

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра экономики и менеджмента

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: Банки и страховые компании: особенности их партнерских
отношений

Выпускная квалификационная работа
студентки 3 курса 3-116-1 группы
экономического факультета
по направлению подготовки бакалавриата
38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы
и кредит»

Баанай Шенне Даш-ооловны

Баанай

Работа допущена к защите

Зав. кафедрой Ч. Донгак

к.э.н., доцент Донгак Ч.Г.

«14» июня 2019 г.

Научный руководитель

Севек Р.М., к.э.н., доцент

Севек

Работа защищена в ГЭК «19» июня 2019 г.

С оценкой «хорошо»

Председатель ГЭК

Члены ГЭК

Эрעה Багарты

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	5
1.1. Функции, которые способствуют взаимоотношению между банками и страховыми компаниями.....	5
1.2. Преимущества взаимодействия страховых компаний и банков	12
1.3. Особенности в деятельности банков и страховых организаций.....	17
Глава 2. АНАЛИЗ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	21
2.1. Оценка ресурсов коммерческих банков.	21
2.2. Анализ деятельности страховых компаний России.....	32
2.3. Анализ партнерских отношений банков и страховых компаний.....	40
Глава 3. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	46
3.1. Проблемы взаимодействия банков и страховых компаний в России....	46
3.2. Совершенствование эффективности сотрудничества банков и страховых компаний.....	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	54
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	57
Приложение	62

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время российская экономика переживает новый этап своего развития, одной из характерных особенностей которого является возникновение потребности в страховой защите от убытков, возникающих вследствие наступления рисков как экономического характера, так и различного рода неблагоприятных природных и техногенных событий. В то же время в условиях рыночной экономики особенно остро встает вопрос проблемы проявления финансовых рисков, одним из решений которой служит сотрудничество банков и страховых компаний для достижения совместной сбалансированной устойчивости и взаимовыгодности результата, что и определяет **актуальность темы** данной выпускной квалификационной работы.

Целью данного исследования заключается в проведении анализа по партнерским отношениям банков и страховых компаний России.

Исходя из поставленной цели, можно выделить следующие **задачи**:

- раскрытие теоретических основ взаимодействия банков и страховых компаний;
- изучение преимуществ и особенностей деятельности страховых компаний и банков;
- проведение анализа партнерских отношений банков и страховых компаний;
- определение оценки ресурсов коммерческих банков;
- проведение анализа деятельности страховых компаний;
- выявление проблем взаимодействия банков и страховых компаний в России и пути их совершенствования.

Объектом исследования являются банки и страховые компании Российской Федерации.

Предмет исследования: исследование сотрудничества банков и страховых компаний, у которых единая цель по увеличению банковских и

страховых портфелей за счет реализации основных направлений сотрудничества.

Представленная выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

1.1. Функции, которые способствуют взаимоотношению между банками и страховыми компаниями

Наличие общих и специфических функций банков и страховых организаций может быть экономической основой как их совместной деятельности и сотрудничества, так и конкуренции.

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. [29, с.29]. Страховые компании, в свою очередь, предлагают различные страховые продукты страхования жизни (страхование на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др.).

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 [41, с. 422]. 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 [41, с. 422].

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 [47, с. 195].

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.

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.) [45, с. 433]. 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 определяют взаимовыгодные отношения между ними, а управление финансовыми потоками обеих 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.

Любой банк – это крупный имущественный комплекс, подверженный воздействию большого количества рисков [11, с. 123]. И сотрудничество со страховыми организациями этим и объясняется. Но это не единственная причина такого альянса. Рассмотрим основные мотивы этих двух организаций.

Итак, мотивами банков являются:

- 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;

- 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. Кроме того, для

потребителей банковское страхование представляет собой удобный и универсальный «финансовый супермаркет»;

- расширение клиентской базы;
- повышение качества обслуживания клиентов.

Так же как и для банков, для страховых компаний можно выделить несколько значимых мотивов вхождения в банковское страхование.

Снижение издержек и диверсификация каналов распространения.

В условиях нарастающей конкуренции выявляется основная слабость страховых компаний – высокая стоимость классических каналов дистрибуции стандартных страховых услуг [41, с. 423]. 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.

Увеличение количества клиентов и выход на новые сегменты рынка.

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 брендовые стратегии. В зависимости от уровня восприятия бренда банка или страховой компании той или иной категорией клиентов страховые услуги могут предлагаться под более перспективным брендом. 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.

Улучшение качества бизнеса.

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 страховщика,

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.

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 [27]. В итоге связка "банк - страховщик" обеспечивает последнему привлечение бизнеса без значительных капитальных вложений в развитие агентской инфраструктуры и рекламу.

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.

Но, так или иначе, в своей деятельности банки пользуются услугами страховых организаций, что обусловлено объективностью риска вне зависимости от рода деятельности предприятия. С учетом значимости банковского сектора экономики, особенностей банковской деятельности и постоянного расширения сферы деятельности банков сформировалась и развивается система банковского страхования. При создании продуктов Bancassurance очень важно правильно выстроить систему мотивации. Продукт должен быть хорошим, и сотрудник банка должен понимать это. У него должна быть уверенность, что продукт действительно заслуживает того, чтобы продавать его клиенту. Необходимо включить продажи по продукту Bancassurance, наравне с другими продажами, в план продаж банка. Банк должен быть готов встроить мотивацию по продуктам Bancassurance в свою внутрибанковскую мотивацию.

1.2. Преимущества взаимодействия страховых компаний и банков

Глобализация мировой экономики, развитие финансовых рынков и конкуренции во всех сферах торговли выдвигает новые требования к деятельности ведущих финансовых посредников. Это создает необходимость расширения спектра услуг, предоставляемых сегодня банками, страховыми и инвестиционными компаниями. Основным новшеством последних десятилетий является создание «гибридных» финансовых продуктов, которые являются

результатом сотрудничества нескольких финансовых институтов [22, с. 32]. Именно такие продукты есть основной предпосылкой сотрудничества банков и страховых компаний. Не менее важно и то, что взаимодействие данных финансовых посредников обусловлены близостью страховой и банковской деятельности за счет выполнения ими общих функций (трансформационной, инвестиционной, управления рисками), определяющих возможности развития отношений сотрудничества и дальнейшей интеграции.

Проблемы взаимодействия финансовых институтов на сегодня актуальны как никогда. Вместе с постоянным развитием общества и появлением новых технологий необходимы новые научно-методические исследования, раскрытие новых тенденций по взаимной интеграции и сотрудничеству.

В последнее время сотрудничество банков и страховых компаний приобретает новые масштабы, переходя от простого взаимного обслуживания своих учреждений к всеобъемлющему межотраслевому и между рыночному взаимодействию. Такое взаимодействие обусловлено рядом факторов, которые представляют собой взаимные выгоды от партнерства данных финансовых посредников. К ним относятся:

- общая клиентская база;
- создание банковско-страховых продуктов;
- дополнительный доход;
- покрытие рисков;
- расширение инвестиционных возможностей.

