**Работа выполнена авторами сайта** [**ДЦО.РФ**](https://дцо.рф)

#### Помощь с дистанционным обучением:

#### тесты, экзамены, сессия.

### Почта для заявок: [INFO@ДЦО.РФ](mailto:info@xn--d1aux.xn--p1ai)

Тема: ***Взаимоотношение банков и страховых компаний***

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 3 |
| Глава 1. Теоретические аспекты взаимоотношения банков и страховых компаний | 6 |
| * 1. Коммерческие банки как финансовые посредники: сущность и функции | 6 |
| * 1. Роль страховых организаций в финансовой сфере | 9 |
| * 1. Особенности взаимоотношения банков и страховых компаний | 13 |
| Глава 2. Исследование особенностей взаимоотношений банков и страховых компаний на примере АО «Генбанк» | 21 |
| 2.1. Краткая характеристика АО «Генбанк» | 21 |
| 2.2. Анализ страховых продуктов, предлагаемых АО «Генбанк» | 25 |
| 2.3. Bancassurance – как форма интеграции банка и страховой компании | 30 |
| Глава 3. Проблемы и перспективы развития взаимоотношения банков и страховых компаний в России | 35 |
| 3.1. Проблемы развития банковской системы и страхового рынка в России | 35 |
| 3.2. Перспективы развития взаимоотношений банков и страховых компаний в России | 38 |
| Заключение | 50 |
| Список использованной литературы | 53 |
| Приложение А Ресурсы банка и страховой компании в рамках взаимодействия | 56 |
| Приложение Б Схема прямого взаимодействия банка и страховой компании, результаты их взаимодействия | 57 |

**Работа выполнена авторами сайта** [**ДЦО.РФ**](https://дцо.рф)

#### Помощь с дистанционным обучением:

#### тесты, экзамены, сессия.

### Почта для заявок: [INFO@ДЦО.РФ](mailto:info@xn--d1aux.xn--p1ai)

**Введение**

Практика взаимоотношений банков и страховых организаций во многом обусловлена функциональными возможностями банков и страховых организаций аккумулировать денежный капитал. Большинство кредитно-финансовых учреждений ведут борьбу за сбережения, причем наиболее острая конкуренция идет за сбережения долгосрочного характера.

Коммерческие банки осуществляют преимущественно высокомобильные операции по привлечению средств на текущие счета. Страховые организации по страхованию жизни, наоборот, располагают благоприятными условиями долгосрочного инвестирования.

Сотрудничество банков и страховщиков еще больше расширилось в результате совместного финансирования торгово-промышленных корпораций и эмиссионно-учредительской деятельности. Проявляется тенденция совместного кредитования корпораций коммерческими банками и страховыми организациями. При этом банки предоставляют среднесрочные ссуды на пять — восемь лет, а страховщики покрывают остальную часть ссуды на более длительный период.

Взаимное проникновение страхового и банковского капитала ведет к формированию крупнейших транснациональных страховых компаний, обладающих активами, размер которых сравним с крупнейшими ТНК.

Важным этапом в развитии взаимоотношений банков и страховых организаций выступает объединение предложений населению страховых и банковских услуг.

Осуществление многих видов банковской деятельности требует страхования.

Для привлечения денежных доходов и свободных средств населения и предприятий банки предлагают различные формы депозитов — вклады до востребования, срочные вклады, депозитные сертификаты, сберегательные вклады целевого назначения и др.; а страховые компании — различные страховые продукты страхования жизни: смешанное страхование жизни, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др. Эти отношения сопровождаются также участием финансовых посредников — негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов и др.

Важнейшей предпосылкой организации взаимоотношений банков и страховых организаций выступает банковская функция расчетно-кассового обслуживания юридических и физических лиц. В соответствии с действующим законодательством расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием физических лиц могут осуществляться как в наличной, так и безналичной форме. При этом функция безналичных расчетов между хозяйствующими субъектами возложена на банк. Кроме того, юридические лица, в том числе страховые организации, обязаны открыть в банке расчетный счет, предназначенный для зачисления поступлений и изъятий денежных средств, осуществления расчетов с поставщиками, с бюджетами по налогам и приравненным к ним платежам, с работниками по выплате им заработной платы, с внебюджетными фондами по отчислениям в них и др. Расчетно-кассовое обслуживание многочисленной клиентуры страховых компаний выгодно для банков, поскольку способствует увеличению банковских ресурсов. Остатки на банковских счетах страховых клиентов, образующиеся при их расчетно-кассовом обслуживании, являются заемными средствами, которые банк получает более легким и дешевым способом по сравнению с поступлением заемных средств из других источников (депозиты, межбанковские кредиты и др.). Кроме того, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов страховщиков, как и других клиентов, обеспечивают ликвидность банковского учреждения.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в условиях нестабильной экономической ситуации, а так же введенных санкций странами Европы и США проявляется закономерная тенденция возрастания роли страхования. В частности, это выражается в практике размещения финансовых ресурсов страховых организаций.

Целью данной работы является изучение особенностей взаимоотношения банков и страховых компаний, исследование возможных взаимосвязей и перспектив развития новых форм взаимодействия банков и страховых компаний.

Исходя из поставленной цели, были выдвинуты следующие задачи:

1 – изучить теоретические основы функционирования коммерческих банков и страховых компаний;

2 – рассмотреть особенности взаимоотношения банков и страховых компаний.

3 – привести краткую характеристику объекта исследования - АО «Генбанк»;

4 – проанализировать предлагаемые страховые продукты АО «Генбанк»;

5 – исследовать возможности применения bancassurance – как формы интеграции банка и страховой компании;

6 – проанализировать проблемы и перспективы развития взаимодействия банковской системы и страхового рынка в России.

Предметом данной работы является сфера взаимоотношения коммерческих банков и страховых организаций.

Объектом исследования является АО «Генбанк».

Методологическую основу работы составляют аналитические, абстрактно-логические, статистические методы исследования, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

При выполнении данной работы использовался материал нормативных документов по регулированию финансовых рисков, различных учебников, учебных пособий по бухгалтерскому финансовому учету, бухгалтерской финансовой отчетности, статей из периодической печати.

**Глава 1. Теоретические аспекты взаимоотношения банков и страховых компаний**

**1.1. Коммерческие банки как финансовые посредники: сущность и функции**

Деятельность банка прежде всего сосредоточена не в сфере производства, а в сфере обращения, обмена, то есть банк выступает в роли финансового посредника межу товаропроизводителями.

Коммерческий банк как специфическое предприятие производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства, он производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств. Деньги являются воспроизводственной категорией. Наличные деньги, выпущенные банком как единственным монополистом в общей массе субъектов воспроизводства, обслуживают и сферу производства, и сферу распределения, обмена и потребления. Помимо данного продукта банки предоставляют различного рода услуги, преимущественно денежного характерах.[6,с.111]

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников.

Финансовым посредничеством называется деятельность по аккумуляции свободного денежного капитала и размещение его среди заемщиков-пользователей. Все финансовые посредники функционируют на едином денежном рынке, с одним и тем же объектом - свободными денежными средствами, однако существенно воздействуют на конъюнктуру этого рынка, могут не только конкурировать между собой, но и взаимодействовать в решении многих экономических и финансовых заданий. Поэтому исследование финансового посредничества как самостоятельного экономического явления имеет важное теоретическое и практическое значение.

Так как базовые посредники финансового рынка преимущественно являются субъектами реального сектора экономики, то, образуя для их функционирования благоприятные условия, финансовые посредники положительно влияют на кругооборот капитала в процессе расширенного воспроизводства, развития производства, торговли, других сфер экономики. Особенно важна их роль в перемещении денежных сбережений домашних хозяйств в обороте деловых предприятий.

Банк в правовом аспекте - финансовый посредник, который исполняет одну или несколько операций, отнесенный законом к банковской деятельности.

К банковской деятельности относится комплекс из 3 последовательных банковских операций:

* принимать денежные вклады от клиентов;
* предоставлять клиентам займы и создавать новые платежные средства;
* производить расчеты между клиентами.[4, с.96]

Таким образом, банки привлекают капиталы, сбережения населения и другие денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Банки создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство - депозит, а выдавая ссуду - новое требование к заемщику. Этот процесс создания новых обязательств составляет сущность финансового посредничества.

К посредническим операциям коммерческого банка относятся:

- лизинговые операции - операции, основанные на предоставлении в аренду внеоборотных активов на долгосрочный период с целью их производственно использования. Внеоборотные активы – это здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, права интеллектуальной собственности.

Для коммерческих банков более выгодно обходится без посредничества лизинговых компаний. В таком случае банк, приобретая имущество, является его покупателем, а сдавая его в аренду по лизинговому соглашению, становится лизингодателем.

- факторинговые операции - это ряд или комплекс финансово-посреднических услуг по управлению дебиторской задолженностью поставщика.

В факторинговых операциях девствуют 3 стороны:

1) факторинговая компания (или факторинговый отдел банка);

2) клиент (кредитор, поставщик товара);

3) предприятие (фирма) – потребитель товара.[14, с.77]

Основная цель факторингового обслуживания – инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей.

Поскольку риск неплатежа полностью ложился на банк-посредник, огромные потери от неплатежей заставили банки в середине 90-х годов практически полностью отказаться от проведения факторинговых операций. Возможности возрождения факторинга на отечественном рынке зависят, прежде всего от подъема экономики и банковской системы, повышения взаимного доверия хозяйственных органов друг к другу, обеспечения стабильности их деятельности.

- кредитование - это процесс непосредственных финансовых отношений между заемщиком и кредитором. Кредитование имеет две основные формы:

1 - прямая выдача ссуд для кредитования деятельности заемщиков;

2 - кредитование, связанное с расчетами между клиентами, обслуживаемыми банком.

Процесс предоставления ссуд регулируется кредитным договором.

**1.2 Роль страховых организаций в финансовой сфере**

Страхование представляет систему экономических отношений страхователей и страховщиков, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств (страховых фондов) и их использование на возмещение потерь, возникающих в результате наступления различного рода неблагоприятных событий (рисков, страховых случаев).

