

Рынок банкострахования в России: современное состояние и перспективы развития

Мазаева М.В., Коновальцева А.А.

Банкострахование как средство обеспечения экономической безопасности становится неотъемлемой частью современных финансовых процессов. Сотрудничество отечественных страховщиков с банками осуществляется в основном по следующим направлениям: розничное банкострахование, корпоративное банкострахование и страхование рисков банков.

Взаимодействие страховщиков и банков по данным направлениям, с одной стороны, является взаимовыгодным сотрудничеством, поскольку позволяет осуществить диверсификацию услуг и дистрибуционных каналов; минимизировать риски кредитных учреждений; получить дополнительные доходы; расширить клиентскую базу; повысить надежность всех финансовых операций; рационально инвестировать средства страховых резервов, аккумулированных страховой компанией и осуществлять полный контроль над всеми финансовыми потоками клиентов, что позволяет проводить точный маркетинговый анализ их будущих потребностей.

С другой стороны, помимо очевидных преимуществ интеграция банков и страховых компаний имеет и недостатки: монополизация финансовой отрасли; слишком тесное взаимодействие финансовых институтов, что может привести к общим проблемам организаций; недостаточное развитие законодательной базы, касающейся интеграции деятельности банков и страховых организаций; разная степень зрелости банковского и страхового рынков; низкая финансовая и страховая культура населения; отсутствие необходимого программного обеспечения и другие.

В настоящее время банкострахование является одним из наиболее перспективных направлений для российского рынка. Об этом говорит достаточно активное развитие данного способа продаж в последнее время.

В докризисный период рынок банкострахования развивался весьма неплохо. Прирост в 2007 году составил 75%, в основном, за счет роста рынка розничного кредитования. Доля розничного страхования

в структуре премий по банкострахованию составляет порядка 77% взносов, тогда как объемы премий по корпоративному банкострахованию и тем более по страхованию собственно банковских рисков невелики: соответственно, порядка 17 и 5%. В розничном портфеле банкострахования наибольшая доля приходится на автострахование – около 78%. Однако очевидно постепенное смещение акцентов: увеличиваются объемы и доля страхования по ипотеке, а также страхование жизни и здоровья заемщиков банка по потребительским кредитам. Большая часть корпоративного банкострахования приходится на покрытие рисков повреждения или утраты залогового имущества. Страхование рисков банков в 2007 году оставалось мало востребованным. Наиболее распространенными видами были добровольное медицинское страхование сотрудников банка (63,5% во взносах), страхование автопарка банков (14,1%) и недвижимости (10,6%).

Неразвитость российского рынка банкострахования, как показал финансовый





кризис, имеет определенные позитивные для отечественных страховщиков стороны. В то время как на американском и европейском рынках рушились многие страховые компании, чрезмерно увлекавшиеся принятием на себя кредитных рисков, российские игроки подобным проблем не испытали. Кризис привел к сокращению объемов продаж страховых услуг через банковские каналы в связи со сворачиванием программ кредитования, но катастрофического роста выплат страховых возмещений банкам не произошло, ведь подавляющее большинство рисков самих банков попросту не было застраховано. В 2008 году прирост по рынку банкострахования оказался небольшим, всего 31%. Если бы не кризис, прирост объема рынка, по оценкам «Эксперт РА», составил бы 50,55%.

В конце 2008 года рынок банкострахования изменился радикально почти по всем направлениям: кредитное автоКАСКО, страхование жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов, комплексное страхование рисков банков. Наименее пострадали сегменты ипотечного и корпоративного страхования. Как и в прошлые годы, своим ростом рынок банкострахования был обязан розничным видам страхования, на которые пришлось 80% всех взносов, собранных через банковский канал. В структуре корпоративного банкострахования основным видом было страхование заложенного имущества заемщиков, которое составило 80%. Высокий рост (99%) отмечается в страховании товаров на складе. В страховании рисков банков за 2008 год взносы увеличились на 15%. По этому виду преобладало добровольное медицинское страхование сотрудников банков.

