

УДК 336.71

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Е.Е. Кукина, Липецкий филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Липецк, Россия

***Аннотация.** Сложившаяся экономическая ситуация в стране и в мире, обусловленная последствиями пандемии COVID-19, не могла не повлиять на финансовый рынок. Современные проблемы российского страхового рынка в настоящее время обострились и приобрели системный характер. В статье представлены структура и динамика банкострахования за 2020 год, рассмотрены преимущества сотрудничества банков и страховых компаний, обозначены проблемы и перспективы развития в современных условиях. Основным условием роста в банкостраховании предполагается восстановление потребительского спроса у населения и экономической активности. Для эффективного развития банкострахования в ближайшие годы необходимо предпринимать ряд мер, которые могут способствовать росту продаж в данном сегменте. Внедрение страховщиками новых высокотехнологичных решений и улучшение сервисов продаж и постпродажного обслуживания окажет весомое влияние на развитие данного направления.*

***Ключевые слова:** банк; страховщик; страховые продукты; каналы продаж; розничное страхование; накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, финансовая грамотность*

Для цитирования: Кукина Е.Е. Перспективы развития банкострахования в современных условиях // ЭФО: Экономика. Финансы. Общество. 2022. №2. С.4-13

**THE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF BANK INSURANCE UNDER
MODERN CONDITIONS**

E.E. Kukina, Lipetsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk, Russia

***Abstrac:** The current economic situation in the country and in the world on the whole, caused by the consequences of the COVID-19 pandemic, has influenced the financial market. The modern problems of the Russian insurance market are becoming more acute and systemic. The paper presents the structure and dynamics of bank insurance in 2020, examines the advantages of cooperation between banks and insurance companies and outlines problems and prospects for development in modern conditions. The main condition for growth in bank insurance will be the recovery of consumers' demand and economic activity of the population. For effective development of bank insurance in the coming years, it is vital to undertake a number of measures, which can boost sales in this segment. The use of new high-tech means by insurers and the improvement of sales and post-sales services will have a significant impact on the bank insurance development.*

***Keywords:** bank; insurer; insurance products; sales channels; retail insurance; accumulative life insurance, investment life insurance, financial competence*

Введение

Одним из молодых, но стремительно развивающихся сегментов финансового рынка является банкострахование. Банкострахование – это взаимовыгодное сотрудничество страховых организаций и банковского сектора, организация продаж страховых услуг через банковский канал продаж. В связи с интенсивным ростом кредитования в начале 21 столетия увеличился спрос на страховые услуги. Для бесперебойной работы банковской системы, обеспечение ее финансовой устойчивости, увеличения прибыльности ее операций, грамотной инвестиционной политики сегодня необходима развитая система страхования банковских рисков.

Сегодняшняя экономическая ситуация в стране и в мире, обусловленная последствиями пандемии COVID-19, не могла не повлиять на финансовый рынок [1]. В этой связи в данном исследовании предполагается провести анализ деятельности рынка банкострахования в условиях пандемии, рассмотреть отдельные его сегменты, также определить перспективы развития рынка банкострахования.

Основная часть

Актуальные на протяжении нескольких лет проблемы современного российского страхового рынка, в том числе рынка банкострахования, сейчас обострились и приобрели системный характер. «В качестве наиболее значимых из них можно рассматривать:

- сохраняющиеся диспропорции рынка;
- ухудшение взаимодействия с потребителями страховых услуг и снижение спроса на страховой продукт;
- рост убыточности в основных сегментах страхования и падение общей рентабельности;
- проблемы функционирования страховой инфраструктуры, в частности её правовой составляющей» [2].

В банковском бизнесе риск является неотъемлемой частью работы. Он присутствует везде, но в разном масштабе, по-разному может реализовываться и компенсироваться [3]. В связи с этим, для банковской деятельности важно нивелировать риски с помощью различных методов, в том числе с помощью страхования.

В условиях пандемии COVID-19 рынок банкострахования завершил год с плюсом на 8,2%. [4] Положительным моментом сказались антикризисные мероприятия, проводимые органами государственной власти. Льготное кредитование бизнеса, продолжение программы льготной ипотеки послужили толчком для роста в секторе ипотечного страхования и залогового имущества.