Страховщики — это страховые организации, осуществляющие страховую деятельность. В соответствии с ГК РФ «страховщиками признаются лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации». [16, с.69]

Страхователи — это контрагенты страховщиков, т.е. юридические и физические лица, заинтересованные в создании страхового фонда с целью его последующего использования. В качестве контрагентов страховщиков могут выступать не только страхователи, но и партнеры по бизнесу. В первую очередь это относится к предприятиям, создающим инфраструктуру страхового дела: страховые брокеры, сюрвейерские фирмы, актуарные центры и т.д. Особое место среди контрагентов страховщиков занимают банки, депозитарные организации и др.[21, с. 123]

Страхование выполняет следующие функции — рисковую (компенсационную), накопительную, предупредительную и инвестиционную. Основная функция страхового рынка — компенсационная, благодаря которой и существует институт страхования. Ее содержание выражается в обеспечении страховой защиты юридическим и физическим лицам в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятного явления.

Накопительная, или сберегательная, функция обеспечивается страхованием жизни и позволяет накопить в счет заключенного договора страхования заранее обусловленную страховую сумму;

Предупредительная функция выражается в финансировании страховщиками мероприятий, направленных на предупреждение страхового случая и уменьшение возможного ущерба;

Инвестиционная функция страхового рынка реализуется через размещение временно свободных средств страховщика.

Страхование выполняет тройную функцию: обеспечивает экономические интересы отдельного человека, предпринимательской структуры и общества в целом. Экономическая категория страхования является составной частью категории финансов, однако страхование отличается от других элементов финансовой системы.

Страхование отличают определённые особенности:

1. Страховые фонды образуются исключительно на основе перераспределения денежных доходов и накоплений, образующихся в процессе первичного распределения национального дохода. Это обстоятельство делает страхование особо восприимчивым к тенденциям экономического развития. Снижение темпов экономического роста и увеличение инфляции незамедлительно сказывается на собираемости взносов в фонды страхования.

2. Для страхования характерна замкнутая раскладка ущерба в рамках данного создаваемого страхового фонда. Поскольку средства этого фонда расходуются только для компенсации ущерба участников его создания, то размер страхового взноса представляет собой долю каждого из них в раскладке ущерба. Вместе с тем, страхование основано на предпосылке, что число страхователей, попавших в страховой случай, существенно меньше общего числа участников, регулярно выплачивающих взносы в страховой фонд. При этом страхователь имеет право на выплату страховки или компенсацию ущерба только при условии наступления страхового случая. Это значит, что страхователь может требовать обратно свои деньги, выплаченные в виде страховой премии в течение многих лет, даже если страховой случай не наступает. Но и в этом случае его затраты не напрасны.

3. Страхование предусматривает перераспределение или выравнивание ущерба территориально и во времени. Динамика ущерба неравномерна. Она не затрагивает в равной степени все территориальные единицы. Это обстоятельство увеличивает возможности раскладки ущерба и расширяет финансовые возможности страхования. Неравномерность наступления ущерба во времени порождает необходимость резервирования части страховых платежей для возмещения чрезвычайного ущерба в неблагоприятные годы.

Таким образом, экономическая сущность страхования заключается в том, что убытки раскладываются на многих страхователей, и их взносы сравнительно необременительны для каждого из них. [6, с.17]

Существует объективная потребность в страховой защите, что приводит к образованию страхового рынка в социально-экономической системе общества, а денежная форма обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком.

Место страхового рынка в финансовой системе показано на рис.1.

Устойчивые финансовые отношения имеет страховой рынок с рынком ценных бумаг, банковской системой, валютным рынком, государственными и региональными финансами, где страховые организации размещают страховые резервы и другие инвестиционные ресурсы. Функционирование страхового рынка происходит в рамках финансовой системы, как на партнерской основе, так и в условиях конкуренции. Это касается конкурентной борьбы между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов.

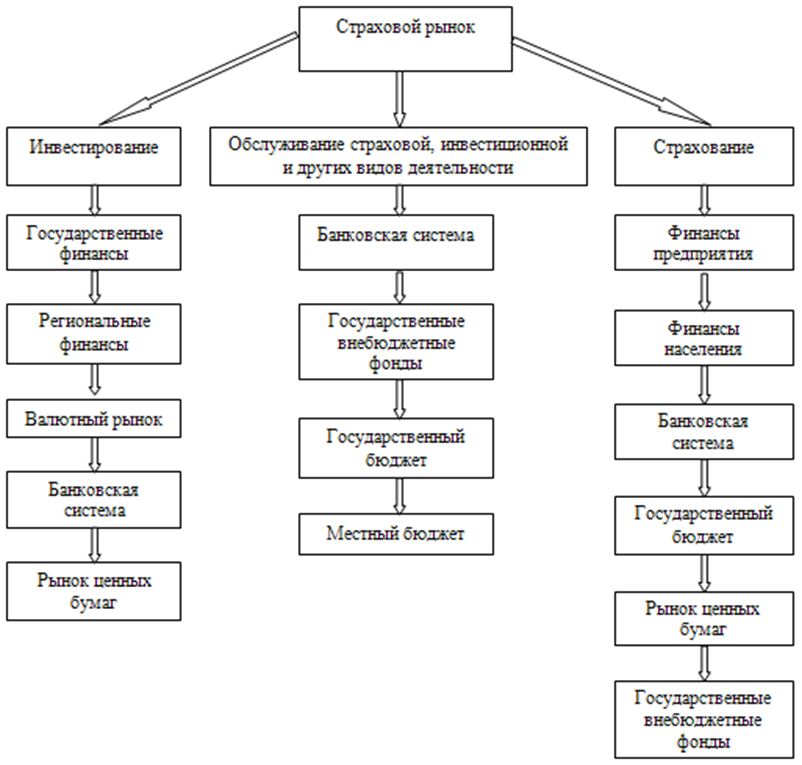


Рис 2.- « Место страхового рынка в финансовой системе»

Если страховой рынок предлагает страховые продукты по страхованию жизни, то банки – депозиты, фондовый рынок – ценные бумаги.[23, с. 58]

Исходя из выше изложенного можно сделать вывод, что страхование является одним из важнейших институтов социальной и финансовой защиты отдельного человека и общества в целом. В процессе проведения страхования появилась необходимость в специальных терминах: объекты страхования, страхователи, страховщики, страховой рынок, страховой случай, страховой риск, страховой агент, выгодоприобретатель, андеррайтеры и сюрвейеры, разработчики страховых тарифов (актуарии).

Таким образом, страховой интерес является ключом взаимосвязи страхователя и страховщика. Наряду со страховым интересом в основе взаимосвязи страховых компаний и банковских учреждений лежат экономические интересы, связанные с привлечением и использованием денежных средств юридических лиц и населения. Эти интересы прослеживаются в различных аспектах деятельности как страховых организаций, так и банков.

**1.3. Особенности взаимоотношения банков и страховых компаний**

Экономической основой взамимоотношения банков и страховых организаций выступает наличие их общих и специфических функций.

Для привлечения денежных доходов и свободных средств населения и предприятий банки предлагают различные формы депозитов — вклады до востребования, срочные вклады, депозитные сертификаты, сберегательные вклады целевого назначения и др. Страховые компании, в свою очередь, предлагают различные страховые продукты страхования жизни (страхование на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др.).[19, c.8]

Отсюда следует вывод, что предложение банковскими и страховыми организациями населению и предприятиям различных финансовых услуг по капитализации свободных денежных средств означает формирование конкурентных отношений между данными финансовыми институтами.

В то же время совсем иной характер взаимоотношений возникает между банками и страховыми компаниями в связи с рисковой (компенсационной) функцией страхования. Объективная потребность в возмещении материальных потерь предприятий и населения и страхового обеспечения граждан удовлетворяется лишь страховщиками. Поэтому соответствующие денежные ресурсы предприятий и населения, направленные на обеспечение страховой защиты и страхового обеспечения граждан, не являются сферой жизненных интересов кредитных учреждений. Более того, как и любая сфера деятельности, банковское дело сопряжено с рисками, причем как общими для всех предприятий рисками (природно-естественными, техногенными, противоправными действиями третьих лиц и т.д.), так и специфичными рисками для кредитных учреждений (кредитными, депозитными, процентными, расчетными и др.). В этом случае банки являются носителями общественной потребности в страховании, носителями риска, а страховые организации обеспечивают эту потребность и в случае проявления риска компенсируют понесенные потери кредитных учреждений. При этом между банками и страховыми компаниями формируются отношения сотрудничества.

Отношениям сотрудничества между страховыми организациями и банками способствует и предупредительная функция страхования, выражающаяся в финансировании страховщиками мероприятий, минимизирующих банковские риски и возможные убытки кредитных учреждений.[25, с.120]

Особые отношения между банками и страховыми организациями предопределяет инвестиционная функция. Для обеспечения выполнения функции капитализации свободных денежных средств банки и страховые организации осуществляют инвестиционную деятельность. При этом инвестиционная деятельность страховщиков касается не только страхования жизни, которое изначально предполагает необходимость капитализации собранных страховых взносов для обеспечения выполнения принятых обязательств, но и инвестирования страховых резервов по другим видам страхования, обеспечивая также проведение убыточных видов страхования и конкурентоспособность страховой деятельности.

Страховые организации имеют возможность разместить свои финансовые ресурсы по многим направлениям, в частности, страховые резервы — в государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, корпоративные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью и складочный капитал товариществ на вере, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, слитки золота и серебра.

Инвестиционная деятельность страховщиков может быть обеспечена и банковской системой, хотя инвестиционная деятельность страховых организаций для банков имеет прикладное значение, а поэтому банки являются для страховых компаний важнейшими финансовыми институтами, обеспечивающими капитализацию финансовых ресурсов страховщиков.

Отсюда следует, что несмотря на конкурентные отношения банков и страховых организаций за свободные денежные средства населения и предприятий, между ними возникает тесное сотрудничество по размещению финансовых ресурсов страховщиков.[11, с.100]

Еще одной важнейшей предпосылкой организации взаимоотношений между банками и страховыми организациями является банковская функция расчетно-кассового обслуживания юридических и физических лиц. Расчетно-кассовое обслуживание многочисленной клиентуры страховых компаний выгодно для банков, оно способствует увеличению банковских ресурсов. Остатки на банковских счетах страховых клиентов, образующиеся при их расчетно-кассовом обслуживании, являются заемными средствами, которые банк получает более легким и дешевым способом по сравнению с поступлением заемных средств из других источников (депозиты, межбанковские кредиты и др.). Более того, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов-страховщиков, как и других клиентов, обеспечивают повышенную ликвидность банковского учреждения.

