Романова Анна Александровна. Формирование механизма взаимодействия страховых компаний с банковскими учреждениями : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 Москва, 2005 231 с. РГБ ОД, 61:05-8/4677

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Теоретические основы и особенности интеграции страхового и банковского бизнеса

1.1. Движущие причины процесса развития интеграции страхового и банковского бизнеса 10

1.2. Государственное регулирование страховой и банковской деятельности

1.3. Процессы слияния и поглощения и их влияние на формирование банковско-страховых групп 36

Глава 2. Анализ российского и зарубежного опыта сотрудничества страховых компаний и банков

2.1. Исследования зарубежного опыта банковско-страхового сотрудничества 47

2.2. Исследования российского опыта банковско-страхового сотрудничества 64

2.3. Роль маркетинга в страховой и банковской деятельности 80

Глава 3. Основные подходы к формированию механизма взаимодействия страховой компании с банком

3.1. Тенденции развития банковско-страхового взаимодействия в России 91

3.2. Этапы создания банковско-страхового блока финансового супермаркета

3.3. Методологические особенности разработки бизнес-плана проекта «Финансовый супермаркет» 143

3.4. Формализованное описание задач управления финансовыми ресурсами в рамках проекта «Финансовый супермаркет» 152

Заключение 170

Список использованной литературы 180

Приложения 189

**Введение к работе**

Взаимное проникновение различных направлений финансового бизнеса становится доминирующей тенденцией, как во всем мире, так и в последние годы в России.

Страховые организации и банки представляют собой финансовые институты с ярко выраженной социально-экономической ролью, их дестабилизация ведет к угрозе экономической безопасности страны.

Стабильность и динамичное развитие экономики во многом зависит от состояния страхового и банковского сегментов финансового рынка, от грамотно построенной системы их взаимоотношений. Данная система потенциально обеспечивает эффективное воздействие на совокупные финансовые потоки, финансовую устойчивость банковской и страховой деятельности и качество страховых и банковских услуг. Кроме того, в рамках системы взаимодействия банков и страховых компаний на рынке розничного финансового обслуживания клиентов проходят процессы формирования теоретических и методологических основ новых видов страховых, банковских и совместных банковско-страховых продуктов, что способствует укреплению и дальнейшему развитию систем социальной поддержки и защиты населения страны.

Проходящие на финансовом рынке процессы банковско-страховой интеграции являются не только аккумулятором внутренних инвестиционных ресурсов, приводящих к увеличению прибыли, но и условием стабильности всей финансовой системы, что способствует повышению качества жизни граждан и способствует повышению устойчивости экономики страны: Данные положения обусловливают актуальность темы диссертационного исследования.

Актуальность темы вызвана интенсивным ростом различных форм взаимодействия страховых организаций и банков, как за рубежом, так и в современной России и отсутствием теоретического сопровождения данных процессов.

Актуальность темы определяется также активными процессами формирования системы корпоративного страхования, в рамках которой реализуется страховая защита банковской деятельности и различные формы финансовых взаимоотношений страховщиков и банков. Вступление в силу Положения ЦБ РФ от 24.03.04 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам по ссудной и приравненной к ней задолженности» стимулировало дальнейшее сотрудничество банков и страховых компаний при страховании залогового имущества.

Значительное увеличение объемов банковских кредитов, в том числе кредитов, выдаваемых физическим лицам (Табл. 1), и объемов привлеченных денежных средств населения (Табл. 2) также обуславливают актуальность диссертационного исследования, становятся актуальными вопросы, связанные с минимизацией кредитных рисков банков посредством механизма страхования. Стабильное увеличение числа банковских вкладчиков приводит к формированию значительной клиентской базы, для дальнейшего развития и поддержания которой необходимо предложение широкого спектра конкурентоспособных финансовых услуг (банковских, лизинговых, страховых и т.д.). Таблица 1. Объемы предоставляемых российскими банками кредитов 2004 г." млн. руб. 2003 г." млн. руб. 2002 г." млн. руб. 2001 г." млн. руб. 2000 г." млн. руб.

Кредиты в рублях всего 2 824 319 1 896 159 1257 518 944 140 532 686

в т.ч. кредиты физ. лицам 483 156 231444 120 056 78 509 33 669 .