Темпы прироста основных видов банкострахования в 2020 г. представлены на рисунке 1.

Следует отметить, что большая часть страховых премий (80%) в банкостраховании приходится на страхование жизни, в том числе страхование жизни заемщиков при потребительском кредитовании, страхование от

несчастных случаев и болезней, ипотечное страхование, накопительное и инвестиционное страхование.

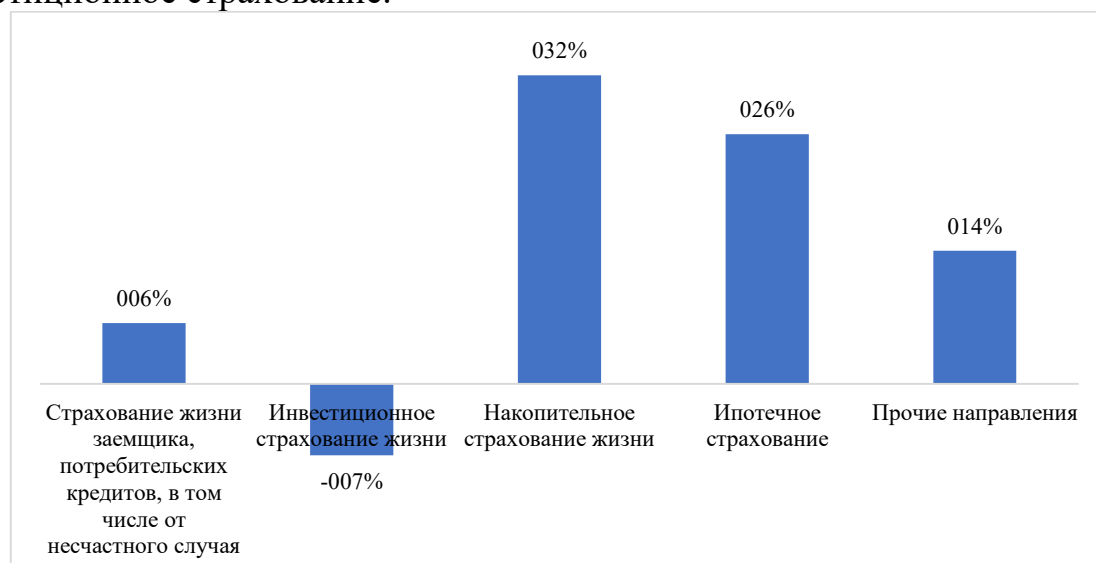


Рис.1. Темпы прироста основных видов банкострахования в 2020 году

Согласно рисунку 1 наблюдается прирост во всех видах банкострахования, кроме инвестиционного страхования жизни. Несмотря на то, что у граждан имеется желание получать высокий инвестиционный доход через ИИС из-за снижения процентных ставок по депозитам, и увеличилось количество открытий ИИС гражданами, в 2020 году их ожидания не оправдались. На фоне этого можно видеть резкое снижение за последние 5 лет в данном сегменте до 27,1% в 2020 году, против 31,7% в 2019 году.

Важно отметить, что банковский канал продаж в 2020 году составил 43,4% в структуре страхового рынка, достигнув 668,4 млрд. рублей. Рынок вырос на 8,2% к 2019 году. Далее на рисунках 2 и 3 рассмотрена динамика и структура рынка банкострахования.



Рис. 2. Динамика страховых взносов и темп прироста в банкострахования за 2015-2020гг.

И рисунков видно, что темп развития банкострахования увеличивается.