Исследованные формы функциональных связей между банками и страховыми компаниями предопределяют взаимовыгодные отношения между ними, а управление финансовыми потоками обоих организаций становится более эффективным:

- инвестиционная деятельность страховых компаний является серьезным финансовым ресурсом для банков, особенно в части долгосрочного кредитования;

- участие банков в управлении страховым капиталом обусловлено потребностью в страховой защите банковской деятельности и привлечении клиентской базы страховщиков;

- интерес страховых организаций в управлении банковским капиталом обусловлен необходимостью надежного размещения своих финансовых ресурсов, возможностью расширения клиентской базы, потребностью в надежном банковском сопровождении страховых операций и т.д. [10, с.95]

Любой банк – это крупный имущественный комплекс, подверженный воздействию большого количества рисков, и соответственно, где присутсвует риск, там же возникает потребность в страховании деятельности от возможных рисков. Кроме этой потребности у банков существуют и другие цели взаимоотношений со страховыми организациями:

- Получение дополнительных доходов. Наиболее важной причиной серьезного рассмотрения банками банковского страхования как сферы деятельности, является стремление к более эффективному использованию имеющихся активов. Важнейшим из банковских активов является сеть с налаженными отношениями с клиентами. На фоне снижения прибыльности традиционных банковских продуктов вследствие растущей конкуренции и неблагоприятной конъюнктуры финансовых рынков проблема загрузки сети с целью снижения удельных расходов на ее содержание является весьма актуальной задачей для банков. Дистрибуция страховых услуг как способ получения непроцентных (комиссионных) доходов способна частично решить данную задачу.[13, с.62]

- Удержание клиентов в условиях изменения их предпочтений. Нужды потребителя финансовых услуг развиваются от простых депозитных счетов до сложных схем управления портфелем. Этот диапазон потребностей включает займы, страхование, пенсионные сбережения и инвестиции. Банковский страховщик является уникальной по своей сути организацией, которая способна удовлетворять все эти потребности. Успешный банковский страховщик объединяет, интегрирует эффективные коммерческие процессы в единую, сфокусированную на нуждах потребителя услугу. Соответственно, упрощается восприятие услуги со стороны клиента.

Так же как и для банков, для страховых компаний можно выделить несколько значимых мотивов взаимоотношений с банками.

В условиях нарастающей конкуренции выявляется основная слабость страховых компаний – высокая стоимость классических каналов дистрибуции стандартных страховых услуг. В первую очередь, речь идет о затратах на комиссионное вознаграждение страховых агентов. В результате страховые компании находятся в более проигрышном положении по сравнению с другими финансовыми институтами как объект инвестиций. Возможно, именно в этом заключается одна из ключевых причин того, почему прибыльность страховой индустрии в целом ниже банковского показателя.

Для решения этой проблемы страховщиками используются два пути. Во-первых, повышение в портфелях страховщиков удельной доли сложных и комплексных видов страхования с высокой добавленной стоимостью позволяет снизить вес агентской комиссии в структуре цены полиса. Во-вторых, развитие альтернативных каналов продаж и привлечения клиентов также позволяет снизить долю продаж по классическим каналам.

Все это подталкивает страховые компании к сотрудничеству с банками.

Для страховой компании банковская клиентура является весьма интересным приобретением. Ее привлекательность, помимо относительно более дешевого обнаружения клиентов, обуславливается наличием большого объема информации, хранящегося в банке о каждом клиенте, что позволяет страховщику точнее проводить оценку рисков клиентов.

Важно отметить, что в течение последнего десятилетия за рубежом общий объем проданных страховыми агентами полисов страхования жизни постепенно снижается, при этом основную массу клиентов страховых агентов составляет наиболее состоятельная часть клиентов.

Другими словами, в агентском массиве происходит селекция клиентов. Страховой агент стремится к максимальному увеличению комиссионного дохода от клиента, поэтому оказывает предпочтение тем из них, чья страховая премия, являющаяся базой для расчета комиссии агента, будет выше. В принципе, такая селекция не увеличивает риски страховой компании, она лишь сокращает количество возможных клиентов.

Банковское страхование, как более технологизированное и пассивное по методам маркетинга (клиенты сами являются в отделение банка), лишено возможности такой скрытой селекции. Наоборот большинство банковских клиентов, лично являющиеся в банк, составляют потребители со средним уровнем дохода. Поэтому работа с ними через банки позволяет страховой компании отчасти «выправить» собственную клиентскую базу.

Кроме того, в партнерстве с банком у страховой компании появляются различные брэндовые стратегии. В зависимости от уровня восприятия брэнда банка или страховой компании той или иной категорией клиентов страховые услуги могут предлагаться под более перспективным брэндом. Так как большинство исследований показывают, что потребители больше доверяют банковским организациям, нежели страховым, страховщики при взаимодействии с банком могут весьма эффективно для себя использовать это обстоятельство.[14, с.53]

Участие в банковском страховании рассматривается страховщиками как возможность повысить привлекательность собственных услуг в глазах потребителя. В этом случае страховая компания может предложить клиенту более широкий спектр услуг, который будет включать в себя не только страховые, но и банковские продукты (или их аналоги). Это позволяет страховщику, так же как и банку, с большим основанием надеяться на удержание клиента. Для повышения привлекательности пакета страховщики, так же как и банки, используют различные формы повышения привлекательности комплексных услуг, в первую очередь, дополнительные скидки при приобретении пакета услуг, разные возможности объединения различных продуктов самим клиентом и т.д.[2, с.63]

Также, страховщика привлекают долгосрочные договоры и то, что клиенты банка, получающие кредит, как правило, финансово устойчивые успешные предприятия, а это дополнительный позитивный фактор для страховщика - снижение собственных рисков. В итоге связка "банк - страховщик" обеспечивает последнему привлечение бизнеса без значительных капитальных вложений в развитие агентской инфраструктуры и рекламу.

Но увы, как и в любом финансовом сотрудничестве, в отношениях банка со страховщиком существуют не только положительные моменты, но и множество подводных камней, которые трудно избежать.

Общей для банков и страховых компаний проблемой является недостаточная квалификация сотрудников банка в вопросах страхования, что может привести к неполной страховой защите предметов залога, а в перспективе - признанию договоров страхования недействительными в результате неадекватных требований к содержанию самих текстов.

Страховщикам же не нравятся жесткие и нередко невыгодные для компании требования банков при страховании предметов залога: включение дополнительных рисков, навязывание более низких тарифов для страхования залогового имущества, использование системы возмещения убытков в имущественном страховании, при которой ущерб меньше страховой суммы покрывается полностью, а превышающий ее - только в размере страховой суммы (так называемый "первый риск"), и прочие ограничения.

Для страховщика также часто проблемой является необходимость принимать на страхование заведомо "убыточные" объекты (чтобы поддержать партнерские отношения с банком), которые в ином случае не представляют интереса для страховщика в принципе. Усугубляет эту тенденцию желание банков срочно обрабатывать поступающие страховщику запросы по их клиентам, даже при отсутствии минимальной информации о степени принимаемого на страхование риска.

Кроме того, у многих банков нет внутренней региональной дисциплины в области страхования, что выражается в противоречивых требованиях к страховщикам со стороны штаб-квартиры и филиалов банков. Также нередко ограничение конкуренции на местах ввиду личной заинтересованности сотрудников банков в сотрудничестве с определенными страховыми компаниями.

**Глава 2. Исследование особенностей взаимоотношений банков и страховых компаний на примере АО «Генбанк»**

**2.1. Краткая характеристика АО «Генбанк»**

АО «ГЕНБАНК» успешно работает на рынке с 1993 года. На сегодняшний день банк является универсальным кредитным учреждением с сильными рыночными позициями. Клиенты банка - различные коммерческие предприятия, торговые компании, российские и зарубежные финансовые институты и частные лица.

Банк осуществляет комплексное обслуживание клиентов. Приоритетными направлениями деятельности банка являются: кредитование, выдача гарантий, факторинг, предоставление широкого спектра розничных услуг, таких как ипотечное кредитование, автокредиты, все виды операций с пластиковыми картами и депозитными вкладами, операции с драгоценными металлами, а также операции с ценными бумагами, иностранной валютой и производными финансовыми инструментами.

Стратегия банка направлена на развитие перспективных областей корпоративного и розничного бизнеса с выходом в отдельные регионы при адекватном контроле за рисками. Основной акцент в развитии делается на увеличение объема предоставляемых услуг сегменту малого и среднего бизнеса. Основой для дальнейшего развития Банка является высокая капитализация и безупречная репутация.

Банк осуществляет свою деятельность на основании Генеральной лицензии на осуществление банковских операций №2490, выданной Банком России 23.12.2015.

По данным крупнейших независимых информационно-аналитических агентств АО «ГЕНБАНК» входит в ТОП-200 крупнейших российских банков. АО «ГЕНБАНК» включен в реестр банков, входящих в систему обязательного страхования вкладов физических лиц, обладает всеми видами лицензий, необходимыми для осуществления банковских операций, является членом АРБ, а также ассоциированным членом международной платежной системы VISA International, аффилированным членом международной платежной системы MasterCard Worldwide.

В настоящее время АО «ГЕНБАНК» является крупнейшим и социально-значимым банком Республики Крым и города федерального значения Севастополь по обслуживанию клиентов- юридических и физических лиц, пользуется поддержкой Правительства Республики Крым и города федерального значения Севастополь по развитию и обслуживанию клиентов банка в регионе. В августе 2015 года изменен статус банка с частной кредитной организации на банк с государственным участием. С 17.08.2015 г. В состав акционеров банка вошли Республика Крым в лице Министерства имущественных и земельных отношений РК с долей участия в уставном капитале в размере 25% и город Севастополь в лице Департамента по имущественным и земельным отношениям г. Севастополя с долей участия в уставном капитале – 25 % (в целом – 50%).

Сеть обслуживания клиентов АО «ГЕНБАНК» РК на 01.10.2015 г. Составляет 160 структурных подразделений и 305 банкоматов. Развитая сеть банка по обслуживанию клиентов на Крымском полуострове дала возможностью обеспечить доступность в курортный сезон валютно-обменных операций и переводов на всей территории Крыма.

Проанализируем результаты деятельности и финансовое положение исследуемого объекта.