Кредитыв иностраннойвалютевсего 1 156 142 967 069 706 496 473 856 355 092;

в т.ч. кредиты физ. лицам 90 110 50 486 25 696 17 129 14 547 •

Общий объемпредоставленныхкредитов 3 980 461 2 863 228 1964 014 1417 996 887 778

в т.ч. кредиты физ. лицам 573 266 281930 145 742 95 638 48 216

- по данным ЦБ Р ф. - данные преде тавлены на 01 декабря кажд ого года \_

Таблица 2. Депозиты и вклады физических лиц (данные на начало года)

2004 г. 2003 г. 2002 г. 2001 г. 2000 г.

Депозиты и вкладыфизических лиц,млн. руб. 1 539 900 1 046 600 702 400 462 500 318 900

Кол-во счетов вкладчиков, млн. 247,7 241,0 237,3 232,9 230,1

Средний размер вклада, руб. 3 029 2 081 1535 1 142 800

- Российский статистический ежегодник. 2003: Стат.сб./Госкомстат России.- М., 2003.

Активный выход банков и страховых компаний на рынок розничного обслуживания клиентов, построение клиенто-ориентированного бизнеса, офисов продаж различных финансовых продуктов и, в то же время, : отсутствие теоретической и методологической базы по созданию совместных -банковско-страховых проектов на рынке розничного обслуживания, делают тему диссертационного исследования актуальной для российского рынка.

Важность исследования усиливается задачами, поставленными Концепцией развития страхования в России от 25.09.2002 г., в частности, задачами повышения капитализации рынка страховых услуг, повышения 1 уровня защищенности организаций и граждан от различных групп рисков.

Цель работы состоит в исследовании современного состояния и путей дальнейшего развития механизма взаимодействия страховых компаний и

банковских учреждений. і

J

В соответствии с выбранной целью исследования в работе были •

поставлены следующие задачи: і

j і

- выявить движущие причины процесса интеграции страхового и банковского бизнеса; , - определить приоритетные направления взаимодействия страховой 1 компании и банка;

- выявить тенденции взаимодействия российских страховых компаний и банков на рынке розничного финансового обслуживания клиентов;

- систематизировать структуру страхового покрытия банковских рисков; і

- определить роль совместных банковско-страховых проектов в формировании системы социальной поддержки и защиты населения страны;

- разработать модель финансовых потоков, учитывающую задачи базовых этапов создания страхового блока финансового супермаркета;

определить страховую составляющую продуктового ряда финансового супермаркета.

Объектом диссертационного исследования являются рынки

страховых и банковских услуг в России. !

Предметом исследования выступает совокупность экономических и научно-практических проблем взаимодействия страховых компаний и банков на российском рынке.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования стал системный подход к анализу современного состояния российского финансового рынка. Применение разнообразных методов исследования (метода сравнения, метода исследования операций, традиционного анализа документов и статистической информации; обобщения зарубежного и отечественного опыта в области страхования банковских рисков и совместных банковско-страховых проектов : предоставления широкого спектра финансовых услуг) способствовало решению поставленных в исследовании задач.

Диссертационная работа выполнена на базе изучения и анализа большого научно-монографического и статистического материала отечественных и зарубежных ученых. Информационную базу исследования составили законодательные акты Российской Федерации, аналитические и нормативные материалы Министерства Финансов Российской Федерации и Центрального Банка РФ, . официальные статистические материалы, разработки зарубежных и отечественных авторов в области теории и практики страхования, основ банковского дела, менеджмента и маркетинга в банковской и страховой деятельности.

При подготовке диссертационного исследования были использованы работы отечественных и иностранных специалистов в области исследования проблем взаимного проникновения страховой и банковской деятельности, регулирования банковской деятельности, анализа банковских рисков:

Грачевой М.В., Грязновой А.Г., Лаврушина О.И, Насибян С.С, Тосуняна Г.А., Хандруева А.А.; в области совершенствования страхового и банковского маркетинга, развития сотрудничества страховых компаний и банков, разработки новых страховых продуктов: Амосовой Н.А., Бесфамильной Л.В., Зубца А.Н., Коломина Е.В., Николенко Н.П., Соколова Ю.А., Юлдашева Р.Т., Цыганова А.А., Котлера Ф. и других.