Совместное в деятельности банков и страховых организаций - это наличие значительной клиентской базы у обеих сторон. Банковские учреждения и страховщики оказывают различные финансовые услуги большому количеству юридических и физических лиц. Не противопоставляя банковские и страховые продукты, а дополняя их, взаимодействие страховых и банковских учреждений способствует обмену клиентами, повышению конкурентоспособности этих финансовых посредников.

В наше время более 80% европейских банков используют в своей деятельности банковское страхование и более 40% страховых компаний предлагают своим клиентам альтернативные финансовые услуги [27]. Страховые компании на партнерской основе используют банки для продвижения страховых продуктов, одновременно банки обеспечивают соответствующее расчетно-кассовое обслуживание клиентов страховых организаций. Банковское обслуживание страховой деятельности характеризуется сложностью и многогранностью: большая клиентская база страховщиков, различные формы внесения страховых взносов, разное количество и разные формы страховых выплат определяют высокие требования к качеству банковского сопровождения страховой деятельности.

Также банки имеют возможность расширения своей клиентской базы за счет предоставления кредитов клиентам страховой компании и ее персонала. Не последнее место в «обмене» своими клиентами занимает и совместная маркетинговая политика двух финансовых посредников: реклама друг друга во всех офисах и отделениях, предоставления льгот и скидок на приобретение совместных банковско-страховых продуктов и тому подобное. Эффект взаимовыгодного сотрудничества повышается и совместным использованием ресурсной базы контрагентов (кадров, материально-технической базы, филиальной сети, представительств и др.).

Деловой тандем "банк - страховщик" позволяет модифицировать банковские продукты в сторону большей гибкости в отношении уровня принимаемого банком риска, создавать новые виды страхования, ориентированные на страхование рисков экономического характера. В ходе совместной деятельности банков и страховых компаний клиент получает максимально удобный, полный и относительно недорогой комплекс услуг, который может включать в себя страховые и банковские услуги, дополняющие друг друга таким образом, чтобы в целом производительность обслуживания значительно возросла. Работая разрозненно ни банк, ни страховая компания не

способны предоставить такой спектр услуг. Наряду с этим, достигается цель обеспечения взаимной стабильности и надежности.

Если речь идет о совместных банковско-страховых продуктах, то правильно будет упомянуть и банковское страхование. Bancassurance или банковское страхование – набор финансовых услуг, которые могут удовлетворить как банковские, так и страховые потребности клиента одновременно. Канал bancassurance превращает банк в финансовый супермаркет, в котором клиенты могут получить широкий спектр кредитно-инвестиционных и страховых услуг в одном месте с минимальными затратами времени.

На данный момент существует три вида совместной деятельности банков и страховых компаний [26]:

- предоставление банковских услуг через страховые компании,
- предоставление страховых услуг через банковские учреждения,
- предоставление банковских и страховых услуг через торговые сети.

Продукты по предоставлению банковских услуг через страховые компании можно разделить на две группы: простые и сложные.

Простые продукты интегрируются в банковский продукт. Это может быть или автоматическое страхование или дополнительной опции на выбор клиента. Обычно он продается сотрудниками банка.

Сложные продукты, которые продаются часто независимо от банковского продукта сотрудниками страховых компаний или специально подготовленными сотрудниками банка [4].

Работая со страховой компанией по технологии Bankassurance, банк получает возможность:

- увеличения своих доходов за счет расширения спектра предоставляемых услуг (зарубежный опыт показывает, что сегодня до трети прибыли банки получают от продажи в своих отделениях страховых продуктов);
- снижения издержек компании за счет консолидации финансовых услуг;

- в полном объеме реализовать проект финансового супермаркета и получить дополнительный доход в форме агентского вознаграждения;
- страховать залоги на условиях, согласованных с банком, избегая при этом утечки средств из своей единой финансовой системы;
- страховать кредитные риски и благодаря этому резко увеличивать объемы кредитования физических лиц во всех операционных точках сети по банковским потребительским кредитам;
- страховать собственные риски на льготных условиях и с высокой технологичностью осуществления страхования по всем видам рисков.

Работа в условиях неопределенности порождает проблему риска. Четко налаженный процесс управления рисками - единственно возможный сегодня способ достижения устойчивости и стабильности бизнеса. Достижения общей сбалансированной устойчивости при ведении бизнеса вместе с достижением взаимовыгодного результата - вот главная цель, ради которой необходимо строить партнерские отношения.

Деятельность страховых компаний существенно отличается от других видов предпринимательской деятельности не только необходимостью брать на себя риски различных субъектов хозяйствования, но и способностью объективно оценивать и управлять ими.

Банки же в процессе своей деятельности вынуждены принимать на себя значительные риски, в основном, экономического характера.

Сложный и многогранный процесс управления банковскими рисками может значительно упрощаться передачей части рисков страховой компании, специалисты которой в большей степени способны объективно оценить и разработать стратегии управления рисками. При этом банк получает гарантии большей надежности, что положительно сказывается на имидже банка. Страховая компания, сотрудничая с банком, получает возможность обеспечения финансовой стабильности ввиду привлечения банка для разработки эффективных стратегий управления активами страховой компании и размещения ее финансовых активов.

1.3. Особенности в деятельности банков и страховых организаций

Формирование национального страхового рынка и банковской системы осуществляется в тесной взаимосвязи. Взаиморазвитие банков и страховых организаций подтверждается как практически единовременным возникновением анализируемых финансовых институтов, так и их параллельным развитием. Заинтересованные взаимоотношения банков и страховых компаний проявляются уже на этапе их формирования, когда учредителями страховых организаций являются банки, а учредителями банковских организаций выступают страховщики [8,с.27].

Взаимоотношения банков и страховых организаций необязательно предполагают взаимные вложения в капитал. Основой взаимодействия могут быть партнерские отношения. Общим в деятельности банков и страховых организаций является наличие значительной клиентуры у двух сторон:

- банковские учреждения и страховщики оказывают различные финансовые услуги большому числу юридических и физических лиц. Не противопоставляя банковские и страховые продукты, а дополняя их, взаимодействие страховых и банковских учреждений способствует обмену клиентами, повышению конкурентоспособности обоих финансовых институтов;
- страховые компании на партнерской основе имеют возможность использовать банки для продвижения своих страховых продуктов, в то время как банки обеспечивают соответствующее расчетно-кассовое сопровождение;
- и наоборот, страховые организации, предоставляя свои помещения банкам, позволяют последним продвигать банковские продукты и услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

Эффект взаимовыгодного сотрудничества повышается при использовании филиальной сети исследуемых финансовых институтов. Общим принципом организации банковского и страхового дела является принцип территориальности, означающий необходимость организации бизнеса на

значительной территории посредством открытия филиалов и представительств. Совместное использование материальной базы и кадровых ресурсов контрагентов позволяет, с одной стороны, расширить клиентскую базу, а с другой стороны, сократить расходы банков и страховых компаний по развитию филиальной сети, а следовательно, повысить эффективность банковской и страховой деятельности.