Таблица 1 – «Основные показатели деятельности АО «БЕНБАНК»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На конец 2014 года | На конец 2015 года | Изменение |
| Портфель ценных бумаг | 3250487 | 3160713 | -89774 |
| Ссудная задолженность | 5870295 | 12492002 | 6621707 |
| Привлеченные средства | 14603790 | 24010307 | 9406517 |
| Чистые активы | 16232583 | 25279520 | 9046937 |
| Собственные средства (капитал) | 1838612 | 1772592 | -66020 |

Величина активов банка по РСБУ на 01.01.2016 составляет 25,3 млрд. руб. (160-е место в рэнкинге по нетто-активам), размер собственных средств – 1,77 млрд. руб. Существенно выросли основные финансовые показатели банка, характеризующие положительную динамику развития бизнеса. За 2015 год активы банка по форме публикуемого баланса выросли на 45,4%. Привлеченные средства клиентов (не кредитных организаций) увеличились на 64,4%. По состоянию на конец 2015 года значение норматива мгновенной ликвидности составило 222,98 %, значение норматива текущей ликвидности - 226,89%. Банк имеет значительный запас ликвидных активов для обеспечения обязательств.

Таблица 2 – «Состояние денежных средств АО «ГЕНБАНК»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 | 2014 | 2015 | Динамика |
| Наличные средства в кассе | 2015478 | 2335602 | 3696586 | 58.27% |
| Деньги в банкоматах | 685691 | 749857 | 652806 | -12.94% |
| Денежные средства в пути | 26945 | 26739 | 26018 | -2.70% |
| Драгоценные металлы (золото) | 3378 | 3254 | - |  |

Как показывают данные, количество наличных денег в банкоматах в 2015 году снизилось на 12,94%, величина денежных средств в пути – на 2,70%.

Рис. 2.1. – «Динамика наличных средств в кассе банка»

Анализируя представленный график можно сделать вывод о положительной тенденции, то есть от года к году объем наличных денег в кассах банка увеличивается и по сравнению с 2014 годом величина наличных денег в кассе в 2015 году возросла на 58,27%.

Таблица 3 – «Процентные доходы АО «ГЕНБАНК»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | Динамика |
| Процентные доходы: | 622058 | 1184119 | 90.40% |
| от размещения средств в кредитных организациях; | 14891 | 300188 | >1000% |
| от ссуд, предоставленных клиентам - не кредитным организациям; | 518909 | 684905 | 32,0% |
| от вложений в долговые обязательства. | 88258 | 199026 | 125.50% |

Наибольшую долю в структуре процентных доходов, как показывает таблица, занимают доходы от размещения средств в кредитных организациях. В целом объем процентных доходов увеличился на 90,4%.

Таблица 4 – «Процентные расходы АО «ГЕНБАНК»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | Динамика |
| Процентные расходы: | 363965 | 983871 | 170.30% |
| по привлеченным средствам кредитных организаций; | 43772 | 6902 | -84.20% |
| по привлеченным средствам клиентов - не кредитных организаций; | 307372 | 975466 | 217.40% |
| по выпущенным долговым обязательствам | 12821 | 1503 | -88.30% |

Наибольшую долю в структуре процентных расходов занимают расходы по привлеченным средствам кредитных организаций, при этом их объем в 2015 году сократился, что является положительным фактором. Сократились и расходы по выпущенным долговым обязательствам. В целом процентных расходы так же возросли.

Таблица 5 – «Комиссионные доходы и расхода АО «ГЕНБАНК»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015 год | Динамика |
| **Комиссионный доход** | 161692 | 408329 | 252.54% |
| По расчетным и кассовым операциям | 115238 | 370136 | 321.19% |
| По брокерским и аналогичным договорам | 16106 | 2643 | 16.41% |
| Доходы от выдачи банковских гарантий и поручительств | 24487 | 17800 | 72.69% |
| За проведение операций с валютными ценностями | 0 | 1219 | - |
| По другим операциям | 5861 | 16531 | 282.05% |
| **Комиссионный расход** | 15409 | 44287 | 287.41% |
| По расчетно-кассовым операциям | 3431 | 3350 | 97.64% |
| За проведение операций с валютными ценностями | 1084 | 3014 | 278.04% |
| За оказание посреднических услуг по брокерским и аналоговым договорам | 607 | 4331 | 713.51% |
| За услуги по переводам денежных средств | 9899 | 26095 | 263.61% |
| За полученные гарантии и поручительства | - | 1373 | - |
| По другим операциям | 388 | 6124 | 1578.35% |

Как показывают данные таблицы 5, величина комиссионных доходов, как и комиссионных расходов значительно возросла – на 252,54% и 287,41% соответственно. Наибольшую долю в структуре комиссионных доходов занимает комиссия по расчетным и кассовым операциям. При этом расходы по данным видам операций сократились на 2,56%.

Таким образом, АО «ГЕНБАНК» является финансово стабильным и платежеспособным банком, с дальнейшей перспективой развития.

**2.2. Анализ страховых продуктов, предлагаемых АО «Генбанк»**

АО «ГЕНБАНК» предлагает приобрести страховые продукты, которые подразделяются на 2 категории:

1 – страхование движимого имущества:

ГЕНБАНК предлагает приобрести полисы по страхованию движимого имущества и гражданской ответственности перед соседями. Это позволит защитить от финансовых проблем при наступлении непредвиденных обстоятельств.

«Хоть потоп!» - программа страхования движимого имущества, отделки квартиры и гражданской ответственности.

Принципы данного вида страхования от АО «ГЕНБАНК»

-удобно - позволяет застраховать имущество или ремонт без посещения офиса страховой компании, предварительного осмотра квартиры и оценки;

-выгодно - страховой полис на 1 год стоит как коммунальные платежи за 1 месяц: от 799 до 3 099 рублей; размер страхового покрытия - до 550 000 рублей.

В страхование включены основные риски:

- отделка квартиры (ремонт потолка, стен, полов, дверей и т.п.), сантехническое и инженерное оборудование (трубы, счетчики, электротехнические, газовые, осветительные приборы);

- движимое имущество (мебель, предметы интерьера, электронные, периферийные устройства, бытовая техника, одежда и обувь, ювелирные изделия);

- гражданская ответственность (в рамках имущественного и физического ущерба) – это ответственность страхователя перед третьими лицами при эксплуатации жилого помещения, в том числе по вине родственника Застрахованного, проживающего совместно с Застрахованным.

- идея - может послужить полезным и неординарным подарком родным и знакомым, так как для приобретения полиса не обязательно быть собственником жилья;

В таблице 6 представлены основные элементы страхования движимого имущества в АО «ГЕНБАНК»

Таблица 6 – «Основные элементы страхования движимого имущества в АО «ГЕНБАНК»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Объект страхования | Страховое покрытие, руб | | |
|  | | |
| Внутренняя отделка | 55000 | 120000 | 250000 |
| Движимое имущество | 40000 | 80000 | 100000 |
| Гражданская ответственность | 50000 | 100000 | 200000 |
| Общая сумма ответственности | 145000 | 300000 | 550000 |
| **Стоимость полиса** | **799 руб.** | **1599 руб.** | **3099 руб.** |

Страховые услуги оказываются ОАО «АльфаСтрахование», лицензия Федеральной службы страхового надзора РФ на право проведения страховой и перестраховочной деятельности C № 2239 77 от 13.12.2006 г.

Группа «АльфаСтрахование» – одна из крупнейших российских страховых компаний с универсальным портфелем услуг, включающим как комплексные программы защиты интересов бизнеса, так и широкий спектр страховых продуктов для частных лиц. Согласно лицензии, компания предлагает более 100 продуктов, включая продукты по страхованию жизни.

Группа «АльфаСтрахование» объединяет ОАО «АльфаСтрахование», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», ООО «АльфаСтрахование-ОМС», ОАО СМК «Югория-Мед», ООО «Медицина АльфаСтрахования». Группа «АльфаСтрахование» входит в состав финансово-промышленного консорциума «Альфа-Групп» (Альфа-Банк, «Альфа-Капитал», А1, «Росводоканал», X5 Retail Group N.V. и другие).

2 – страхование здоровья:

Добровольное медицинское страхование для трудовых мигрантов. «Неотложная медицинская помощь».

Первичная медико-санитарная и специализированная медицинская помощь в неотложной форме:

- амбулаторно-поликлиническая;

- стоматологическая;

- стационарная помощь;

Данный вид страхования соответствует требованиям Федеральной миграционной службы России. Сумма страхового покрытия: 60 000 рублей и 125 000 рублей. При этом срок страхования составляет 1 год, а стоимость полиса 2800 рублей и 5000 рублей в год. На страхование принимаются лица в возрасте от 18 до 60 лет.

Страховые услуги оказывает ЗАО «МАКС».

ЗАО «МАКС» было создано в 13 марта 1992 году в форме Московской акционерной страховой компании.

Преимуществами выбора именно ЗАО «МАКС» являются:

Высокая деловая репутация СК «МАКС» - подтверждена рейтинговым агентством «Эксперт РА.

Рейтинг «А++» - исключительно высокий уровень надежности.

Неукоснительное выполнение взятых на себя обязательств – СК «МАКС» несет полную финансовую ответственность по своим обязательствам перед клиентами, благодаря высокому уровню финансовой устойчивости, значительным объемам собственных средств компании и наличию надежных партнеров по перестрахованию.

Индивидуальный подход к каждому клиенту - постоянно обновляющаяся линейка страховых продуктов и программ, учитывающая потребности каждого страхователя, ряд специальных программ и акций для клиентов.

Профессионализм персонала - топ-менеджеры компании ежегодно входят в рейтинги самых профессиональных специалистов финансового сектора экономики России.

Высочайшее качество обслуживания - в СК «МАКС» работает Центр контроля качества, смс-оповещение, система мониторинга клиентов и др.

Технологичность и инновационность - полная автоматизация заключения и сопровождения договоров страхования, наличие корпоративной информационной системы.

Универсальность бизнеса – полный спектр страховых услуг, в том числе страхование имущества, добровольное медицинское страхование (ДМС), ОСАГО, ДСАГО, каско, страхование детей, страхование туризма, комплексное обслуживание юридических лиц (страхование имущества, репутации, ответственности, коммерческой деятельности и др).

Широкое региональное присутствие - «МАКС» имеет филиалы и представительства во всех регионах Российской Федерации.

Высокая социальная ответственность - СК МАКС» поддерживает православные обители, храмы, детские дома и интернаты, оказывает помощь ветеранским, медицинским, учебным, общественным организациям, а также отдельным гражданам.

Признание сообщества - неоднократный лауреат премий: «Финансовая элита России», «Золотая Саламандра», «Финансовый Олимп», «Серебряный зонт».