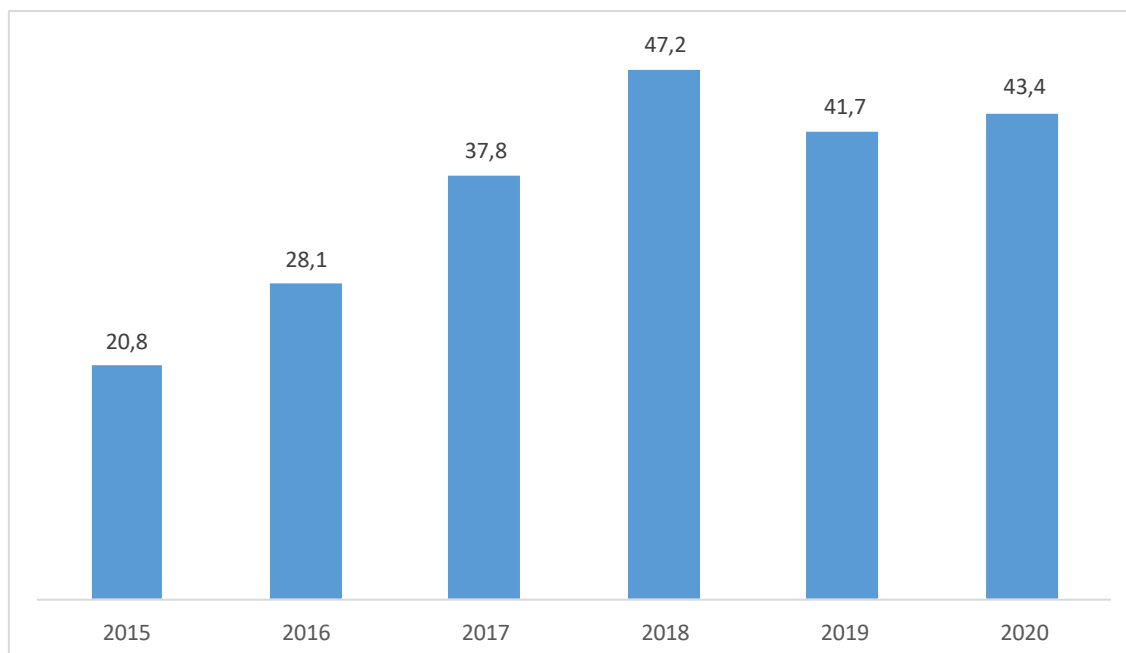


Рис. 3. Доля банкострахования в общем объеме страхового рынка за и 2015-2020гг., %

Структура по видам банкострахования за 2019-2020гг. представлена на рисунке 4.

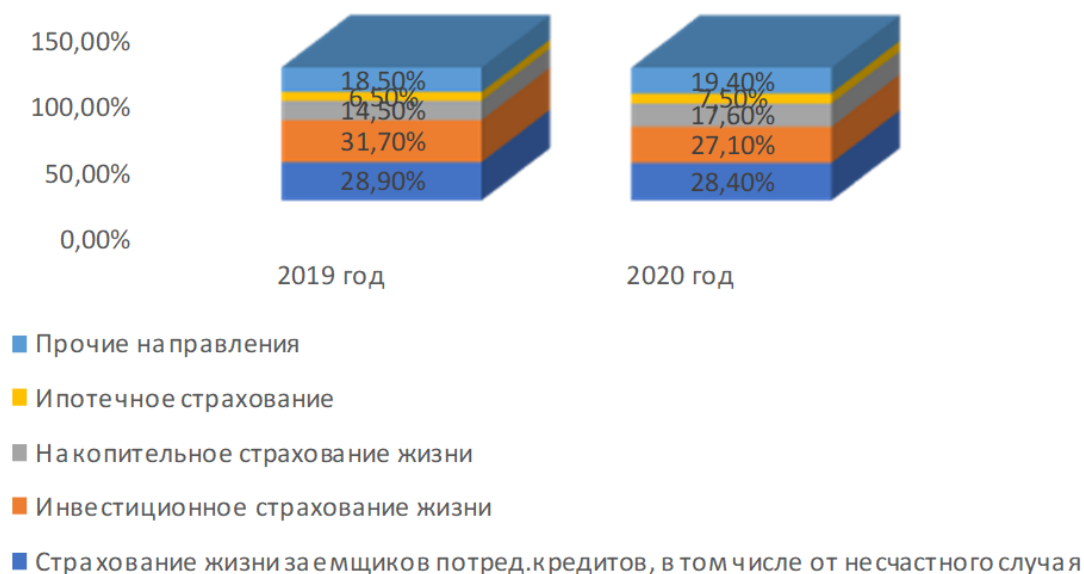


Рис.4. Структура по видам банкострахования за 2019-2020гг.