В последнее время наблюдается все более тесное сотрудничество банков и страховых компаний [38, с. 57].



Рис. 1.1. Формы интеграции банков и страховых компаний

Финансовые продукты, которые обладают многими свойствами, называют мульти атрибутивными продуктами. Такие продукты появились и на стыке банковской и страховой деятельности. Это совместные пластиковые карты, которые выполняют расчетную функцию, обеспечивают страховую защиту владельцу во время поездок по России, СНГ и за рубеж, а также в случае утраты карты. Они также несут функцию клубной карты с предоставлением значительных скидок при страховании и в торговой сети. Разработана пенсионная страховая карта, суть которой в том, что держатели

пластиковых карт банка становятся владельцами и полиса пенсионного страхования. При этом они получают скидки на различные виды страхования.

Интересно использование такого направления, как страховой фондированный траст. Как известно, часть денег, которые получает клиент по депозитным вкладам, он вправе капитализировать, снять, а может, использовать для приобретения различных страховых программ. Направление вкладчиком ежемесячной части дохода по вкладу на приобретение страховых полисов называется фондированием.

Страховой депозитный вклад – новый финансовый продукт. Одновременно клиент имеет две услуги: открывает депозит на 100 тыс. руб. и получает полис страхования от несчастных случаев на 100 тыс. руб. В результате у человека появляется не только накопительная часть, но и финансовая защита на случай инвалидности, потери трудоспособности, а у родных – защита на случай смерти застрахованного вкладчика.

Важной и весьма перспективной формой взаимоотношений банков и страховых организаций является сфера перестрахования. Зарубежная практика свидетельствует, что страховые организации начинают использовать банковские технологии в перестраховании. Страховые контрагенты принимают формы договоров о кредитовании при наступлении определенного условия. Из премий формируется депозит, а страховое возмещение является кредитом, который выплачивается из аккумулированных и будущих средств на депозите. Полагаем, что обозначенная банковская технология перестрахования в перспективе выразится и в непосредственном участии банков в перестраховочной деятельности.

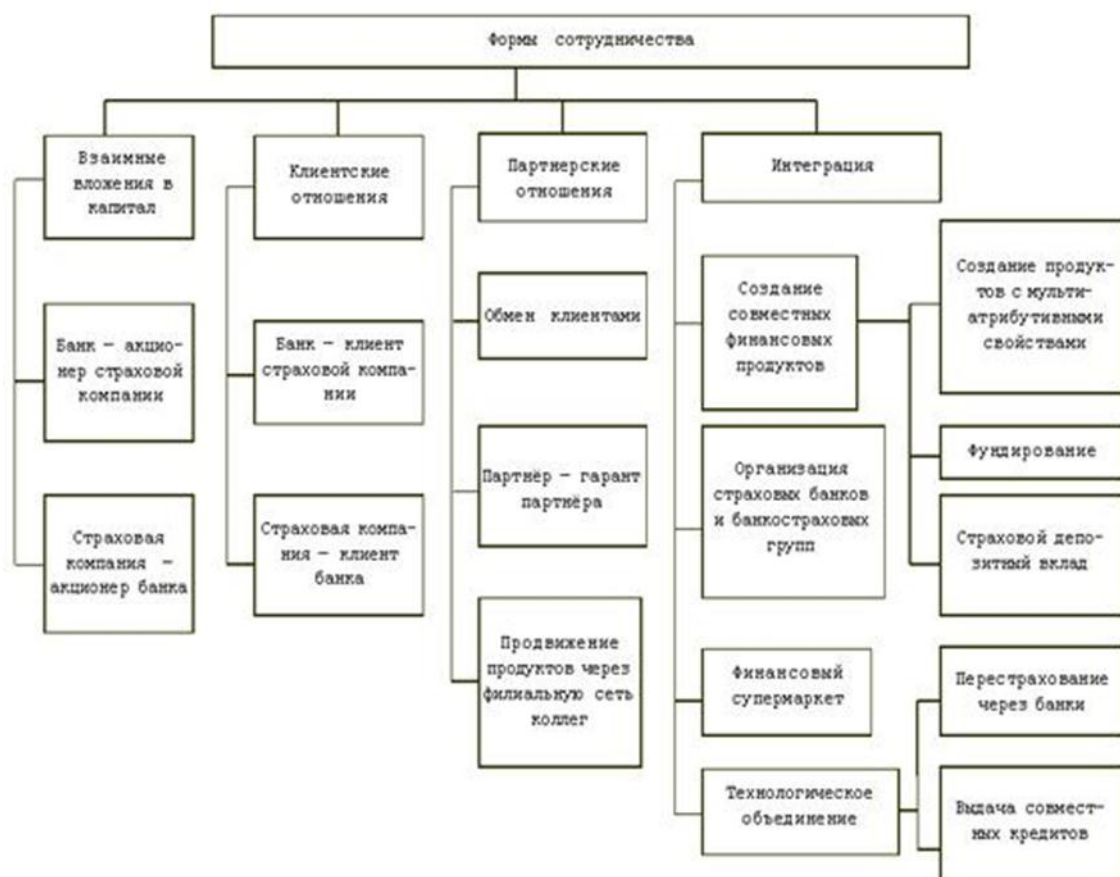


Рис.1.2. Формы сотрудничества банков и страховых компаний

Глава 2. АНАЛИЗ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

2.1. Оценка ресурсов коммерческих банков

Банковский сектор является одним из ключевых компонентов финансовой системы России и призван соответствовать следующим целям:

- обеспечивать трансформацию внутренних сбережений корпоративного и частного секторов в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками;
- способствовать эффективному увеличению ресурсов;
- предоставлять эффективно действующие механизмы для реализации базовых социальных функций государства;
- обеспечивать укрепление финансового суверенитета [10, с. 52].

Конкурентоспособность банковской системы и экономики в целом зависит от способности системы предоставлять высококачественные и адекватные по стоимости услуги финансового посредничества для всех российских экономических агентов, от крупного и среднего бизнеса до малых предприятий и физических лиц. Важнейшие услуги банковского сектора связаны именно с наличием и эффективным использованием у них ресурсов.

Показатели прироста банковского сектора характеризуются нестабильной динамикой изменений (таблица 2.1.) [15, с. 227].

Таблица 2.1.

Темпы прироста показателей банковского сектора (% за год)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Активы	39,2	5,0	14,9	23,1	18,9	16,0	35,2	6,9
Капитал	42,7	21,2	2,4	10,8	16,6	15,6	12,2	13,6
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	34,3	0,3	12,1	26,0	12,7	12,7	31,3	12,7
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	35,2	-11,0	14,3	35,9	39,4	28,7	13,8	-5,7
Вклады физических лиц	14,5	26,7	31,2	20,9	20,0	19,0	9,4	25,2
Средства, привлеченные от организаций	24,4	8,9	16,4	25,8	11,8	13,7	40,6	13,7
Валовой внутренний продукт	24,2	-6,0	19,3	28,9	12,1	6,1	9,8	3,7

На основании данных таблицы определяем темпы прироста активов банков за 2010-2017 гг. Резкий скачок наблюдается в 2016 году. По сравнению с предыдущим 2015 г. он увеличился почти в 2 раза.

