

*А. О. Коростелёва, Л. А. Литвинкова*

Новокузнецкий институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк

## **ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ**

*В работе рассматриваются проблемы функционирования банковского страхования в РФ в связи с изменениями правовой среды и тенденции развития кэптивных страховых компаний.*

Рынок банковского страхования динамично развивается в РФ. Изначально направление bancassurance выступало в России в роли дополнительного канала продажи банковских и страховых услуг для увеличения дохода. Однако с развитием рыночных отношений, объединением компаний в финансово-промышленные группы и холдинги концепция банкострахования в России стала пересматриваться в пользу взаимовыгодного сотрудничества банков и страховщиков, установления тесных долгосрочных отношений с клиентами, непрерывного внедрения инновационных программ.

На рынке банковского страхования РФ ожидается смена лидеров, а со временем – и полный его передел. Сейчас все большую долю рынка отвоевывают кэптивные страховщики, универсальным же компаниям остается довольствоваться малым. Проблема в том, что претерпят универсальные страховые компании (СК), при таком глобальном развитии и захвате рынка банкострахования кэптивными СК. В связи со свободным доступом на рынок банкострахования всех страховщиков это может вызвать такую проблему, как демпинг, когда в борьбе за заемщиков страховые компании начинают использовать снижение тарифов.

Концепция банкострахования заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью координации продаж, совмещения страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам партнера. На

практике более широко распространена дистрибуция страховых продуктов через банковские учреждения.

Отличительной особенностью рынка банкострахования вплоть до февраля 2011 года являлось то, что этот рынок был своего рода «закрытым клубом» для страховых компаний, аффилированных либо связанных особыми отношениями с кредитными учреждениями. Такая ситуация возникла из-за того, что многие банки, имеющие дочерние страховые компании, ограничивали выбор страховой организации для заемщиков в пользу собственной «дочки». В ряде случаев подобная политика осуществлялась через процентную ставку по кредитам (ставка по кредиту увеличивалась, если заемщик был застрахован в компании, «не рекомендованной» банком) либо за счет предоставления определенных преференций для дочерней компании в виде дополнительного офиса в здании банка или базы данных по заемщикам. Такая политика кредитных учреждений фактически ставила в неравные условия отечественные страховые компании. С целью развития конкуренции на рынке банкострахования в феврале 2011 года в закон «О банках и банковской деятельности» были внесены поправки, в соответствии с которыми банки не вправе ограничивать заемщиков в выборе страховой компании.

Ограничение заемщиков в выборе страховой компании банками, с точки зрения управления рисками, с одной стороны, выглядит обоснованным. Страхуя свои риски в дочерней страховой компании, банк понимает, с каким контрагентом он имеет дело, каким уровнем надежности и способностью отвечать по принятым обязательствам он обладает. В соответствии с новыми правилами работы на рынке банкострахования банки должны принимать страховку любой страховой организации при наличии у нее лицензии по соответствующему классу страхования. При этом требования к уровню ее надежности не предъявляются, соответственно, у банков возникают риски контрагента.

Свободный доступ на рынок банкострахования всех страховщиков может вызывать проблему демпинга. Снижение тарифов, в свою очередь, может привести к формированию недостаточного объема страховых резервов у отдельных страховщиков, что повышает риск неплатежей в случае возникновения обязательств по осуществлению крупных страховых выплат. В конечном итоге это может подорвать доверие ко всей страховой отрасли. Во

избежание подобных ситуаций логичным выглядит введение аккредитации страховых компаний при банках, что позволит оградить рынок банкострахования от ненадежных игроков, сохранив при этом возможность выбора у заемщиков.

Стоит отметить, что мировой финансовый кризис 2008 – 2009 гг. оказал существенное влияние на становление рынка банкострахования в России. В результате темп прироста объема рынка заметно снизился, а в 2009 г. наблюдалось сокращение объема на 10 %. Вместе с тем, в 2009 г. рынок bancassurance не упал ниже докризисного уровня (около 70 млрд руб.), составив 82,53 млрд. руб. В 2011 г. его объем оценивался более чем в 125 млрд руб. *(разработано авторами на основе данных «Эксперт РА»).*

В 2012 году рынок банковского страхования продолжил расти, на 30 %.

Ожидается подобный же рост кэптивных страховщиков на рынке и ничего криминального в этом нет. Появление подобных компаний двигает рынок банкострахования вперед и поможет ему в будущем развиваться большими темпами, чем остальной рынок. В свою очередь, и универсальные страховые компании, и кэптивные игроки на рынке должны думать не только об увеличении объема своих продаж, но и развивать сервис предоставления услуг клиентам, а также расширять продуктовую корзину. Острым вопросом является вопрос информирования клиентов о тех кредитных и страховых услугах, которые они получают. Часто приходит большое количество жалоб на то, что потребители финансовых услуг до конца не понимают, что подписывают, и какие последствия за этим могут последовать. Нужно минимизировать подобные ситуации.