На долю розничного страхования, связанного с кредитованием, приходится 73,84% от общего количества собранных страховых премий. Второе место в структуре продаж занимают услуги по страхованию, не связанных с кредитованием (13%). Страхование юридических лиц и страхование банковских рисков составляют 8% и 5% соответственно (рис. 5).



Рис. 5. Структура банкострахования в России в 2020г.

Работа страховых организаций и банков ведется по следующим направлениям: розничное, корпоративное банкострахование, страхование банковских рисков, некредитное страхование. [5]

Розничное страхование, связанное с кредитованием: ипотечное страхование; автострахование; страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов; страхование заемщика от потери работы; страхование жизни и здоровья владельца кредитной карты, в том числе от несчастного случая [6] (рис. 6).



Рис.6. Розничное страхования, связанное с кредитованием в 2020 г.

Розничное страхование, не связанное с кредитованием, представляет собой:

- смешанное страхование жизни,
- инвестиционное и накопительное страхование жизни,
- страхование выезжающих за рубеж,
- страхование имущества физических лиц,
- добровольное медицинское страхование клиентов банков,
- страхование рисков держателей карт и прочее (рис. 7);

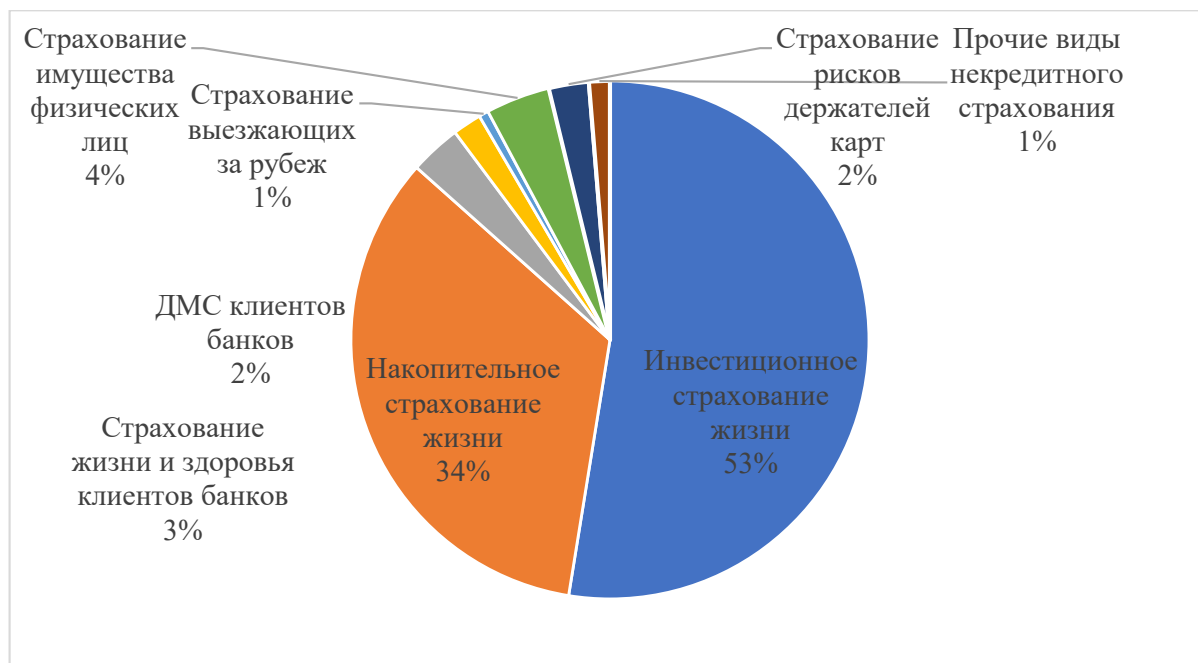


Рис. 7. Розничное страхование, не связанного с кредитованием

Банковский канал продаж услуг юридическим лицам:

- страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей,
- страхование имущества заемщиков,
- сельскохозяйственное страхование заемщиков (рис. 8).