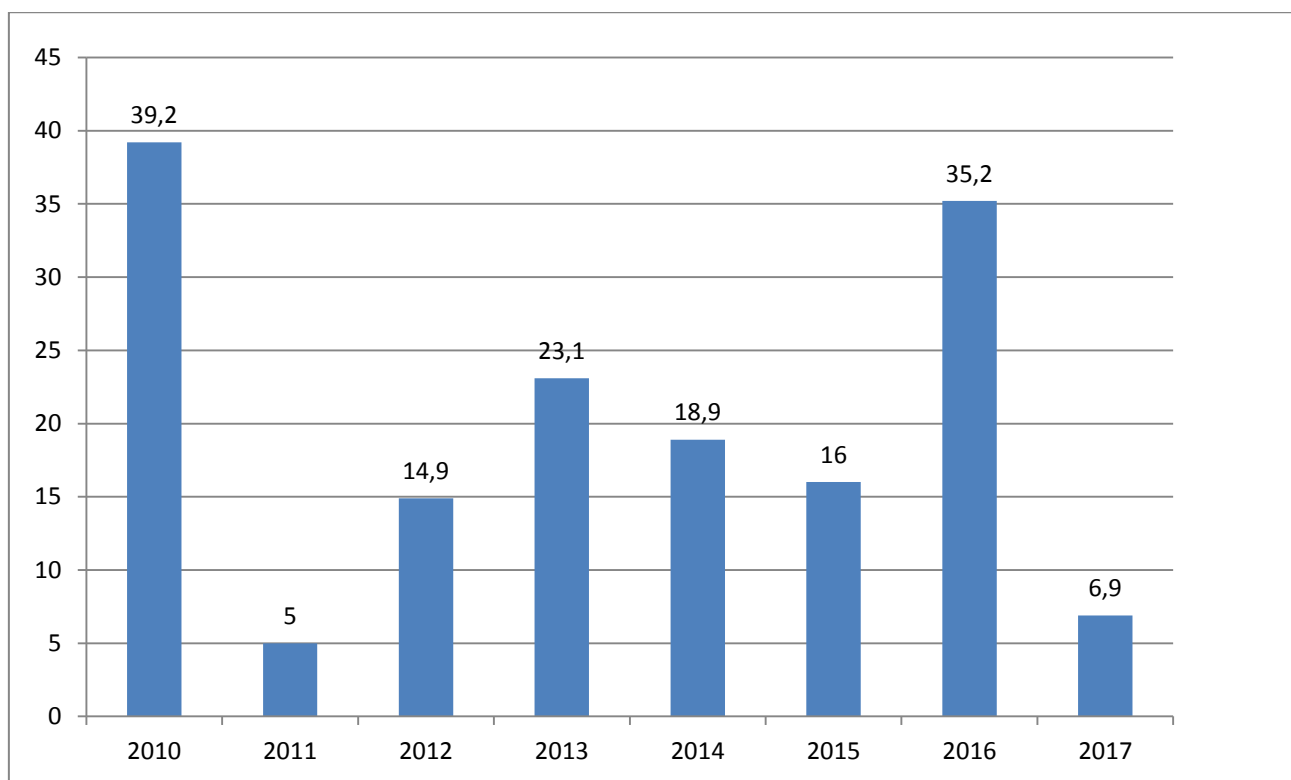


Рис. 2.1. Темпы прироста активов банков за 2010-2017 гг. (в %)

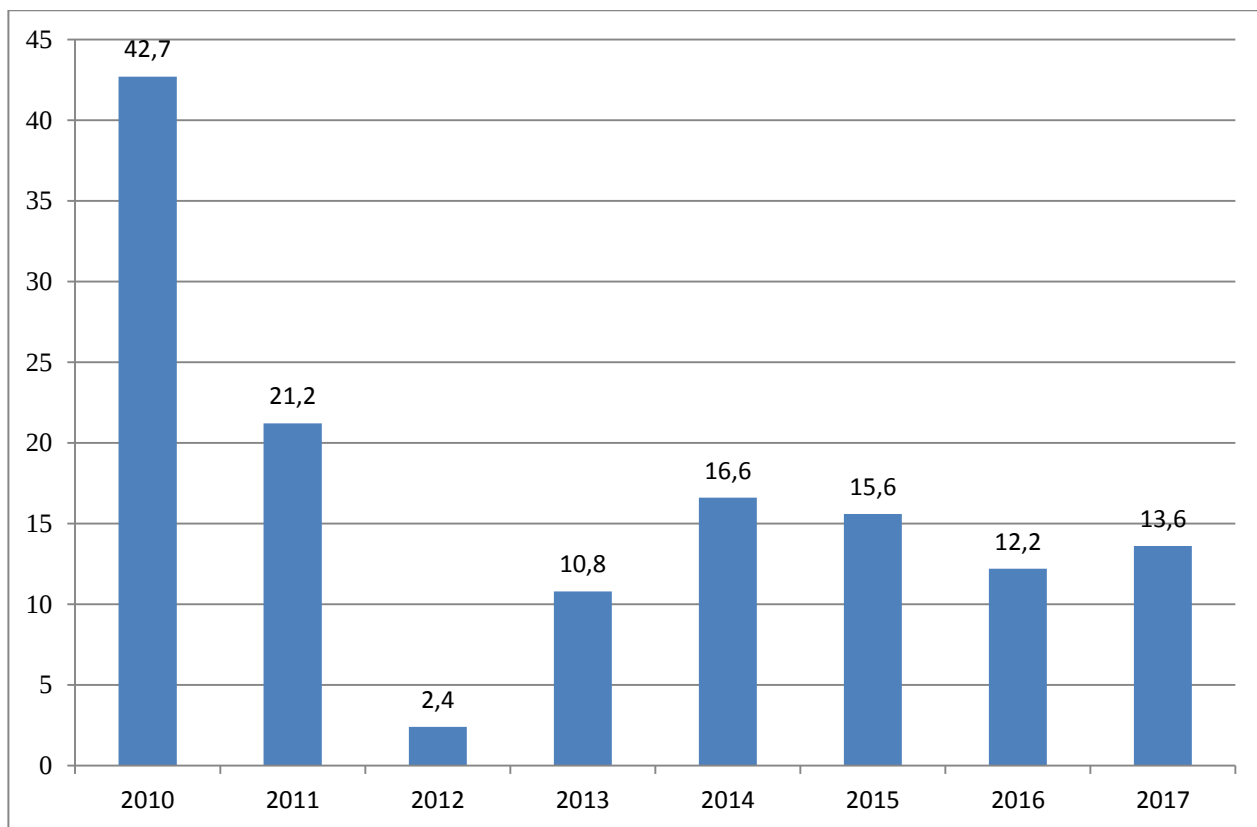


Рис. 2.2. Темпы прироста капитала банков за 2010-2017гг. (в %)

Капитал банков, показавший положительную динамику прироста в 2013 – 2015 гг. (с 2,4% до 16,6 %), снизил прирост в 2016 г. до 12,2%. Ситуация несколько улучшилась в 2017 г., когда прирост составил 13,6%. Следует отметить, что факт наличия положительного прироста капитала свидетельствует о росте банковского капитала [50].

