другие. При этом, рост сложности страховых и банковских продуктов подталкивает банки и страховые компании к тому, чтобы повышать уровень организационного взаимодействия друг с другом.

В российских условиях банкострахование является одним из ведущих ви-

дов страхования, что повторяет путь таких стран Западной Европы, как Франция, Португалия и Испания. При этом, основной российской моделью реализации банкострахования является создание кэптивных страховщиков. Кроме того, особенностью банкострахования в странах Западной Европы является упор на страхование жизни как наиболее значимый риск при страховании.

ПАО СК Росгосстрах является крупнейшей страховой компанией на рынке РФ. При этом, особенностью компании является наличие значительного объёма убытков, что указывает на её существенную неэффективность по своей основной деятельности – страхованию.

Анализ рынка банкострахования позволяет сделать вывод о том, что наблюдается переход к страхованию жизни в качестве центральной услуги банкострахования, ввиду покрытия им подавляющего большинства рисков, которые могут случиться с клиентом банка, что позволяет упростить процесс страхования, делая его, однако, более затратным для клиента, ввиду покрытия не только рисков, связанных со страхованием, относящихся непосредственно к сделке с банком, но и прочих, неотносящихся к ней рисков.

Налицо специализация банков на банкостраховании. Пример типичного кэптивного банка – СК «СбербанкСтрахование», в котором доля потенциальных операций, подпадающих под банкострахование, составляет более 95 %. Крупные банки стремятся замкнуть на себя взаимодействие с клиентом, предлагая ему собственную страховую компанию.

Из пяти крупнейших страховых компаний, являющихся для группы «Росгосстрах» конкурентами, в Амурской области наиболее активны СК «Альфа-Страхование» и СК «СОГАЗ», которые, к тому же, являются членами крупных ФПГ. Результатом этого является более высокий уровень их конкурентоспособности по сравнению с другими страховыми компаниями, прежде всего, за счёт возможности предоставления комплексных финансовых услуг, в том числе – банковских.

В рамках PEST-анализа ПАО СК Росгосстрах выявлено, что все группы факторов оказывают отрицательное воздействие на деятельность фирмы, при-

чём максимальный уровень влияния приходится на социальные факторы, а минимальный – на экономические. Влияние внешней среды в целом умеренно отрицательное. Проведённый SWOT-анализ показал наличие у фирмы пробелов в возможностях реагирования на сочетания возможностей, угроз, силы и слабостей. Практически все пробелы приходятся на угрозы, связанные с огосударствлением финансового рынка, а также со стороны крупных банков, создающих собственные банкостраховые группы. Причиной данных пробелов является несопоставимость размеров страхового и банковского бизнеса в РФ в пользу последнего, что позволяет банкам выигрывать конкуренцию даже у крупнейших страховщиков. SNW-анализ компании показал наличие проблем в организации управления финансами компании практически по всем направлениям. Итогом анализа по методу 5 сил Портера стало то, что выявленный уровень давления конкурентов – умеренный, однако, по поставщикам финансовых ресурсов он является максимальным, что обуславливается предельно высоким уровнем конкуренции с банковскими структурами за средства физических и юридических лиц.

В качестве основных недостатков банкострахования, проявившихся на современном этапе развития данной деятельности в РФ выступают невозможность крупнейшим страховым компаниям конкурировать по объёмам привлекаемых ресурсов даже со средними банками, заведомый проигрыш страховых компаний банкам в эффективности размещения свободных денежных средств, а также отсутствие оперативности в предоставлении страховых услуг по сравнению с банками и невозможность влиять на процесс страхового обслуживания. Кроме того, в качестве проблемы выступает отставание в технологиях между банками и страховыми компаниями, что не позволяет сделать банкострахование «бесшовной» услугой».

Концептуальным подходом будет являться сближение банковской и страховой деятельности на уровне как регулятора (Банка России), так и реализуемых им процедур. Это позволит применять подходы, наработанные в банковской практике к страхованию.

По итогам проведённого исследования предложены такие мероприятия, как расширение системы страховых историй на страхование в целом, включение страхования населения в контур деятельности Фонда страхования вкладов, создание пула анонимных верифицированных банковских страховщиков.