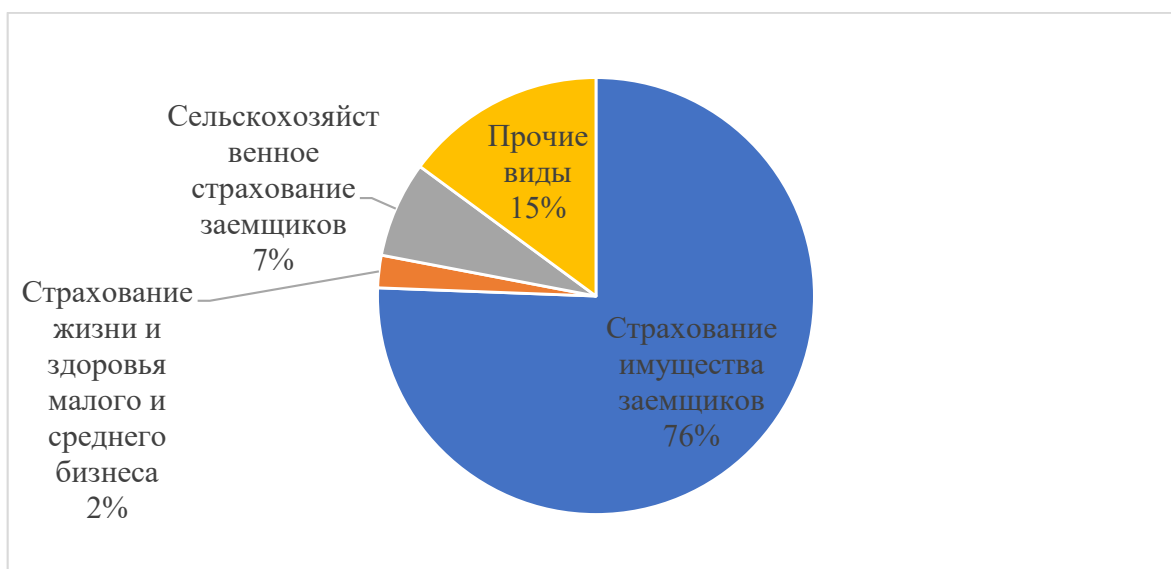


Рис.8. Страхование юридических лиц через банки в 2020 г.

Страхование рисков банков:

- страхование специфических рисков банков,
- страхование имущества банков,
- страхование сотрудников банков,
- прочие виды (рис. 9).