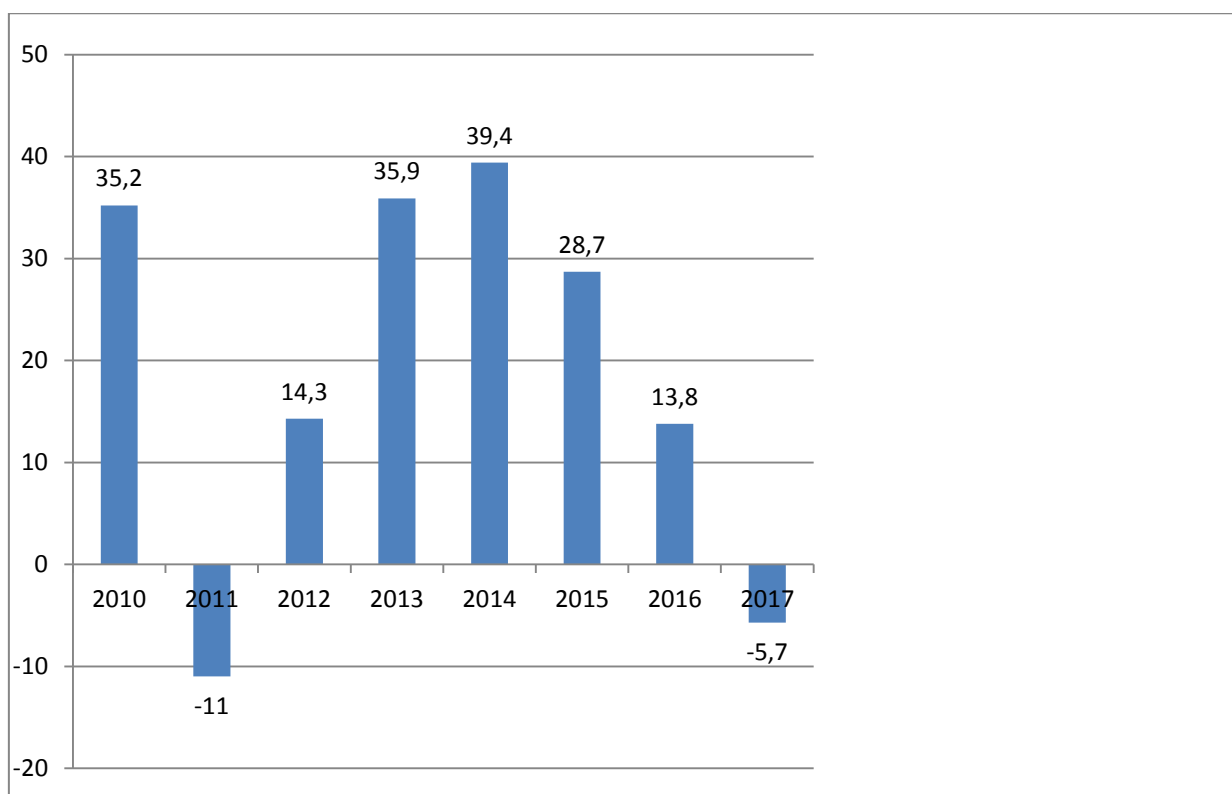


Рис. 2.3. Темпы прироста кредитов, выданных физическим лицам за 2010-2017 гг. (в %)

В связи с экономическим кризисом и санкциями 2016-2017 гг. в деятельности банковского сектора за этот период наблюдался спад, что максимально отразилось на показателях динамики объемов кредитования. Так, в 2017 г. наблюдается отрицательная динамика прироста объемов кредитов, выданных физическим лицам (с 28,7 % прироста в 2015 г. до – 5,7 % в 2017 году) (рис. 2.3).

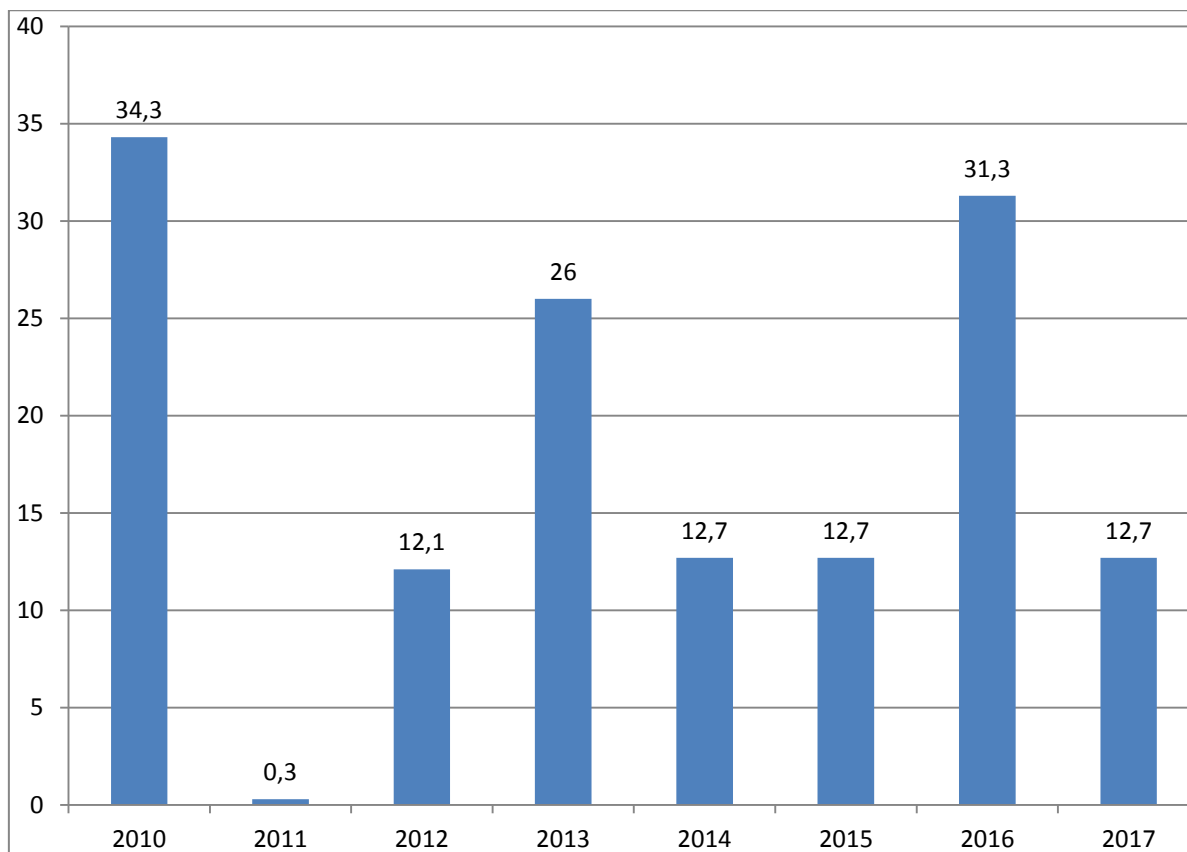


Рис. 2.4. Темпы прироста кредитов нефинансовым организациям за 2010-2017 гг. (в %)

Прирост кредитов нефинансовым организациям также сократился с 31,3 до 12,7 %, что сопровождается повышением кредитных ставок и ужесточением условий выдачи и возврата кредита.