Рынок банкострахования сократился на 10% в 2009 году, а общий объем рынка составил 81 млрд. рублей. Незначительность сокращения рынка объясняется поступлением взносов по «старым» среднесрочным и долгосрочным договорам – это автострахование и ипотечное страхование, суммарная доля которых составляет 67%. В структуре банкострахования за 2009 год существенных изменений не произошло. Однако увеличилась доля такого редкого вида, как страхование ответственности персонала и страхование D&O. По данным «Эксперта

РА», взносы по этому виду страхования увеличились на 133% и составили 70 млн. рублей. Будущее банка зависит от решений, принимаемых высшим менеджментом, а во время кризиса ответственность руководства увеличивается. Защита финансовой устойчивости банка в рамках страхования D&O связана со страхованием от неправильно принятых решений руководства банка или, наоборот, его бездействия. Таким образом, банк ограждает себя от возможных убытков. Такую страховку преимущественно приобретают крупнейшие банки, особенно если акции этого банка котируются на фондовом рынке. Например, Сбербанк застраховал ответственность президента, председателя правления и членов правления на общую сумму в 3 млрд. рублей (лимит ответственности).

В условиях кризиса банки стали тщательнее и строже подходить к отбору страховых компаний, поэтому далеко не каждый страховщик может стать партнером банка. Аккредитацию банками могли пройти только те страховщики, которые обладали высокой финансовой устойчивостью. Основные требования банков – это высокая надежность компании и своевременность урегулирования убытков. Также, благодаря действиям ФАС, требования банков стали более прозрачными – банки начали публиковать список необходимых документов и требований к страховым компаниям на своих сайтах.

Рынок банкострахования в 2010 году вырос на 16,5%, а объем рынка составил 94,4 млрд. рублей. Наибольший вклад в рост рынка внесло страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании.

Прирост этого сектора в абсолютном выражении составил 10,3 млрд. рублей, в относительном – 128,4%. Остальные виды розничного банкострахования выросли незначительно, либо сократились.

Во время кризиса реализовались риски, которым в России до этого не уделяли должного внимания. Следствием этого стало появление на рынке новых страховых продуктов. Сейчас некоторые страховщики продвигают новый страховой продукт, который называется GAP (Guaranteed Auto Protection) insurance (гарантия сохранения

стоимости автомобиля). GAP-страхование покрывает разницу между первоначальной стоимостью автомобиля и суммой возмещения по автоКАСКО в случае его утраты (угон либо гибель). Такая дополнительная опция к классическому автострахованию снижает риски и банка, и заемщика.

По принципу, схожему с GAP-страхованием, действует и другой новый страховой продукт – страхование ипотечных обязательств. Страхование ипотечных обязательств покрывает риски изменения стоимости заложенного имущества в случае реализации этого объекта банком при дефолте клиента. Государство стремится повысить доступность ипотечных кредитов, а страхование ипотечных обязательств, путем снижения первоначального взноса до 10% от стоимости приобретаемого недвижимого имущества без повышения процентной ставки, является инструментом такого развития.

Рынок банкострахования в 2011 году рос высокими темпами: объем составил 125 млрд. рублей, что на 32% выше объема 2010 года. При этом, по данным НАФИ, только половина опрошенных банковских заемщиков приобрела полис страхования дополнительно к банковской услуге. И большинство из них делали это по требованию банка.

Большая часть привлекательного розничного бизнеса по банкострахованию перейдет в дочерние страховые компании, что повысит прибыльность всей финансовой группы. Модель взаимодействия банка с аффилированной страховой компанией крайне привлекательна в части страхования жизни и здоровья заемщиков, а также страхование заемщика от потери работы. Эти виды страхования являются наименее убыточными, что позволяет финансовой группе генерировать высокую прибыль. Кроме этого, уже второй год подряд страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании показывает высокие темпы прироста взносов, что позволило ему выйти на второе место по объему после страхования автоКАСКО. Уже сейчас кэптивные страховщики входят в число лидеров по чистой прибыли.