Активная позиция на страховом рынке – СК «МАКС» - является участником и основателем ряда ассоциаций российских страховщиков, принимая активное участие в разработке законодательных инициатив, направленных на совершенствование правовой базы национального страхования.

Доверие клиентов – более 30 млн клиентов и более 100 тыс. предприятий застрахованы в СК «МАКС».

**2.3. Bancassurance – как форма интеграции банка и страховой компании**

В современных условиях жесточайшей конкуренции между банками и постоянно снижающихся процентных ставок в банковской деятельности возрастают управленческие и маркетинговые расходы, что приводит к снижению объемов прибыли. В данном случае Bancassurance является необходимым инструментом в функционировании банков.

При применении Bancassuran-ce банк приобретает следующие преимущества:

- рост прибыли в виде комиссионных;

- снижение эффекта фиксированных банковских расходов вследствие их распространения и на сферу страхования;

- возможность увеличить продуктивность работы персонала за счет расширения спектра предлагаемых услуг.

Перечисленные факторы – это далеко не все причины, по которым АО «ГЕНБАНК» будет целесообрасно применять Bancassurance. На взаимодействие страховых компаний и банков так же оказывает влияние ряд факторов. В отдельных европейских странах сняты ограничения на банковскую и страховую деятельность, поэтому банки могут предлагать более широкий спектр услуг, включая страхование (через независимых страховщиков).

Предпочтения клиентов в области среднесрочного и долгосрочного инвестирования сдвигаются в сторону страховых продуктов и взаимных фондов, где прибыль, как правило, выше, чем по банковским депозитам. Увеличить число показателей, отражающих финансовое положение своих клиентов, а так же разработать новые продукты и является прерогативой страхования. Так же увеличение объема услуг является залогом увеличение клиентской базы. Старение населения ввиду снижения уровня рождаемости влечет за собой усиление доли пенсионных систем и долгосрочных инвестиций. В целом страховые операции, так же как и банковские, нацелены на долгосрочное сотрудничество с клиентом.

Увеличивается конкурентоспособность страховщиков системы Bancassurance перед традиционными за счет использования пластиковых карт в банкоматах банка-партнера. То есть открываются преимущества не только для банка, но и для страховой компании.

Одним из главных преимуществ страховых компаний является расширение клиентской базы, расширение ассортимента предлагаемых услуг, разработка новых продуктов, которые ранее нет могли быть реализованы по причине завышенной себестоимости

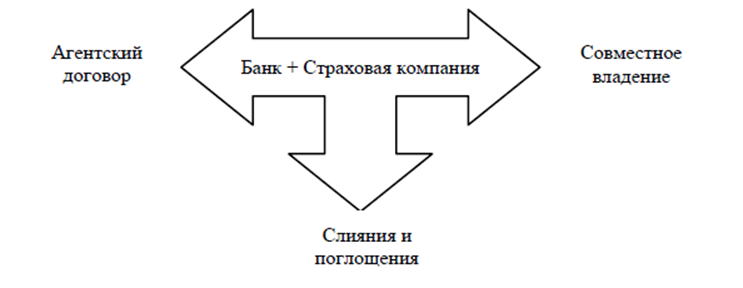


Рис2.2.- Формы сотрудничества банка и страховой компании по схеме bancassurance

Подробнее рассмотрим продукты Bancassurance.

Виды продуктов зависят от каналов их распространения. Соответственно, наиболее сложные продукты требует больших усилий и затрат, что приводит к росту объемов прибыли.

К финансовым продуктам Bancassurance относятся:

- страхование кредитов:

А) ипотека;

Б) ссуды юридическим и физическим лицам;

В) договор о продаже с рассрочкой платежа;

- страхование овердрафта или на сумму, использованную умершим клиентом, или на максимальную сумму (в этом случае получателем остатка после погашения овердрафта будут наследники). При этом премия пересчитывается каждый год с учетом возраста страхователя (существует также максимальный возраст страхователя). Применяется в случае страхования овердрафта, кредитных карт, неструктурированных долгов;

- капитальное возмещение ссуд на строительство и образование. Клиент выплачивает банку только проценты по ссуде, а ссуда погашается страховщиком. Премии по таким видам страхования значительно выше, чем при страховании овердрафта, а затраты заемщика могут и не измениться.

К продуктам для вкладчиков можно отнести:

- личное страхование (например, на дожитие) с выплатой премии банком или вкладчиком. Покрытие, как правило, пропорционально остатку на депозитном счете с коэффициентом: 1 - до 5 тыс. долл.; 2 - от 5 тыс. долл.; 3 - 20 тыс. и более (но не более 100 тыс. долл.);

- страхование накоплений до определенной суммы, в том числе для депозитов, на которые регулярно перечисляются суммы для достижения определенной суммы через определенный период. При наступлении страхового случая (смерти, потери трудоспособности и т.д.) вкладчику или его наследнику страховщик выплачивает разницу между остатком на депозитном счете и установленной суммой накопления, а оставшаяся сумма выплачивается банком;

- простые стандартизованные продукты - групповые полисы, комбинирующие различные виды покрытия, которые обходятся клиенту дешевле, чем их приобретение поодиночке;

- другие продукты: страхование на дожитие, на случай смерти, дохода семьи, освобождения от уплаты страховых взносов, потери трудоспособности, от несчастного случая; пенсионные продукты, медицинское страхование.

При внедрении АО «ГЕНБАНК» в деятельность инструмента Bancassurance необходимо учитывать проблему каналов распространения.

Общепринятыми являются следующие каналы распространения:

1. Через агентов страховщика, однако они зачастую уделяют большее внимание не качеству, а количеству. Возможны групповое пенсионное страхование, инвестиционный менеджмент.
2. Через консультантов с фиксированной заработной платой и поощрением премией. Возможны управление собственностью, рисковое страхование, индивидуальное пенсионное страхование.
3. Через агентов с фиксированной зарплатой (как и страховые агенты, но с фиксированной заработной платой).
4. Через банковских служащих при продаже простых страховых продуктов, так как круг клиентов банка ограничен посетителями своего отделения. Возможны продукты, связанные с инвестиционными фондами, ссудами под строительство, кредитным страхованием (ссуд и вкладчиков).
5. Через прямые связи посредством рекламы, рекламных рассылок для продажи простых, доступных для самостоятельного понимания страхователя продуктов. Возможно индивидуальное (личное) страхование от несчастного случая.

Брокерские услуги могут выглядеть вполне привлекательно для банка, но для страховой компании это менее выгодно, так как трудно предсказать потенциальные объемы осуществляемых сделок.

Если использовать различные каналы распространения для банка и страховой компании, то могут появиться конфликты из-за различных подходов к продаже продукта, недовольства банковских служащих вознаграждением, отвлечением клиентов от банковских депозитов на страховые продукты.

В операциях Bancassurance большую роль играет мотивация каждой из групп: банковских служащих, агентов по продажам, управлений отделениями банка, управлений отделами по продажам.

Варианты вознаграждений могут быть следующими: первоначальная комиссия за новый полис, комиссия за продление полиса, пенсионное и медицинское страхование служащих, гарантированные зарплаты, страхование от производственных травм (смерти), увеличение комиссионных за объем и регулярность сделок, приглашение на конференции, финансовая поддержка персонала при обучении.

Для управляющих отделами возможны следующие варианты вознаграждения: процент от комиссии, заработанной отделом, премия за долю продленных полисов и за повышение качества работы отдела.

При подготовке агентов необходимо разъяснить им суть продаваемых банковских продуктов, важность установления связей с персоналом банка, ознакомить их с банковским уровнем обслуживания клиентов.

При подготовке банковских служащих необходимо ознакомить их с особенностями страховых продуктов, привить им навыки выявления потенциального клиента, использования правильного подхода к нему, умения ориентироваться в спорных вопросах. Кроме того, необходимо знание других продуктов и каналов их распространения, системы оплаты и вознаграждения.

Дальнейшая подготовка предусматривает семинары, собрания служащих отделения банка, распространение литературы, регулярные тренинги, наличие библиотеки, видеотеки, курсов повышения квалификации, проведение лекций, распространение информативных буклетов.

Качественное обслуживание является неотъемлемой чертой деятельности Bancassurance. Оно позволяет выгодно отличаться от конкурентов, улучшить отношение клиентов к компании, удерживать старых и привлекать новых клиентов, увеличить уровень продаж.

При взаимном сотрудничестве с банком страховщик будет привлекать внимание своих клиентов к банковским продуктам (тем самым будет усилено доверие клиента к организации), а банковские служащие будут иметь стимул к продвижению страховых продуктов.

**Глава 3. Проблемы и перспективы развития взаимоотношения банков и страховых компаний в России**

**3.1. Проблемы развития банковской системы и страхового рынка в России**

С развитием и широким распространением процессов кредитования все актуальнее становится взаимодействие страховых компаний и банковских учреждений. При этом банки играют важнейшую роль в продаже страховых продуктов. Это связано с общепринятой системой страхования кредитных рисков посредством страхования, которая включает в себя обязательное приобретение страховых пакетов. Важно учитывать, что банковский бизнес в нашей стране является одной из наиболее рисковых сфер деятельности.