Научную новизну диссертационного исследования представляют

следующие результаты:

- Выявлены основные причины, стимулирующие дальнейшее развитие процессов слияния и поглощения в страховом и банковском бизнесе, определены движущие причины процесса интеграции страхового и банковского бизнеса, а именно: условия либерализации государственного контроля, реформирование финансового сектора, увеличение конкуренции, стремительное развитие информационных технологий, растущие потребности в страховой защите банковской деятельности;

- Определены приоритетные направления взаимодействия страховой компании и банка: страхование рисков, присущих банковской деятельности, управление инвестиционными ресурсами, различные % формы кооперационного сотрудничества в области предоставления финансовых услуг. Выделены факторы, способствующие обеспечению повышения конкурентоспособности страховых и банковских услуг при организации совместных банковско-страховых проектов: снижение себестоимости транзакций между партнерами проекта, удешевление тарифной политики, расширение спектра предоставляемых клиентам услуг, возможность реализовать конкурентное преимущество от синергии предприятий и портфельного подхода к предоставлению услуг;

- Структурированы риски банка с точки зрения возможного принятия их на страхование и предложения эффективного страхового покрытия, способного существенно минимизировать данные риски;

- Выявлены тенденции взаимодействия российских страховых компаний и банков на рынке розничного финансового обслуживания клиентов, заключающиеся в стремлении к созданию различных кооперационных моделей клиенто-ориентированного бизнеса, при этом

наиболее перспективной формой банковско-страхового сотрудничества в области обслуживания клиентов является модель «Финансового супермаркета» - интеграционного канала распространения финансовых услуг;

- Определено, что дальнейшее развитие различных интеграционных форм взаимодействия страховых компаний и банков на рынке розничных финансовых услуг будет способствовать повышению социальной защищенности российских граждан - развитие программ ипотечного кредитования, программ накопительного страхования жизни, программ пенсионного страхования, программ страхования рисков, связанных с использованием пластиковых карт;

- Предложена динамическая модель финансовых потоков на основе определения базовых этапов создания страхового блока финансового супермаркета; разработана структура управления финансовым супермаркетом, позволяющая снизить затраты на создание отдельных подразделений, повысить эффективность функционирования; предложены методические рекомендации по составлению бизнес-плана и организации кадрового планирования финансового супермаркета;

Определен продуктовый ряд финансового супермаркета,

позволяющий оптимизировать процессы разработки новых видов страховых

продуктов в рамках совместных банковско-страховых проектов. Страховая

составляющая продуктового ряда финансового супермаркета включает в

себя: реализацию страховых полисов (страхование имущества,

автотранспорта, страхование обязательной автогражданской

ответственности, страхование расходов граждан, выезжающих за рубеж),

программы накопительного страхования жизни, страховой блок в

программах ипотечного и потребительского кредитования.

Практическая значимость диссертационного исследования

заключается в возможности его использования как при разработке

совместных банковско-страховых продуктов на рынке розничных

финансовых услуг, так и при определении максимально эффективной защиты

банковской деятельности в рыночных условиях. Структуризация форм

взаимоотношений страховщиков и банков позволяет финансовым

институтам проанализировать виды взаимодействия и сделать правильный выбор применительно к своей организации.

Результаты исследования могут быть рекомендованы к использованию рядом российских страховых компаний и банковских учреждений.

Апробация основных результатов работы осуществлена на VI ежегодной международной конференции по страхованию «Управление рисками крупного бизнеса» - 25.01.05 - 01.02.05 г. Шарджа (ОАЭ); результаты и положения диссертационного исследования представлены на научно-практических семинарах кафедры Управления страховым делом и социальным страхованием Государственного университета управления. По теме работы опубликованы 6 научных статей в журналах «Страховое ревю», «Атлас страхования» и др.

Выводы и рекомендации диссертанта используются в работе ООО КБ «ОПМ - Банк» (г. Москва) и ООО Страховая компания «Национальное качество» (г. Москва).

## Движущие причины процесса развития интеграции страхового и банковского бизнеса

С конца 80-х годов прошлого века на мировом финансовом рынке сложилась ситуация, благоприятствующая взаимному проникновению банковского и страхового сегментов экономики. Финансовым институтам пришлось действовать в условиях либерализации государственного контроля и реформирования финансового сектора, увеличения конкуренции, а также стремительного развития информационных технологий. Эти факторы и явились движущей силой процесса интеграции банковского и страхового бизнеса во всем мире.

Необходимость консолидации усилий различных финансовых институтов в высокоразвитых странах была во многом обусловлена ростом конкуренции и одновременным падением прибыльности специализированных сегментов финансового рынка (банковского, страхового, инвестиционного, брокерского и т.п.) [102].