Во многом развитие банкострахования будет зависеть от макроэкономической ситуации, от объемов кредитования. Поэтому

важна скорость принятия решений и их технологичность в области кредитования. Банки требуют от страховщиков технологий, которые позволят им самостоятельно оформлять и распечатывать страховые полисы с нужными подписями и печатями, не прилагая больших усилий и с минимальными временными затратами. Страховщики, которые оперативно модернизируют информационные системы и смогут наладить бесперебойный процесс страхования на высокотехнологичной основе, займут место ключевых партнеров банков и увеличат свою долю рынка. Компании, не уделяющие внимания технологичности и полагающиеся на демпинг, в скором времени покинут рынок банкострахования.

Адаптация действующих продуктов и изменение способов их реализации будут происходить также через новые технологии, которые позволяют минимизировать время продажи страхового полиса. В этом и будет основное преимущество в краткосрочной перспективе.

Страхование непосредственно рисков самого банка, такое как BBB, D&O, страхование эмитентов банковских карт будут развиваться постепенно. Существуют хорошие перспективы у страхования эмитентов банковских карт. Несанкционированные списания с банковских карт становятся обыденностью. Количество и объем мошеннических действий растут, следовательно, будет дорожать и услуга страхования из-за высокой убыточности. Количество выданных пластиковых карт на сегодня превышает население России, и это количество растет, поэтому такие услуги будут востребованы.

Со временем банки придут к пониманию того, что подобная страховка будет обязательной при выдаче карты.

По прогнозам экспертов, объем рынка банкострахования вырастет значительно. При этом основной вклад в рост рынка внесут ипотечное страхование; страхование при потребительском кредитовании; страхование залогового имущества юридических лиц, товаров в обороте и добровольное медицинское страхование сотрудников банков; страхование рисков самих банков; страхование эмитентов банковских карт, BBB, D&O. Рост произойдет, прежде всего, за счет страхования, связанного с кредитованием, что является ярко выраженной краткосрочной тенденцией рынка банкострахования. Однако объемы автокредитования будут снижаться. Это связано с окончанием программы льготного кредитования, а также программы по субсидированию и утилизации старых автомобилей. В среднесрочном периоде эксперты прогнозируют тенденцию устойчивого роста страхования рисков самих банков и розничных видов банкострахования, напрямую не связанных с кредитованием. В сфере страхования малого и среднего бизнеса будет наблюдаться рост, так как растет внимание банков к страхованию залогов и жизни владельцев бизнеса. Эксперты делают большую ставку на этот сегмент и инвестируют средства в создание новых технологичных продуктов. Меньшая доля рынка банкострахования, связанная со стагнирующим корпоративным страхованием и слабо развитым страхованием рисков банков, останется универсальным страховщиком.

Процветающий союз банков и страховщиков является знаковым для современного финансового рынка. Но преимущества в построении долгосрочных отношений с банками смогут получить только те страховые компании, которые готовы к инновационным видам сотрудничества и предлагающие уникальные условия по ведению совместного бизнеса. Для построения рыночной и одновременно устойчивой к существующим экономическим рискам бизнес-модели банков и страховщиков необходимо иметь ясные стратегические ориентиры. Конкуренция сегодня является тем самым фильтром естественного отбора, позволяющим остаться на рынке лишь сильным игрокам. Для этого необходимо не просто развивать исторически сложившиеся формы взаимодействия на рынке банкострахования, а также предлагать инновационные формы сотрудничества, стремясь создать новые, более выгодные типы бизнес-альянсов. Для взаимовыгодного партнерства необходимо диверсифицировать линейку продуктов, прибыльных как для страховщика, так и для банка.

К основным тенденциям дальнейшего развития взаимодействия банков и страховых организаций в России следует отнести: упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций; организацию банкостраховых групп; разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг; развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций.