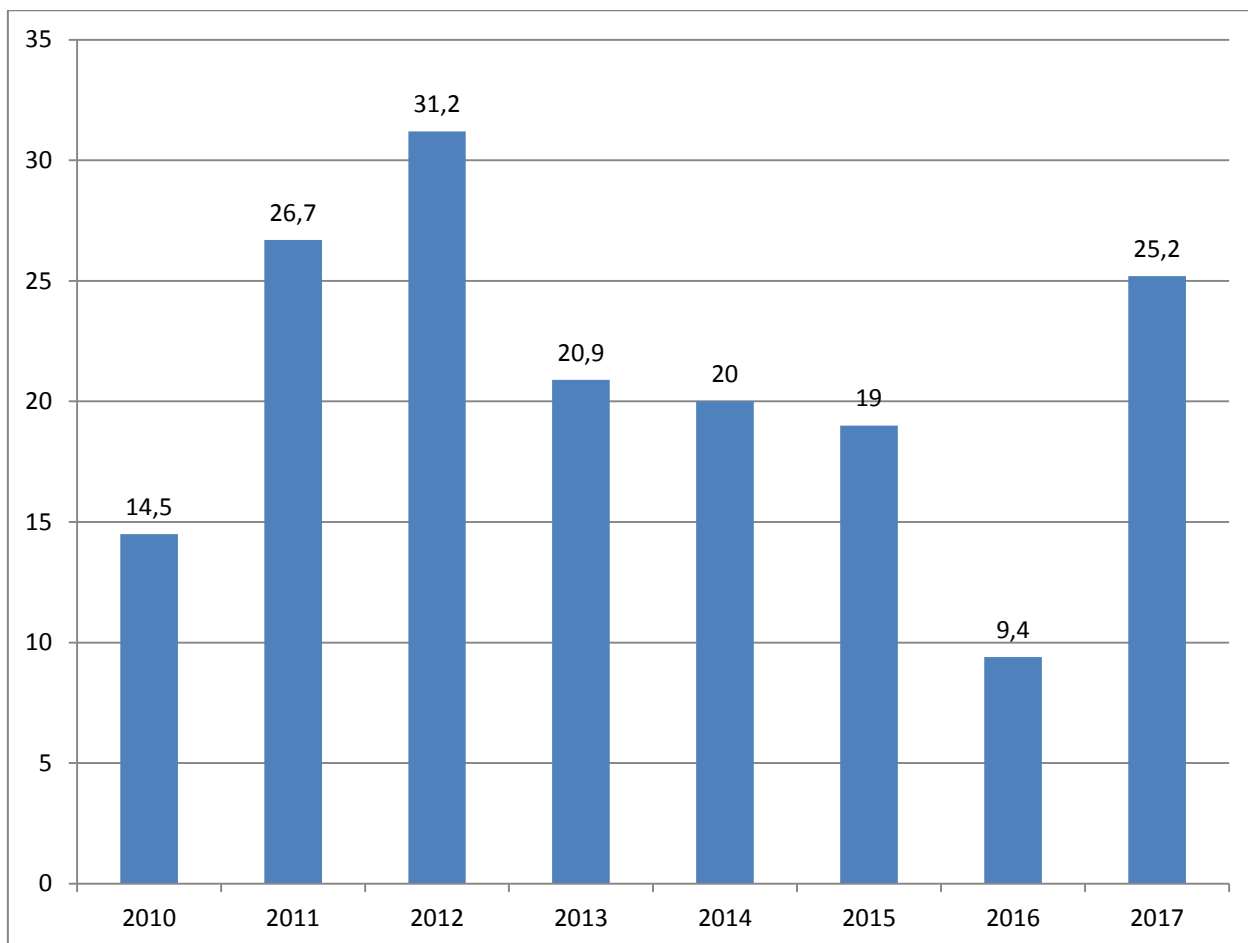


Рис.2.5. Темпы прироста вкладов физических лиц за 2010-2017 гг. (в %)

Коммерческие банки ведут активную деятельность по привлечению вкладов физических лиц, что является важной статьей пополнения банковских ресурсов. Результатом этой деятельности стало увеличение динамики темпов прироста вкладов физических лиц с 9,4% в 2016 г. до 25,2 в 2017 г.