Первое мероприятие направлено на то, чтобы формировать страховые истории граждан не только по ОСАГО, ДСАГО и КАСКО, но также и по другим видам страхования, что позволит повысить возможности страховых компаний по обнаружению мошеннических действий со страховыми договорами. Фактически, оно будет аналогичным созданию реестра банковских вкладов, который проходит своё становление. Второе мероприятие нацелено на то, чтобы обязать страховые компании перечислять средств в установленном нормативе в Фонд страхования вкладов. Реализация данного мероприятия даст возможность распространения страховой защиты и на физических лиц – клиентов страховых компаний, так как в сегодняшних условиях они находятся в дискриминационных условиях по сравнению с вкладчиками банков. Это даст возможность повысить привлекательность страховых операций, особенно операций, связанных с инвестиционным страхованием жизни.

Третье мероприятие состоит в том, чтобы создать пул анонимных верифицированных банковских страховщиков. Оно нацелено на уменьшение влияния кэптивных и связанных страховщиков на заключение договора страхования тех или иных банковских рисков, так как предполагает завышение уровня комиссионных и снижение конкуренции на данном рынке. Для его реализации предлагается использование передачи хэш-информации между органом управления пулом, в качестве которого предлагается использовать Банк России, клиентом, и банком-кредитором. Роль Банка России будет состоять в том, что он будет осуществлять функции хранения хэш-информации, а также в «обезличивании» страхового возмещения.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аверченко, О.Д. Зарубежный опыт банкострахования в условиях глобализации финансовых рынков / О.Д. Аверченко // Финансы и кредит. – 2016. – № 14. – С. 35 - 36.
- 2 Аверченко, О.Д. Формы, модели и направления реализации концепции банкострахования в современных условиях / О.Д. Аверченко // Вестник Финансового университета . – 2016. – № 1. – С. 157 - 162.
- 3 Алехина, Е.С. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России / Е.С. Алехина, И.Н. Третьякова, А.Е. Яблонская // Финансы и кредит. – 2015. – № 26. – С. 25 – 30.
- 4 Андреева, Н. Жизнь без поддержки / Н. Андреева // Реальный бизнес. – 2014. – № 9. – С. 110 - 118.
- 5 Артёмов, В.А. Рынок страхования банковских услуг – «Банкострахование» / В.А. Артёмов, А.А. Светличная // Сб. Экономика, управление и право: инновационное решение проблем : сборник статей X Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 12 - 14.
- 6 Ахвледиани, Ю.Т. Банкострахование в реализации стратегических задач финансовой интеграции в рамках ЕАЭС / Ю.Т. Ахвледиани // Страхование дело. – 2018. – № 5. – С. 16 - 20.
- 7 Ахмедов, Ф.Н. Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях / Ф.Н. Ахмедов, У.И. Алиев // Финансы и кредит. – 2013. – № 4. – С. 65 - 70.
- 8 Бабенко, И.В. Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг / И.В. Бабенко, А.И. Бабенко // Финансы и кредит. – 2016. – № 4. – С. 11 - 25.
- 9 Бакулина, М. Развитие форм взаимодействия банков и страховых компаний (банкострахование) / М. Бакулина, Я. Скворцова, Т.В. Ващенко // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2012. – С. 217 - 222.
- 10 Банк России [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.cbr.ru>. – 01.03.2018.

11 Бондаренко, Т.Г. Банкострахование как форма сотрудничества на финансовом рынке / Т.Г. Бондаренко, Е.А. Исаева // Интеграционные процессы в науке в современных условиях : сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 8-12.

12 Водинский, А.А. Взаимодействие банков и страховых компаний: современное состояние и перспективы развития / А.А. Водинский // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2013. – № 20. – С. 94 - 99.

13 Габидулин, И.А. Bancassurance по-эсенговски / И.А. Габидулин, В.Н. Лушниченко // Мир денег. – 2007. – № 8-9. – С. 54 - 59.

14 Гандеева, Н.А. Банкострахование и проблемы его развития / Н.А. Гандеева // Наука и молодёжь: проблемы, поиски, решения : труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. – 2017. – С. 164 - 168.

15 Годовые отчёты АСВ за 2013 - 2017 г. [Электронный ресурс] // Агентство по страхованию вкладов РФ : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.asv.org.ru>. – 16.11.2018.

16 Гринева, Т. Bankassurance в Европе, США и России : сходства и различия [Электронный ресурс] // Ininfo.ru : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://www.ininfo.ru/mag/2007/2007-05/2007-05-002.html>. – 01.09.2018.