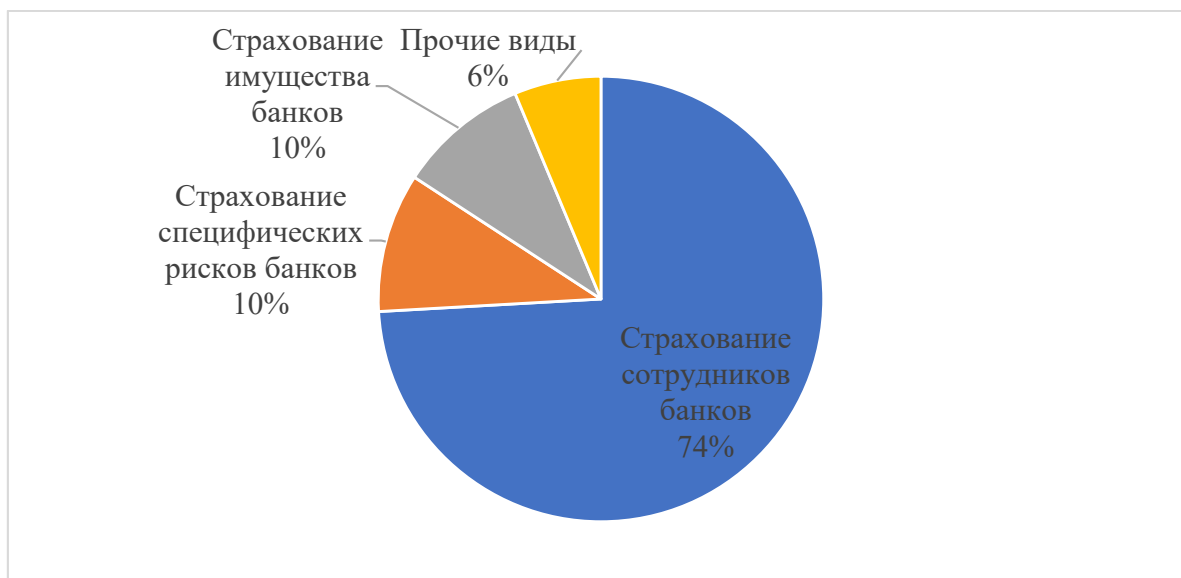


Рис.9. Страхование рисков банков в 2020 г.

Из проведенного анализа данных можно сделать вывод, что банкострахование в РФ за последние годы набирает темп. Падение показало только лишь ИСЖ. Это связано с тем, что страхователи, имеющие полисы ИСЖ, недополучили ожидаемой доходности в связи с падением фондового рынка на фоне пандемии COVID-19. Но следует отметить, что можно наблюдать значительный рост продаж полисов по НСЖ %. Накопительное страхование жизни стало определенным замещением ИСЖ. Продажи по НСЖ в 2020 году показали рост на 31,5%.

В 2021 году тенденция роста по этим видам сохранилась. Что касается страхование жизни заемщиков потребительских кредитов, стоит отметить, что продажи существенно не изменились и составили 28,4%. Основным условием роста в данном сегменте будет являться восстановление потребительского спроса у населения и экономической активности. [7] Однако, ограничения для закредитованных заемщиков, будут значительно сдерживать рост продаж.

Лидерами продаж в банкостраховании оказалось НСЖ (+28,2 млрд. руб.), ипотечное страхование (+10,2 млрд. руб.) и страхование жизни заемщика потребительских кредитов (+11,1 млрд. руб.). Продажи по ИСЖ снизились на 14,3 млрд. руб. [8].

В связи с новыми экономическими реалиями, на фоне снижения ставок по ипотечным кредитам и государственную поддержку можно преподложить, что продажи по ипотечному страхованию останутся на уровне 2020-2021 годов.

Роста продаж по автокредитованию в ближайшей перспективе ждать не следует. Повышение стоимости жилья и отсутствие роста доходов населения, существенное повышение инфляции – все это в последствии будет негативно отражаться на банкостраховании в целом.

Восстановление экономики с одной стороны и меры поддержки бизнеса в части льготного кредитования с другой стороны будут способствовать умеренному спросу юридических лиц на кредиты. Смягчение требований к субъектам МСБ, ИП и сельхозпроизводителям после кризиса будет оказывать позитивное влияние.

В настоящее время отношения банков и страховых компаний стали выгодным сотрудничеством, посредством которого банки, помимо получения дополнительного дохода в виде комиссионного вознаграждения, приобретают конкурентные преимущества для продвижения своих продуктов. В то же время страховые компании получают дополнительные каналы продаж своих страховых продуктов, а также банковскую гарантию, повышающую их надежность. Таким образом, взаимоотношения банков и страховых организаций выгодны не только для них самих, но и для клиентов.

Для банков сотрудничество со страховой компанией преимущества очевидны. Это, прежде всего, значительный источник дохода, также расширение продуктового ряда, минимизация рисков. Для страховых компаний – это, несомненно, рост продаж страховых продуктов, увеличение объемов страховых премий. Необходимо отметить положительные стороны для клиентов. Это возможность выбора услуг, получение банковских и страховых услуг по типу «одного окна», значительное снижение стоимости получаемой услуги.

Несомненно, положительно влияет на рейтинг банка расширение спектра предоставляемых услуг банком, что делает его конкурентоспособным в продвижении программ. Страховщикам, в свою очередь, выгодно сотрудничество с банками в части продвижения альтернативных каналов продаж своих услуг. Банки выступают как агенты, имея в своем портфеле большое число потенциальных клиентов страховой компании.