Развитие банковско-страховой интеграции первоначально выразилось в создании универсальных банков, объединяющих самые разнообразные направления финансовой деятельности, в том числе и страховой [64]. Сформировался наиболее актуальный на сегодня для клиента круг финансовых услуг: текущий счет, накопление, кредитование, страхование и риск-менеджмент.

В условиях взаимного проникновения и интеграции международных рынков капитала, глобализации экономики, стремительного развития информационных технологий, одним из наиболее перспективных вариантов расширения бизнеса для банков стал страховой рынок.

По мнению зарубежных специалистов [101,106,109,110], инициаторами движения в сторону создания финансовых конгломератов явились банковские учреждения, которые в условиях растущей конкуренции были вынуждены специализировать свои филиалы и отделения на широком круге финансовых услуг. Появление новых финансовых услуг, таких как лизинг, потребительское кредитование, ипотека и прочие, породило инициативу и активность альтернативных центров предложения таких услуг.

В ряде стран реальной альтернативой коммерческому кредитованию стал фондовый рынок. Наряду с сокращением дохода от финансового посредничества и управления активами наблюдалось падение интереса корпоративных клиентов к депозитным инструментам. Во многих странах частные пенсионные системы и программы накопительного страхования жизни отличаются более выгодным налоговым режимом, кроме того привлекательной для клиента является возможность самостоятельного определения условий пенсионного обеспечения.

Появление вышеперечисленных финансовых инструментов привело к тому, что банки из универсального посредника в любом бизнесе превратились всего лишь в одного из игроков постоянно усложняющейся финансовой системы. Однако это положение не оказалось для банков критическим. В конце концов, у банков оставались серьезные стратегические преимущества по сравнению с другими участниками финансового рынка: накопленный за многие годы монопольного осуществления финансовых операций опыт, наличие развитой клиентской базы и наиболее дешевый доступ к потенциальным клиентам (расчетное обслуживание).

## Исследования зарубежного опыта банковско-страхового сотрудничества

Первые шаги на пути к слиянию банковского и страхового капитала в Великобритании и Франции были пройдены еще в 1985 году [61]. Британская страховая компания Standard Life инвестировала средства в Bank of Scotland, а французская GAN приобрела пакет акций банка Credit Industriel et Commercial (CIC). Процессы взаимного проникновения банковского и страхового бизнеса начались в Германии в 1986-м, а Италии в 1988 году. Первые банковско-страховые группы стали образовываться в Нидерландах чуть позднее - в 1990 году.

В таблице 3 представлен состав ведущих мировых банковско-страховых групп.

В течение последних пяти лет на европейском рынке активно идет процесс объединения финансовых институтов, что приводит к изменению природы взаимодействия страховых компаний и банков и усилению, тенденции консолидации на финансовом рынке. Основными мотивами; объединения компаний в финансовом секторе экономики являются экономия , средств за счет укрупнения своего бизнеса, а также взаимное увеличение прибылей, при этом компании стремятся помогать своим новым партнерам продвигать на рынок предлагаемые ими продукты. Новое направление в финансовом бизнесе позволяет участвующим сторонам достичь значительных преимуществ на рынке предоставления услуг.

Сегодня банки контролируют от 20 до 40% страхового рынка в Европейском Союзе [27].

В 1999 г. один из крупнейших в Великобритании банк National1 Westminster (NatWest) приобрел контрольный пакет (75%) акций страховой компании Legal&General, четвертой по величине в Великобритании. Весь комплекс пенсионных услуг и услуг по страхованию жизни, а также облигации Legal&General стали реализовываться на всей территории страны через сеть банка NatWest. Положительный эффект от слияния со страховой компанией выразился для банка и в том, что в результате слияния инвестиционное направление деятельности банка утроилось в размере. Для Legal&General это слияние также является выгодным, поскольку темпы дальнейшего роста этой компании, выходящей на ведущие позиции на рынке недорогих и удобных для клиента пенсионных и страховых услуг, сдерживало отсутствие достаточно масштабной сети их распространения. Союз с одним из крупнейших британских банков открыл для Legal&General возможности существенного расширения своей деятельности.

Европейские банки стремятся приобрести статус всестороннего провайдера широкого комплекса финансовых услуг, включая пенсионные и страховые. Совместные банковско-страховые программы обслуживания клиентов позволяют банкам завоевать позиции на наиболее динамичном направлении этого рынка - долгосрочных сбережениях. Снижение Банком Англии базовых учетных ставок в 1998-99 гг. привело к снижению банковского процента на долгосрочные вклады в британских банках [123]. Ряд решений правительства Великобритании стимулировал дальнейшее развитие пенсионных программ и программ накопительного страхования жизни, что, в свою очередь, явилось очередным аргументом для банков в пользу объединения со страховыми компаниями [98].