17 Гюнтер, И.Н. Банкострахование в развитии финансового рынка России / И.Н. Гюнтер, Е.Г. Серова, З.И. Дахова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2018. – № 1. – С. 150 - 156.

18 Донецкова, О.Ю. Банкострахование / О.Ю. Донецкова, Е.А. Помогаева. – М. : Директ-Медиа, 2012. – 60 с.

19 Донецкова, О.Ю. О проблемах развития банкострахования в РФ / О.Ю. Донецкова, Л.М. Садыкова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 8. – С. 40 - 45.

20 Дунаева, М.В. Банкострахование – как способ интеграции финансовых институтов / М.В. Дунаева // Сб. Инструменты и механизмы современного инновационного развития. – 2018. – С. 80 - 81.

21 Евпланов, А. Взял кредит – плати за полис / А. Евпланов // Российская Бизнес-газета. – 2013. – № 901. – С. 9.

22 Закирова, О.В. Банкасьюранс : проблемы и перспективы эффективного взаимодействия / О.В. Закирова, М.В. Шульгина // Вестник НГИЭИ. – 2016. – С. 67 - 72.

23 Заутер, Т. Банкострахование – европейский опыт в российских условиях [Электр. источник]. – URL: <http://www.insur-info.ru/>. – 01.09.2017.

24 Игнатова, Н.Г. Инновационные продукты при взаимодействии банков и страховых компаний / Н.Г. Игнатова // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2014. – № 24. – С. 213 - 217.

25 Итоги 2017 года на страховом рынке : хуже ожиданий [Электронный ресурс] // РА Эксперт : офиц. сайт. – Режим доступа : [https://raexpert.ru/researches/insurance/itogi\\_2017](https://raexpert.ru/researches/insurance/itogi_2017) . – 01.10.2018.

26 Качнова, И.А. Банкострахование в России: новый этап развития / И.А. Качнова // Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе : сборник статей по материалам III международной научно-практической конференции преподавателей вузов, учёных, специалистов, аспирантов, студентов ; Мининский университет. – 2017. – С. 30 - 34.

27 Квашнина, Н.А. Банкострахование на российском рынке финансовых услуг / Н.А. Квашнина, А.М. Кабешева, Е.А. Ремизова // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. – 2018. – Т.1. – № 12. – С. 27 - 29.

28 Козлова, О.Н. Страхование банковских рисков в системе защиты имущественных интересов банков / О.Н. Козлова, И.В. Калачева // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014. – № 4. – С. 257 - 261.

29 Космачев, Н.А. Процессы интеграции ресурсов на рынке банко страхования европейских стран / Н.А. Космачев // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2015. – № 1. – С. 107 - 112.

30 Лаптева, Е.А. Формы взаимодействия страховых компаний и банков / Е.А. Лаптева // Актуальные вопросы современной науки. – 2012. – № 21 - 22. –

С. 153 - 160.

31 Мазаева, М.В. Современные тенденции рынка банкострахования в России : новые вызовы / М.В. Мазаева, Е.Н. Николаева, Ю.С. Кудельская // Вестник Тюменского государственного университета. – 2016. – № 1. – С. 179 - 189.

32 Манчурак, М.В. Роль страховых продуктов в развитии банковской розницы / М.В. Манчурак // Экономика и политика. – 2014. – № 2. – С. 139 - 144.

33 Мотохин, А.М. Анализ структуры рынка банковского страхования / А.М. Мотохин, Е.А. Фёдорова // Страховое дело. – 2014. – № 9. – С. 16 - 22.

34 Муликаева, А. М. Банки и страховые компании : основы взаимодействия / А.М. Муликаева // Молодой ученый. – 2016. – № 25. – С. 325 - 330.

35 Пашкова, Е.Н. Зарубежный и российский опыт развития банковского страхования / Е.Н. Пашкова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 8. – С. 196 -202.

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

37 Писаренко, Ж.В. Формирование механизма страхового посредничества в финансовых конгломератах / Ж.В. Писаренко, Н.П. Кузнецова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5 «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 76 - 87.

38 Писаренко, Ж.В. Особенности банкострахования в России : защита интересов потребителей сложных финансовых услуг / Ж.В. Писаренко // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 2. – С. 140 - 145.

39 Писаренко, Ж.В. Финансовая конвергенция и финансовые конгломераты в мировой экономике / Ж.В. Писаренко, Н.П. Кузнецова. - СПб. : Питер, 2011. – 121 с.