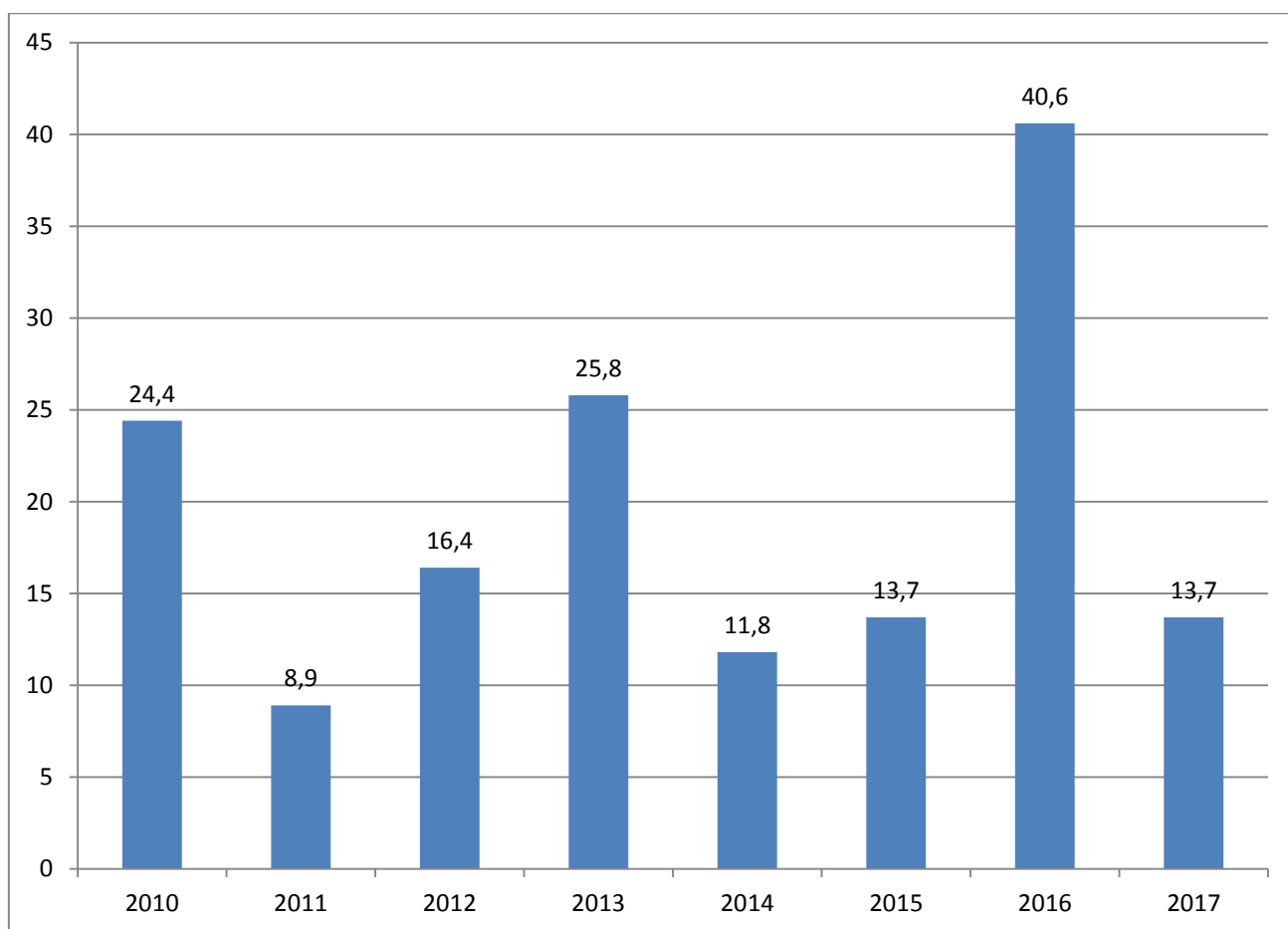


Рис. 2.6. Темпы прироста средств, привлеченных банками от организаций, %

Прирост же средств организаций сократился в 2017 г. по сравнению с 2016 г. в 3 раза – с 40,6% до 13,7% на фоне экономического кризиса, девальвации рубля и общего снижения деловой активности бизнеса.

Развитие банковского сектора отражает развитие национальной экономики в последние годы. Совокупные активы банковского сектора, по сведениям Банка России, на 1 января 2015 г. составили 77,6 трлн. руб.

Основные виды средств кредитных организаций – это, средства организаций на расчетных и прочих счетах, средства государственных и других внебюджетных фондов на расчетных счетах, средства организаций в расчетах, депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц, средства клиентов по факторинговым, форфейтинговым операциям, средства, списанные со счетов клиентов, но не проведенные по корреспондентскому счету кредитной организации из-за недостаточности средств.

По данным Банка России существенную долю ресурсов, порядка 56%, составляют привлеченные кредитными организациями средства от нефинансовых организаций и населения, которые на 01.01.2017 г. составили 43,6 трлн. руб. На собственные ресурсы банковского сектора на 01.01.2017 г. пришлось 10% ресурсов банковского сектора, или 7,9 трлн. руб.

За три года наблюдается рост средств, привлеченных от организаций, как в рублях, так и в иностранной валюте, в т.ч. с 2015 по 2016 гг. – на 7221,1 млрд. руб., и с 2016 по 2017 г. на 3434 млрд. руб. Общий рост составил 59,9 % с 2015 по 2017 г. (рис.2.7.).

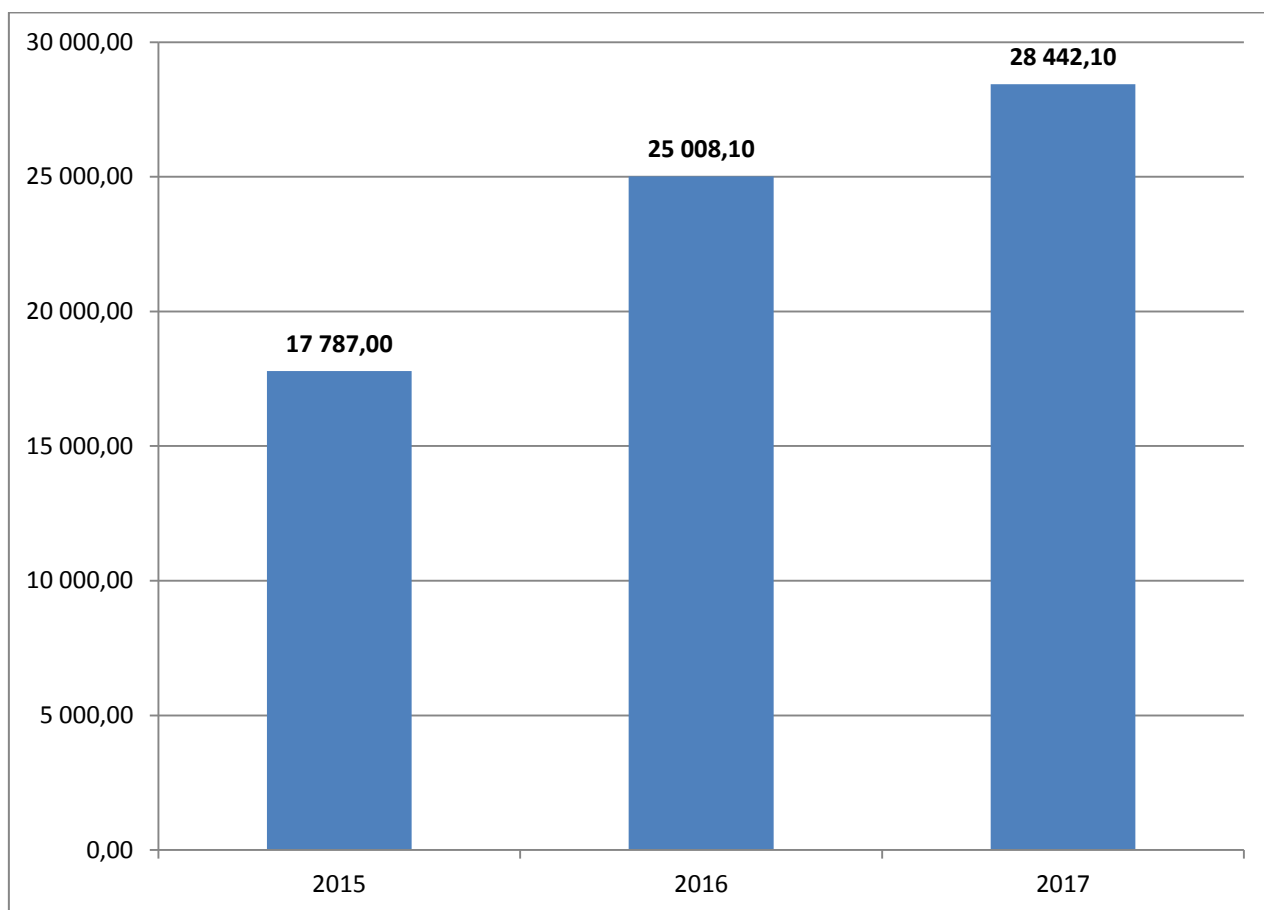


Рис. 2.7. Средства, привлеченные от кредитных организаций, млрд. руб.