Продолжительность данного сотрудничества зависит от качества предоставляемых услуг и банками, и страховщиками. Это в первую очередь качественный сервис финансовых организаций.

Внедрение страховщиками новых высокотехнологичных решений и улучшение сервисов продаж и постпродажного обслуживания окажет весомое влияние на развитие данного направления.

Заключение

Для эффективного развития банкострахования в ближайшие годы необходимо предпринимать ряд мер, которые могут способствовать росту продаж в данном сегменте. Это, прежде всего, повышение квалификации сотрудников банка, продающие данные продукты. Зачастую, специалисты банка знают только поверхностно о продаваемых ими продуктах. В сегодняшней непростой экономической ситуации, когда мы ожидаем спад во всех отраслях экономики, потенциальному клиенту необходимо четко объяснить за чем ему страховой полис, помочь разобраться в предлагаемых услугах, рассчитать все возможные риски. Это конечно же в первую очередь связано с недостаточным уровнем финансовой грамотности населения. Однако, здесь важно отметить, что Правительством РФ ведется серьезная работа в этом направлении. В 2023 году заканчивается срок реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 25.09.2017г. В этом направлении уже сделано много. Можно надеется, что цели и задачи, обозначенные в данной Стратегии, будут достигнуты. Повышение финансовой грамотности населения несомненно повлияет на улучшение экономической активности населения, а значит и на работу всех финансовых институтов, в том числе банков и страховых организаций. Все это позволит значительно активизировать банкострахование в России и поднять его на более высокий качественный уровень.

Список использованных источников:

1. Устойчивое развитие России в постпандемийном мире: социально-экономические вызовы, векторы трансформации, траектории эффективного управления: коллективная монография / Байсара Э., Гудович Г.К., Дидушенко К.А., Евсин М.Ю., Иванова А.А., и др. Тамбов, Издательский дом «Державинский», 2021. 196 с.
2. Одинокова Т.Д. Мисселинг как результат информационной асимметрии на рынке страхования жизни / в сборнике: Страхование в информационном обществе - место, задачи, перспективы. Сборник трудов XX Международной научно-практической конференции. В 2-х томах. Ответственные редакторы П.Н. Захаров, Е.В. Злобин. 2019. С. 213-221.
3. Пищалина Н.И., Кукина Е.Е. Роль страхования в противодействии последствий пандемии / в сборнике: Стратегическое развитие социально-экономических систем в регионе: инновационный подход. Материалы VII международной научно-практической конференции: сборник статей и

тезисов докладов. Под общей редакцией О.Л. Гойхера, М.А. Баринаова, С.С. Захарова. Владимир, 2021. С. 297-301.

4. Кукина Е.Е. Социальная роль страхования в условиях пандемии // Креативная экономика. 2021. Т. 15. № 8. С. 3315-3328.
5. Курбакова А.А., Симакова А.А. Инвестиционное страхование жизни на российском рынке / в сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 9-й Международной научно-практической конференции. 2020. С. 254-258.
6. Евсин М.Ю., Спесивцев В.А. Финансовые рынки: учебное пособие / Воронеж, 2017.
7. Доронин Б.А., Клишина Ю.Е., Углицких О.Н. Страхование жизни в России в условиях пандемии COVID-19// Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 3. № 9 (117). С. 25-30.
8. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (дата обращения 25.04.2022).

Сведения об авторе / Information about the author:

*Кукина Елена Евгеньевна – заведующий кафедрой «Экономика и финансы» Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», к.э.н., доцент. E-mail: EEKUKINA@mail.ru / **Kukina Elena Evgenievna** - Head of the Department "Economics and Finance" the Lipetsk branch of Federal State Educational Budgetary Institution of Higher Education (FSEBI HE) "Financial University under the Government of the Russian Federation Candidate of Economic Sciences, Associate Professor. E-mail: EEKUKINA@mail.ru
SPIN РИНЦ: [9847-6307](https://eprints.ru/spin/9847-6307)*

Дата поступления статьи: 25 апреля 2022

Принято решение о публикации: 10 мая 2022

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.