При этом страхование банковских кредитов в большей степени приходит к преобладанию страхования жизни и здоровья пользователей кредитов, а также их фактической дееспособности, страхования предоставленного банку в залог имущества или объектов недвижимости. Это послужило развитию программ долгосрочного страхования жизни, которое, в силу ряда объективных причин, не находило место на российском страховом рынке. Важно отметить, что для повышения доходов банка важно выбрать надежную страховую компании, так как помимо материального ущерба, промахи в сотрудничестве наносят ущерб репутации финансовых учреждений, которую бывает трудно как заслужить, так и впоследствии восстановить [2, с.23]. В условиях сложившегося в нашей стране низкого уровня доверия к финансовым институтам задача предотвращения такого рода серьезных коллизий на рынке представляется особенно актуальной. Причина работы с избранным кругом страховщиков объясняется самими банками стремлением выбрать в качестве своего партнера финансово устойчивую и надежную страховую компанию. Это означает для банка снижение риска неисполнения страховщиком своих обязательств по выплате страхового возмещения при наступлении страхового случая. Заемщики же, по мнению банков, при обращении в конкретную страховую компанию для страхования предмета залога или для комплексного ипотечного страхования руководствуются другими критериями, зачастую отдавая предпочтение страховщику с наиболее низкими тарифами, а не наиболее надежному. Банк заинтересован в том, чтобы клиент, взявший кредит, особенно долгосрочный, застраховал свою жизнь и здоровье, а также риск потери основной работы. Это дает кредитной организации дополнительную гарантию возврата кредита, а заемщик может быть уверен, что в случае возникновения неблагоприятных обстоятельств долг перед банком погасит страховая компания. Однако, на деле всё происходит совсем иначе: заемщики не совсем понимают какой именно страховой продукт они покупают, приобретая кредит. Многие думают, что если они, например, сломают руку или просто будут недееспособны работать, либо если они уволятся с работы, то страховая компания выплачивает кредит. Это всё обуславливается тем, что сотрудники банковских учреждений неправильно консультируют и объясняют условия страхового полиса, навязывают страховые полисы в целях собственной выгоды, выдумывая небылицы. Многие люди, оформляя кредит, даже не подозревают, что им включили страховку, думают, что это большие проценты банка. То же самое происходит, когда банковские сотрудники утверждают, что при досрочном погашении страховка пересчитывается вместе с процентами. Вследствие чего, заемщик, осуществляя досрочное погашение, не ощущает пересчета и чувствует себя обманутым, перестает доверять банку. Это означает, что мало продать страховку — важно грамотно урегулировать страховой случай, чтобы заемщик на этом этапе не ощутил себя обманутым. Как показывает практика развитых рынков, с нарастанием конкуренции клиенты, особенно состоятельные, выбирают банк или страховую компанию не столько по цене, сколько по качеству услуг. А качество услуг — это то, какие эмоции остаются у потребителя услуг от взаимодействия с организацией. Если клиент почувствует себя обманутым — он не купит тот же продукт повторно, либо в принципе, либо у данной компании. Для страховой компании банковские учреждения также являются особым партнером, так как они позволяют получить значительные страховые премии. Важным принципом построения совместной деятельности является ограничение конкуренции и установление барьеров для входа на рынок указанных видов страхования другим страховщикам, имеющим право заниматься этими видами страхования в соответствии с имеющимися у них лицензиями. Но важно заметить, что в процессе такого взаимодействия банков и страховщиков ущемляются интересы банковских клиентов. Они лишаются права выбора любой страховой компании в соответствии с собственными пожеланиями, возможностями и личной выгодой, теряют положенные им скидки в страховых компаниях, с которыми уже сотрудничают, а в некоторых случаях вынуждены переплачивать страховую премию, которая в уполномоченной банком компании может оказаться выше среднерыночной [3, с.40]. Таким образом, реализация банковским учреждением продуктов страхования имеет три финансовых стороны: с одной стороны непосредственно сам банк, страховая компания, а также кредитор и важно, чтобы были финансово заинтересованы все стороны сделки. Для этого рекомендуется составлять трехстороннее соглашение о сотрудничестве базирующееся на актуальном законодательстве. В соответствии с Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015–1 «Об организации страхового дела в РФ» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика выступают экономически обоснованные страховые тарифы, страховые резервы, достаточные для исполнения принятых обязательств, собственные средства и система перестрахования. В связи с этим в рамках процедуры аккредитации банками рассматриваются предлагаемые страховщиком тарифы, анализируются финансовые показатели, включая объем страховых резервов и размер собственных средств, запрашиваются основные параметры перестраховочной защиты страхового портфеля. Похожая статья: Финансирование развития инновационного лизинга в деятельности коммерческих банков и страховых компаний При этом важно найти компромисс между интересами банка и его клиентов. Заемщику следует предоставить право самостоятельно выбирать для заключения договора страхования страховую компанию не только из предоставленного банком списка. Однако эта компания должна соответствовать требованиям банка по финансовой устойчивости и условиям страхования. Для дальнейшего эффективного развития банковско-страхового сотрудничества с учетом его потенциала и перспектив немаловажно усовершенствовать его организационные основы и нормативно-правовую базу. Во-первых, необходимо заняться подготовкой самих страховых продуктов, обучить персонал банка работе со страховыми продуктами. Во-вторых, необходимо уточнить и законодательно закрепить однозначные требования в части соблюдения антимонопольного законодательства к страховщикам и банкам в процессе их взаимодействия при кредитовании и страховании заемщиков. В-третьих, нужно разработать и внедрить единые стандарты оценки финансовой устойчивости и надежности страховщиков для участия в системе страхования рисков заемщиков, что позволило бы банкам принимать страховой полис любого страховщика, имеющего необходимый в соответствии с данными стандартами уровень финансовой устойчивости. И, наконец, должна быть введена и опробована практика страхования рисков, связанных с предметом залога и личностью заемщика, за счет банковских организаций. Сотрудники банка, должны понимать, что если они просто навязывают страховку — это означает потерю клиента, а качественная продажа страхового полиса ведет за собой увеличение клиентской базы и имиджа банка.

**3.2. Перспективы развития взаимоотношений банков и страховых компаний в России**

Страховые компании и банки, занимая ведущие позиции по величине активов, являются основными поставщиками ссудного капитала и денежных средств для долгосрочных производственных капиталовложений. И те, и другие осуществляют взаимодействие с большим количеством юридических и физических лиц, чье благосостояние во многом зависит от успешной деятельности этих структур.

Однако к настоящему моменту сложилась ситуация, когда основные услуги, предоставляемые банками страховым компаниям и страховыми компаниями банкам, уже востребованы и наблюдается существенное замедление темпов развития совместной деятельности. Это происходит на фоне снижения вследствие все обостряющейся конкуренции платы за предоставляемые этими финансовыми структурами услуги. Одновременно приходит понимание того, что от характера развития и совершенствования взаимодействия между банками и страховыми компаниями во многом зависит финансовая устойчивость и благосостояние этих финансовых структур в будущем. На первый план выходит необходимость более гибкого и нестандартного подхода к выработке стратегии развития данного бизнеса, углубление профессионального взаимодействия.

Меры по улучшению совместной работы можно условно разделить на три группы:

I. Совершенствование стандартных (базовых) услуг страховой компанией.

II. Внедрение в практику взаимодействия разработанных специально для конкретного банка страховых услуг.

III. Разработка и внедрение новых совместных финансовых продуктов.

Основной задачей данной градации является обозначение «узких мест», а также поиск и предложение мер по их устранению.

Совершенствование механизма по предоставлению стандартных (базовых) услуг страховой компанией

Сегодня в Европе через банки реализуется каждый третий полис страхования жизни и каждый двадцатый — по другим видам страхования.

Однако весьма обширен также список видов страхования финансовых и банковских рисков. Большинство финансовых гарантий охватывает основные финансовые операции, связанные с кредитованием, ипотекой, депозитами, ценными бумагами, операционными рисками, хеджированием валютных курсов. При этом общее стремление всех страховщиков — свести к минимуму риск этих гарантий путем взвешенного подхода к сделкам.

Одной из основных услуг страховых компаний, которой сейчас наиболее активно пользуются банковские структуры, является страхование имущества, передаваемого предприятиями в залог для обеспечения возвратности выдаваемых кредитов. Кроме того, наблюдается все возрастающий спрос на страхование ипотечного и лизингового кредитования, проектного финансирования, а также гражданской ответственности (при ипотечном, лизинговом кредитовании и т.п.). Важное значение в последнее время приобретает страхование при выдаче потребительских кредитов физическим лицам, с распространением данного вида страхования как на предмет кредитования, так и на жизнь и трудоспособность заемщика. Тарифы на страховые услуги у различных компаний приблизительно одинаковые и зачастую различаются на сотые доли процента. В связи с этим на первый план выходят привлекательность программы взаимодействия с конкретной финансовой структурой, а также грамотно выстроенная работа с различными управлениями и департаментами банка или небанковской кредитной организации.

Так, при страховании залогового имущества банки основной упор делают именно на страхование материальных активов и практически не обращают внимания на страхование физических лиц — руководителей предприятия, который очень часто дают и свое личное поручительство по возврату взятой ссуды. Здесь уместно говорить о страховании жизни или страховании от несчастного случая, и банки, при определенной разъяснительной работе, по достоинству оценят данное предложение. Причем срок действия договора страхования физических лиц должен соответствовать сроку действия договора страхования имущества, то есть, как правило, минимум на два месяца превышать срок действия кредитного договора.

В последнее время наблюдается всплеск активности на рынке предоставления потребительских кредитов. Многие банки, например «Пробизнесбанк», «ИБК», «Русский стандарт», активно кредитуют покупки населением автомобилей, или бытовой техники у таких фирм в определенных автосалонах: «М. Видео», «Техносила», ТД «Мир». В данной ситуации в своевременном исполнении физическим лицом взятых на себя обязательств заинтересованы обе стороны. Страховая компания могла бы предложить свои услуги и продавцам, и кредиторам. Пакет страховых услуг опять получится комплексным, в него войдут страхование предмета залога от пожара, залива, механического воздействия, противоправных действий третьих лиц, страхование жизни и от несчастного случая непосредственно заемщика, то есть физического лица. Базу данных по банкам, предоставляющим потребительские кредиты, а также по фирмам, продающим товары в кредит, составить несложно и после составления предложений по конкретным видам страхования можно начинать диалог с руководством этих структур. Практика показывает, что ни один банк, каким бы ангажированным он ни был, не работает только с одной страховой компанией, поэтому шанс есть всегда.

Все более актуальным становится сотрудничество банковских и страховых структур в области обмена и расширения клиентских баз. Особое значение в работе подразделений клиентского сервиса приобретает осведомленность банков о деятельности конкурентов, о потребностях и предпочтениях клиентов. Для страховой компании, имеющей разветвленную филиальную сеть, не составит большого труда дать краткую справку о потенциальном клиенте или заемщике, дислоцирующемся в отдаленном регионе. Информация подобного рода может оказать неоценимую услугу банковской структуре в области минимизации финансовых рисков. Кроме того, периодически от клиентов страховых компаний (как юридических, так и физических лиц) поступают жалобы на работу различных банковских структур. В данной ситуации страховая компания может и должна направить клиента в один из «дружественных» банков.

Среди главных побудительных мотивов к более тесному взаимодействию со страховой компанией — размещение временно свободных средств. Примечательно, что даже при сравнительно небольшой сумме размещения страховщик получает доступ к основной клиентской базе банка и имеет более конкретные рекомендации финансовой структуры при выборе клиентом страховой компании. Необходимо отметить, что, начав работу с клиентом — юридическим лицом, страховщик получает несколько клиентов — физических лиц, руководителей и сотрудников предприятий, партнеров по бизнесу, а также членов их семей. Поэтому часто звучащий из уст представителей страховых компаний тезис «сколько получим страховых премий — столько и разместим» говорит прежде всего о неумении понять ситуацию или нежелании более углубленно работать с клиентами.