40 Раимбакова, З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний / З.Ф. Раимбекова // Молодой ученый. – 2017. – № 33. – С. 13 - 18.

41 Рейтинговое агентство «РА Эксперт» [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://raexpert.ru>. – 15.11.2018.

42 Романова, М.В. Состояние и перспективы развития банкострахования в России / М.В. Романова // Банковское дело. – 2014. – № 3. – С. 31 - 35.

43 «Росгосстрах» может стать первым saniруемым страховщиком [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://www.asn-news.ru/news/64101>. – 01.10.2018.

44 Рулева, Н.Ю. Банкострахование как способ минимизации рисков на рынке / Н.Ю. Рулева // Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы : сборник трудов. 19 Международной научно-практической конференции : в 2 т / отв. ред. Е.В. Злобин, Т.В. Сарычева. – 2018. – Т. 1. – С. 175 - 181.

45 Сарсенова, Е.Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах / Е.Г. Сарсенова // Baikal Research Journal. – 2015. – № 3. – С. 13.

46 Сесина, А.А. Банкострахование как современный аспект развития страховой отрасли / А.А. Сесина // Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе : материалы IV региональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. – 2017. – С. 56 - 59.

47 Скворцова, Н.В. Рынок банкострахования в России : современное состояние, проблемы и новые правила его функционирования / Н.В. Скворцова, С.А. Урмацких // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 35. – С. 24 - 33.

48 Соляникова, Я.О. Банкострахование в развитии финансового рынка России / Я.О. Соляникова, С.О. Воронин, Е.С. Алехина // Научная дискуссия современной молодёжи: актуальные вопросы экономики, достижения и инновации : материалы международной студенческой научной конференции. – Белгород. – 2018. – С. 507 - 514.

49 Список залицензированных видов страхования у компании Росгос-

страх [Электронный ресурс] // Страхование сегодня : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/30/register/?section=r04#tabs>. – 01.03.2018.

50 Статистический бюллетень. – М. : Банк России, 2018. – 436 с.

51 Страхование сегодня [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru>. – 01.03.2018.

52 Субъекты страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России : офиц. сайт. – Режим доступа : [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance). – 01.03.2018.

53 Тишина, В.Н. Банкострахование в Российской Федерации / В.Н. Тишина, К.В. Володина // Развитие и актуальные вопросы современной науки. – 2018. – № 5. – С. 155 - 158.

54 Третьякова, Т.А. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях / Т.А. Третьякова, М.В. Мазаева // Финансы и кредит. – 2015. – № 8. – С. 41 - 47.

55 Улыбина, Л.К. Информационные технологии в банкостраховании: возможности и перспективы / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова, П.И. Писарева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – № 3. – С. 135 - 140.

56 Федосов, Е.А. Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе / Е.А. Федосов // Банковское дело. – 2011. – № 6. – С. 30 - 34.

57 ЦБ докапитализирует Азиатско-Тихоокеанский банк на 9 млрд. руб. [Электронный ресурс] // Ведомости : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2018/09/19/781385-tsb>. – 01.10.2018.

58 Цыганов, А.А. Интеграционные структуры банкостраховых групп / А.А. Цыганов, П.А. Гришин // Финансы и кредит. – 2007. – № 36. – С. 52 - 57.

59 Чхутиашвили, Л.В. Особенности банковского страхования и его проблемные аспекты в Российской Федерации / Л.В. Чхутиашвили // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 16. – С. 45 - 52.

60 Шевела, О.А. Перспективные направления развития страховых отношений в области банковского страхования / О.А. Шевела, Ю.Е. Клишина //

Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013. – № 26. – С. 16 - 20.

61 Эзрох, Ю.С. Российское банкострахование в розничном сегменте : мифы и реальность / Ю.С. Эзрох // Вопросы экономики. – 2018. – № 5. – С. 92 - 109.

62 Юрик, М.К. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования / М.К. Юрик, К.С. Петров // Финансы и кредит. – 2010. – № 24. – С. 67 - 72.

63 Яцентюк, О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии / О. Яцентюк // Страховое дело. – 2006. – № 2. – С. 10.

64 КРМГ : убыточность ОСАГО в 2017 году достигнет максимума за пять лет [Электронный ресурс] // Банки.ру : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9852762>. – 01.10.2018.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о проверке магистерской диссертации в системе  
«Антиплагиат»