Предоставление клиентам стандартных продуктов под разными марками - продажа продуктов страхования под именем приобретенной страховой компании или предложение страхового продукта под вновь созданной маркой - является, по-видимому, одной из составляющих успешной работы европейских банковско-страховых групп. Действуя в таком направлении, они постепенно захватывают ту долю европейского рынка, которая принадлежит традиционному страхованию жизни и пенсий. Другими факторами, стимулирующими сотрудничество Британских банков со страховыми компаниями, являются: отлив денежных ресурсов из кредитно - финансовых институтов, конкуренция со стороны крупных универмагов, которые стали предлагать своим клиентам набор финансовых услуг на льготных условиях, инвестирование без посредника через Интернет, продвижение американскими банками на британский рынок своих кредитных карт [119].

## Тенденции развития банковско-страхового взаимодействия в России

В последнее десятилетие сотрудничество российских страховых компаний и банковских учреждений дополнилось рядом новых аспектов. Развитие российской экономики, укрепление финансового сектора экономики стимулировали процессы банковско-страховой интеграции на российском рынке. Если первоначально сотрудничество между страховыми компаниями и банками ограничивалось расчетно-кассовым обслуживанием и, в некоторых случаях, управлением инвестиционными средствами, то в последние годы все большей популярностью пользуются как программы страхования банковских рисков, так и различные формы сотрудничества в области совместного оказания финансовых услуг (от банковско-страховых программ ипотечного и потребительского кредитования до кооперационных форм распространения финансовых продуктов).

Механизм взаимодействия страховых компаний с банковскими учреждениями (рис.7) может быть представлен четырьмя последовательными блоками: первый блок включает в себя расчетно-кассовое обслуживание, управление инвестиционными ресурсами и владение долями в уставном капитале (например, банк владеет долей капитала страховой компании); второй блок определяется наличием широкого спектра рисков, сопутствующих банковской деятельности, и представляет собой различные программы страхования банковских рисков; наличие третьего блока обусловлено необходимостью минимизации кредитного риска банка при реализации программ ипотечного и потребительского кредитования; основной причиной возникновения четвертого блока - взаимодействие в области оказания финансовых услуг, явилось стремление к дальнейшему развитию бизнеса.

Рассмотрим более подробно каждую составляющую механизма взаимодействия страховой компании и банковского учреждения.

Страховые компании, как и любые другие предприятия и организации, пользуются услугами банка по предоставлению расчетно-кассового обслуживания. Кроме того, отношения сотрудничества могут возникать между страховыми компаниями и банковскими учреждениями на почве управления активами: - банк может выступать как агент страховой компании по вопросам размещения на фондовом рынке акций крупных страховых компаний, а также по вопросам доверительного управления страховыми резервами;

- ликвидные ценные бумаги банка (акции, депозиты, векселя, облигации) могут являться объектом самостоятельной инвестиционной деятельности страховой компании.

Результатом активно проходящих на российском рынке процессов слияния/поглощения, рассмотренных во 2 главе диссертационного исследования, явилось развитие такой формы банковско-страхового сотрудничества, как взаимные вложения в капитал.

В 2003 году журнал «Русский полис» провел экспертный опрос специалистов страховых компаний и банков [27, 68] с целью выявления потребности во взаимном сотрудничестве российских банков и страховых компаний на данном этапе их развития. Результаты опроса показали, что, по мнению банковских служащих, в ближайшие несколько лет значительно возрастет число банков, осуществляющих продажи страховых услуг и взаимные инвестиции страховщиков и банков друг в друга. Страховщики, в свою очередь, считают наиболее перспективными формами развития сотрудничества с банками взаимное владение долями в капиталах и комплексное (банковское и страховое обслуживание) граждан.

Сейчас, по прошествии некоторого времени со дня проведения опроса, можно сказать, что сотрудничество банков и страховых компаний в России развивается по тому пути, который был обозначен специалистами как наиболее перспективный. Основными направлениями банковско-страхового сотрудничества на российском рынке является сотрудничество при страховании банковских рисков (наиболее популярны программы страхования, связанные с выдачей банком кредитов) и взаимодействие в сфере оказания розничных финансовых услуг.