Говоря о проблеме материальной заинтересованности ответственных работников финансовых структур, заметим: «конверты» не всегда эффективны, а иногда могут сыграть и вовсе отрицательную роль в зарождающихся взаимоотношениях. Между тем страховая компания имеет возможность предложить льготные или вообще бесплатные полисы по добровольному медицинскому страхованию, страхованию имущества ответственного работника или страхованию гражданской автоответственности.

Внедрение в практику взаимодействия разработанных специально для конкретного банка страховых услуг

В последнее время при рассмотрении вопросов взаимодействия страховых и банковских структур все больше внимания уделяется разработке специальных страховых предложений для конкретной организации. Как правило, страховые компании ограничиваются услугами по добровольному медицинскому страхованию или страхованию от несчастного случая на производстве. В действительности спектр предлагаемых услуг гораздо шире, он включает в себя как уже зарекомендовавшие себя виды страхования, так и нестандартные предложения:

— страхование инкассаторских перевозок банка (страхование денежной наличности и драгоценных металлов, страхование жизни сотрудников службы безопасности, парка специального автотранспорта, а также медицинское страхование сотрудников, находящихся в командировках);

— страхование сделок с наличной иностранной валютой, работы валютообменных пунктов (страхование имущества банка, размещенного в валютообменном пункте, банкоматов и других активов, комплексное страхование рисков при ежедневной работе валютообменных пунктов);

— страхование при предоставлении в аренду индивидуальных сейфов (страхование помещений хранилищ банка, страхование имущества клиента, которое находится в индивидуальной банковской ячейке, путем установления лимита ответственности страховой компании. Банк может выступать по договору страхования страхователем, а имущество будет считаться застрахованным в пользу выгодоприобретателей — нанимателей банковских ячеек, чей страховой интерес подтверждается на основании договора найма ячейки. Возмещению будет подлежать заявленное имущество в пределах оговоренной страховой суммы);

— страхование имущественных интересов банка (страхование зданий, помещений, оборудования и рекламы банка, страхование от убытков, связанных с операциями по поддельным документам, от утраты, кражи и подделки документов, мошенничества персонала, страхование профессионального участника рынка ценных бумаг при депозитарной и регистрационной деятельности, комплексное страхование оборудования для принятия к оплате пластиковых карт);

— страхование финансовых рисков (страхование на случай неисполнения договорных обязательств, страхование инвестиций);

— страхование экспортно-импортных кредитов (страхование имущественных интересов экспортера (импортера) от невыполнения контрагентом своих обязательств по оплате товарного кредита или оказанных ему услуг);

— страхование ответственности оценщика (при наличии лицензии у последних), сотрудничающих с банком (страхование ущерба, причиненного имущественным интересам банка или его клиента в результате оценочной деятельности сотрудников банка или сторонних организаций-оценщиков);

— страхование имущества физических лиц — сотрудников банка (страхование зданий, строений, жилых помещений, страхование от потери титула (утраты права собственности), комплексное страхование автотранспорта и гражданской ответственности);

— система накопительного страхования физических лиц — сотрудников банка (предоставление возможности накопления денежных средств в валюте с выплатой оговоренного процента годовых в зависимости, например, от эффективности инвестиционных проектов страховой компании).

Практика показывает, что зачастую банки не придают особого значения этим видам страхования, более того, данные вопросы даже не рассматриваются ими, а убытки, возникающие вследствие наступления подобных случаев, или списываются, или распределяются по прочим статьям баланса, например, пролонгируются практически безнадежные кредиты или суммы не списываются, пока, скажем, не закрываются уголовные дела. При грамотно поставленной разъяснительной работе, а также при вычислении абсолютных значений страховых премий (относительные значения могут составлять десятые, а то и сотые доли процента) выяснится, что банк практически ничего не теряет и при этом значительно минимизирует свои риски.

Улучшение взаимодействия страховой компании и банка

Необходимо прежде всего очертить тот сегмент банковского рынка, который наиболее интересен страховой компании. Сегодня динамичнее развиваются средние банки, то есть банки, занимающие в рейтингах места, начиная с третьего-четвертого десятка и заканчивая тринадцатой-пятнадцатой десяткой. Они не так политизированы, как банки, стоящие выше, они не входят в различные холдинги и финансово-промышленные группы. С другой стороны, банки, находящиеся за пределами нижнего порога, не имеют достаточных средств для введения активной кредитной политики или выполняют функцию своеобразного «пылесоса» для привлечения дешевых ресурсов в бизнес учредителей. Наконец, банки, находящиеся в вышеозначенных рамках, имеют значительную клиентскую «подушку», состоящую из нескольких тысяч средних клиентов, и могут не зависеть от настроений одного или нескольких ВИП-клиентов. Кроме того, эти банки еще недостаточно «забюрократились», а их руководство сохраняет свежесть мысли.

Базу данных по этим банкам можно составить без особого труда, несложно выяснить и имя ответственного за клиентскую работу или руководителя направления активных операций. При контакте с этими лицами один из основных моментов — составление предложения для конкретного банка. Очень часто страховые компании раздают потенциальным клиентам огромные фолианты, рассказывающие о деятельности компании, совершенно не задумываясь о том, что основная часть предоставляемых сведений серьезно изучена не будет. В лучшем случае страховщики преподносят письменные предложения о совместной деятельности, в которых меняется только название банка. Абсолютно очевидно, что в этих случаях совершенно не учитывается специфика конкретного банка, не учитывается также человеческая психология, когда негативные эмоции вызывает сам вид толстой папки с предложениями. Безусловно, любому банку необходимо сравнить тарифы на предоставляемые услуги, но данным вопросом, как и рядом других, «неполитических», должен заниматься менеджмент среднего звена в обеих структурах.

Схему по организации взаимодействия с банковскими структурами можно выстроить следующим образом. [28, c. 127]

На первом этапе отдел или управление страховой компании по работе с банками определяет наиболее привлекательный с точки зрения специфики работы страховой компании, ее целей и специализации круг банковских структур. Отдельно отмечаются величина активов банка, размещенных в виде кредитов организациям и населению, величина собственного капитала банка, количество клиентов — юридических и физических лиц, выполнение нормативов ЦБ России, наличие отделений и филиалов. Дополнительно возможен сбор информации от клиентов страховой компании или их контрагентов.

На втором этапе устанавливается контакт с соответствующим подразделением банка. Это может быть управление активных операций, кредитное управление или управление пассивных операций в части работы с банковскими депозитами или со средствами клиентов — физических лиц. На этом этапе менеджеры страховой компании в процессе ведения переговоров выясняют, какие из страховых продуктов или новых разработок компании могут быть интересны данному банку. С этого этапа работу ведет персонально отвечающий за взаимодействие с данным банком менеджер страховой компании.

Третий этап — подготовка предложений страховой компании. В них, наряду с предложениями базовых страховых услуг, учитываются и специфические продукты, в той или иной степени интересные банку. Предусматриваются также возможность размещения временно свободных страховых ресурсов компании, обмен интересующей информацией, взаимодействие по расширению клиентских баз. На этом этапе к работе подключаются топ-менеджеры страховой компании.

На следующем этапе наиболее полезным было бы личное знакомство топ-менеджеров банка и страховой компании, а также достижение договоренностей о путях развития совместной деятельности. Было бы уместным подписание договора о сотрудничестве (генерального соглашения), в котором определялись бы цели и задачи на ближайшее время и перспективу. Отдельно можно было бы оговорить условия льготного страхования сотрудников банка после достижения определенного рубежа в сотрудничестве, предложить специальные условия страхования высшему руководству. [22, c. 63]

На пятом этапе подразумевается начало конкретной работы с банком по предоставлению базовых страховых услуг и более детальной проработке других финансовых проектов и продуктов. Не секрет, что юридические лица — клиенты страховых компаний были бы всегда рады увеличить свои оборотные средства на приемлемых условиях. Страховая компания могла бы на этом этапе помочь и в этом. Для банка рекомендация страховой компании являлась бы веским аргументом в пользу начала работы с клиентом. Аналогичное движение возможно и со стороны банка. Клиенту банка было бы всегда приятно сознавать, что при наступлении страхового случая ему не придется в одиночку собирать различные документы для получения страхового возмещения.

В процессе развития совместной работы наверняка будут возникать новые возможности для сотрудничества. Кроме того, система взаимоотношений будет отлажена и менеджер, курирующий конкретный банк, будет иметь возможность вести параллельно работу с несколькими банковскими структурами, предоставляя ежемесячные отчеты о состоянии взаимоотношений, что позволит вносить своевременные коррективы. Наработанный кредит доверия позволит в будущем рассматривать различные инвестиционные проекты, прибыльные народнохозяйственные программы, совместные вложения в ценные бумаги или предприятия, принадлежащие банку или его филиалам.

Разработка и внедрение новых совместных финансовых продуктов

Это наиболее острая и значимая тема в развитии современных отношений. От того, насколько успешно будет развиваться работа в этой области, зависит финансовый успех всего сотрудничества в целом. При разработке данных продуктов необходимо учитывать в первую очередь наиболее притягательные бизнес-проекты внутри самих банков. Например, если активно развивается проект по работе с негосударственными вузами или СМИ и издательствами, необходимо учитывать именно эту специфику. В данном случает помочь банку привлечь дополнительных клиентов и ресурсы и даже косвенно участвовать в увеличении стоимости брендов клиентов банка. Есть, однако, некие общие совместные финансовые продукты, которые могут рассматриваться применительно ко всем банкам. В частности, речь может идти о совместной пластиковой программе.

Некоторые страховые компании уже начали осваивать программу по работе с пластиковыми картами, но в подавляющем большинстве случаев страховые компании именуют картами кусочки пластика, на которые нанесены лишь данные владельца и номер его полиса. Безусловным шагом вперед в этом направлении будет совместный выпуск пластиковой карты одной или двух самых распространенных платежных систем, то есть выпуск пластиковой карты с нанесенными на ней логотипами банка, страховой компании и платежей системы. [29, c. 18] Это позволит оказывать дополнительную услугу клиентам компании, а также получать определенную прибыль от реализации данного проекта. Такую карту можно выдавать клиенту одновременно с полисом. С банком-эмитентом имеет смысл договориться о процентном распределении прибыли, состоящей из платы за транзакции, снятие наличных через банкомат и годовое (ежемесячное) обслуживание карты, а единственным скользким вопросом остается страхование финансовых рисков, связанных с возможным предоставлением клиенту овердрафта по карте. Здесь тоже имеется несколько вариантов решения проблемы. Например, банк может застраховать финансовые риски, связанные с невозвратом предоставленного овердрафта в той же страховой компании. Сумма страховой премии будет составлять не более 2% от суммы овердрафта. Причем пластиковая карта должна выдаваться бесплатно, дабы не обременять потенциального страхователя дополнительными затратами, а плата за пользование картой должна взиматься только при условии наличия движения по карточному счету. Некоторые банки уже приступили к бесплатной выдаче карт как сопутствующего продукта при покупке какой-либо финансовой услуги, но с упорством, достойным лучшего применения, начисляют плату за использование карты, даже если никаких движений по ней не происходит. Проще говоря, значительные трудозатраты отвлекаются ради достижения сомнительного результата. Кроме того, любой банк, «не обремененный» генеральным соглашением с какой-либо аффилированной страховой компанией, позитивно воспримет предложение приобрести на определенных условиях некоторые страховые продукты, скажем страхование при выезде за границу или минимальное страхование гражданской ответственности автовладельца, причем информация об этом сразу окажется в рекламных буклетах, рассказывающих о преимуществах пластиковых карт, эмитируемых именно этим банком. Для любого банка и страховой компании был бы интересен также проект по выдаче пластиковых карт с одновременным страхованием финансовых рисков сотрудникам организаций — страхователей имущества. Поручителем, а значит, объектом, на который может быть обращен регресс, выступит сама организация. То есть банк предоставляет овердрафт фактически под 100%-ные гарантии, а страховая компания имеет источник погашения страховых выплат. Нетрудно подсчитать финансовую выгоду от внедрения данных проектов, помня при этом, что кроме прибыли имеются еще и дополнительные финансовые ресурсы, и плата за пользование предоставленными овердрафтами, и суммы, получаемые от страхования финансовых рисков. Список подобных совместных продуктов значителен и пополняется в процессе развития финансово-экономической ситуации на рынке.

**Заключение**

В настоящее время мировая финансовая система претерпевает существенные структурные, институциональные и организационные изменения, в связи с экономическим кризисом и введеными санкциями странами Европы и США, что, в свою очередь обусловило необходимость реформирования всех механизмов управления финансовыми потоками.

Не является исключением и финансовый рынок нашей страны, масштабы операций на котором, безусловно, сократились. Процессы интеграции и унификации финансового рынка, оказывают существенное влияние на развитие финансовых институтов: банков и страховых компаний. Взаимное проникновение банковского и страхового бизнеса становится доминирующей тенденцией в последние годы в России. Традиционно в России банки страхуют отдельные операционные риски, а не весь их комплекс. Комплексное страхование банковских рисков широко распространено за рубежом, а порой и вовсе является обязательным, и пока только начинает развиваться в России. При этом этот вид страхования позволяет «закрыть» значительную часть рисков, возникающих в процессе банковской деятельности, а значит, является важной составляющей комплексной системы риск – менеджмента любого банка, ориентирующегося на долгосрочное развитие и заботу о своем имидже и репутации. Для российского банкострахового рынка это актуальные вопросы ближайшего будущего.

В результате поставленных задач и целей данного исследования можно сделать следующие выводы: экономическая категория страхования является составной частью категории финансов и охватывает сферу пере распределительных отношений; экономическая категория страхования проявляется на практике в качестве одного из методов формирования и использования страхового фонда.

Сфера страховых услуг в современной российской экономике продолжает развиваться, и, безусловно, отраслевая нормативная база не всегда успевает за динамикой рыночных реалий. Иногда случается и обратный эффект. Результаты принятого в контексте мировой страховой практики решения в настоящее время законодательно закреплены. Вместе с тем, непродуманность шагов по внедрению этого новшества и отсутствие необходимого механизма привели к серьезным проблемам на российском страховом рынке, которые негативно сказались на развитии бизнеса. И законодатели, и страховщики вынуждены были прилагать значительные усилия для нормализации сложившейся ситуации. Помимо несовершенства страхового законодательства сохраняются и другие факторы, существенно влияющие на развитие страховой отрасли.ок финансовый экономика

Назначение страхования в банковском секторе заключается в соглашении между страховщиком и страхователем на основе договора или закона о защите имущественных интересов застрахованного.

Система страхования должна быть простой, понятной и максимально выгодной как для страхователя, так и для страховщика. В этом, главный критерий экономических, юридических и организационных усилий страны, по формированию эффективного страхового механизма и страхового рынка, соответствующего лучшим мировым стандартам страхового дела.

В ходе исследования было проанализировано финансовое положение АО «ГЕНБАНК». Анализ показал, что положение исследуемого объекта финансово стабильно, устойчиво. АО «ГЕНБАНК» является платежеспособным контрагентом с государственным участием. Доля государственного участия в уставном капитале банка, представленного Республикой Крым (Министерство по имущественным и земельным отношениям РК) и городом федерального значения Севастополь (Комитет по имущественным и земельным отношениям РК), составляет 50%.

АО «ГЕНБАНК» предлагает своим клиентам 2 вида страховых продуктов: страхование движимости и страхование жизни. В связи с этим банк осуществляет сотрудничество соответственно с ОАО «АльфаСтрахование» и ЗАО «МАКС».

В качестве мер по совершенствованию взаимоотношения исследуемого банка с указанными страховыми компаниями предлагаю банковский инструмент bancassurance, получивший распространение в последнее время.

К преимуществам применения bancassurance банком относятся: рост прибыли в виде комиссионных, снижение эффекта фиксированных банковских расходов вследствие их распространения и на сферу страхования, возможность увеличить продуктивность работы персонала за счет расширения спектра предлагаемых услуг.

К основной проблеме развития взаимоотношений банка и страховой компании относят, то, что зачастую банки не придают особого значения этим видам страхования, и кроме того, данные вопросы даже не рассматриваются ими, а убытки, возникающие вследствие наступления подобных случаев, или списываются, или распределяются по прочим статьям баланса, например, пролонгируются практически безнадежные кредиты или суммы не списываются, пока, скажем, не закрываются уголовные дела. При грамотно поставленной разъяснительной работе, а также при вычислении абсолютных значений страховых премий (относительные значения могут составлять десятые, а то и сотые доли процента) выяснится, что банк практически ничего не теряет и при этом значительно минимизирует свои риски.

**Список использованной литературы**

1. О банках и банковской деятельности: Закон РФ от 2 декабря 1990 № 395-1 (в ред. Федеральных законов от 02.02.2006 № 19-ФЗ, от 03.05.2006 № 60-ФЗ, от 27.07.2006 № 140-ФЗ, от 29.12.2006 № 246-ФЗ, от 17.05.2007 № 83

2. Положение о порядке расчета страховыми организациями нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств. Утверждено Приказом Минфина РФ от 2 ноября 2001 г. № 90н // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. Система

3. Концепция развития страхования в Российской Федерации (одобрена распоряжением Правительства РФ № 1361-р от 25.09.2002 г.) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. Система

4. Об утверждении правил размещения страховыми организациями страховых резервов: Приказ Минфина РФ от 8 августа 2005 г. № ЮОн (в ред. Приказа Минфина РФ от 20.06.2007 № 53н) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. Система

5. Абрамов В.Ю. Третьи лица в страховании. М.: Финансы и статистика, 2014. 127 с.

6. Банковское дело: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2013. 667 с.

7. Березкин Ю. М. Проблемы и способы организации финансов. Иркутск: Издательство ИГЭА, 2013. 247 с.

8. Вайденгаммер Ю. Банк и его операции. Пособие по изучению банковского дела. Тифлис: ЗАККНИГА, 2014. 124 с.

9. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. / Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2014. 799 с.

10. Гварлиани Т.Е., Балакирева В.Ю. Денежные потоки в страховании. М.: Финансы и статистика, 2014. 336 с.

11. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2014. 352 с.

12. Грюнинг X. ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова. М.: Издательство «Весь мир», 2014. 304 с.

13. Елембаева К. Д. Проблемы сотрудничества банков и страховых компаний в России // Молодой ученый. — 2014. — №14. — С. 156-158.

14. Ефимов С.Л. Экономика и страхование. М.: Церих-ПЭЛ, 2014. 528 с.

15. Жигас М.Г. Обучающая методика и рекомендации по анализу финансового состояния страховых организаций: Учеб. пособие. Иркутск: Издательство ИГЭА, 2012. 64 с.

16. Жигас М.Г. Финансы страховых организаций: Учеб. пособие. Иркутск: Издательство БГУЭП, 2013. 312 с.

17. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. М.: «Анкил», 2015. 111 с.

18. Кожевникова И.Н. Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков / Российская экономическая академия им Г.В. Плеханова: Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / Науч. руководитель Е.И. Ивашкин. М., 2014. 173 с.19. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. Та-гирбекова К.Р. М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь мир», 2013. 716 с.

20. Свиридов О.Ю. Банковское дело. Серия «Экономика и управление». Ростов н/Д.: Издательский центр «МарТ», 2013. 411с.

21. Тарасов В.И. Деньги, кредит, банки: Учеб. Пособие / В.И. Тарасов. 2-е изд., стереотип. Мн.: Книжный Дом; Мисанта, 2014. 512 с.

22. Финансы: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / С.А. Белозеров, С.Г. Горбушина и др.; Под ред. В.В. Ковалева. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. 511 с.

23. Финансы: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, 2014. 502 с.

24. Фогелсьон Ю.Б. Введение в страховое право. М.: Юристъ, 2014. 222с.

25. Березина С.В., Никулина Н.Н. Алгоритм оптимизации инвестиционного портфеля страховая организация // Страховое дело. 2010. № 9. С. 8-10

26. Кричевский H.A. О некоторых аспектах взаимодействия страховых организаций и банков // Финансы. 2012. № 2. 521 с.

27. Федосов Е.А. Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе // Банковское дело. - 2011. - № 6. – 189 с.

28. Шевелев Б. Банк как страховой агент // Бухгалтерия и банки. - 2010. - № 8. – 325 с.

29. Юдинцева Л.А. О стандартизации качества банковской деятельности // Финансы и кредит. - 2012. - № 19. – с. 401.

30. Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. - 2010. - № 24. – с. 157.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Ресурсы банка и страховой компании в рамках взаимодействия**



**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

**Схема прямого взаимодействия банка и страховой компании, результаты их взаимодействия**