Большую часть привлеченных от организаций средств составляют депозитные средства (10,838,3 млрд. руб. за 2015 г. – 60,9 %, 17007,9 млрд. руб. на 2016 г. – 68%, и 19018,2 млрд. руб. за 2017 г. – 66,9%). При этом наблюдается рост объема депозитов с 2015 г по 2017 г. практически в 2 раза.

Наибольшим спросом пользуются депозитные продукты сроком свыше одного года в иностранной валюте. 38,17% от общего числа депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций).

Анализ структуры пассивов кредитных организаций, сгруппированных по источникам средств показал, что наибольшую долю в этой структуре занимают средства клиентов, включающие депозитные и сберегающие сертификаты. (60,83 % в 2015 г., 56,42 % – в 2016 г. и 62,54 % – в 2017 г.).

В структуре средств клиентов наибольшая статья приходится на вклады физических лиц. В 2015 году доля вкладов физических лиц составила 48,55 %, в 2016 г. – 42,34 %, в 2017 г. – 44, 73 %. Падение доли вкладов физических лиц в 2016 г. объясняется влиянием экономического кризиса и снижением покупательской способности национальной валюты, что, в конечном итоге, привело к изъятию вкладов населения из банков.

Важным источником формирования банковских ресурсов являются средства юридических лиц. Наибольшую долю из них занимают средства на расчетных счетах и депозиты и прочие средства юридических лиц. Средства на расчетных счетах в 2015 г. занимали 6516,1 млрд. руб., что составило 11,34 % от общего количества банковских пассивов. В 2016 г., несмотря на увеличение абсолютного значения до 7 434,70 млрд. руб., их доля снизилась до 9,57 %. В 2017 г. наблюдался рост как абсолютного, так и относительного значений – до 8905,2 млрд. руб. и 10,73 % соответственно.

Анализ структуры пассивов коммерческих банков показал, что общая тенденция изменений сохраняется во всех статьях пассивов, а именно наблюдается снижение в 2016 г. и рост в 2017 г. Такой рост свидетельствует об оживлении на рынке банковских услуг.

Стоит отметить, что основной объем ресурсов банковского сектора России приходится на первые пять банков:

- Сбербанк России,
- ВТБ,
- Газпромбанк,
- Россельхозбанк
- ВТБ 24.

Коммерческий банк выполняет функцию посредника в движении денежных средств, привлекает временно свободные денежные средства населения и организаций посредством предложения депозитных продуктов на различных условиях и размещения этих ресурсов посредством кредитования физических и юридических лиц. В настоящее время коммерческие банки предлагают клиентам до 200 видов различных продуктов и услуг. Диверсификация операций является необходимым условием привлечения клиентов и поддержки рентабельности деятельности на должном уровне.

В конце 2016 года недостаток ресурсов ощущался в связи с девальвационными процессами и стремлением населения изъять сбережения, и поэтому с этой проблемой столкнулись в основном крупные системообразующие банки России. Для стабилизации курса рубля Банк России вынужден был увеличить ключевую ставку с 10,5% до 17% годовых, но не смог сдержать падения рубля по отношению к мировым валютам, проблема ликвидности усилилась. Поэтому уже в начале 2017 года, несмотря на снижение ключевой ставки до 15%, недостаток ликвидности стали испытывать почти все мелкие и средние банки, и даже расширение числа банков, допущенных к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не смогло снять напряженности.

Таким образом, кредитные организации, относящиеся к разным уровням банковского сектора (например, по размеру активов), будут иметь разные возможности и разные потребности в создании эффективной ресурсной базы, способной быть мобильной и адаптированной к изменяющимся условиям

существования банков. Условия развития ресурсной базы для каждого банка будут также индивидуальными. Учитывая, что в современной структуре банковских пассивов преобладают привлеченные средства нефинансовых организаций и населения, выделим основные направления развития формирования ресурсов коммерческого банка. Для того чтобы аккумулировать временно свободные денежные средства и трансформировать их в активные ресурсы (выданные кредиты, средства, размещенные на корреспондентских счетах, вложения в ценные бумаги), коммерческим банкам необходимо реализовывать комплекс мероприятий, которые бы способствовали не только привлечению средств, но и обеспечивали бы их сохранность.

Для определения направлений развития ресурсной базы каждая кредитная организация должна проводить детальный анализ, выявлять свои слабые и сильные стороны, определять возможности и угрозы на периодической основе. Важным фактором роста объемов депозитного рынка является рост денежных доходов юридических и физических лиц, при условии отсутствия финансового рынка как альтернативы инвестирования определяет депозитные вклады как главный источник портфеля активов. В этих условиях особое внимание обращается на финансовые аспекты деятельности банка. Соответственно, эффективность управления и функционирования коммерческого банка в значительной степени определяется эффективностью реализации политики управления ресурсами, в частности депозитной политики. Но в качестве базовых направлений развития ресурсной базы можно выделить удешевление ресурсной базы и установление соответствия структуре активов.

Таким образом, можно сделать вывод, что к основным направлениям развития ресурсной базы коммерческого банка относятся: удешевление ресурсной базы и установление соответствия структуре активов, повышение качества обслуживания клиентов и качества предоставляемых продуктов и услуг, применение комплексного обслуживания клиента и повышение уровня диверсификации пассивных операций.

2.2. Анализ деятельности страховых компаний России

В современных условиях рынка страховых услуг российским компаниям необходимо реализовать стратегию повышения конкурентоспособности и эффективности в целях сохранения (роста) своей доли рынка объемов страховой премии. Такая стратегия позволит отечественным компаниям не только оставаться активным игроком в своей нише, но и повысить собственную инвестиционную привлекательность [9, с. 83].

Рассмотрим основные показатели страхового рынка за 3 года.

Таблица 2.2.

Динамика показателей страхового рынка за период 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество страховых компаний	452	348	326
Страховые премии, млрд. р.	987 772	1 023 819	1 180 631
Выплаты по договорам страхования, млрд. р.	472 268	509 217	505 790
Концентрация капиталов страховых компаний по объему собранных страховых премий, %	ТОП-5 страховых компаний		
	40,3	40,1	40,4
	ТОП-10 страховых компаний		
	54,5	56,6	57,0
	ТОП-20 страховых компаний		
	68,6	69,8	71,6
Доля иностранного капитала в УК, %	22,2	18,1	17,4

Проанализируем конкурентоспособность ТОП-5 российских страховых компаний. Лидерами рынка страхования являются страховые компании: СПАО «Ингосстрах», ПАО «Росгосстрах», АО «Согаз», ОАО «АльфаСтрахование», СПАО «Ресо-Гарантия» [27]. На рисунке 2.8. представлена их доля на рынке страхования.



Рис.2.8. Доля рассматриваемых страховых компаний на российском страховом рынке

Несмотря на то, что на российском рынке страхования присутствуют более 320 страховых организаций, доля данных пяти компаний составляет 42, 67 %, а это почти половина российского страхового рынка.

Проведем анализ ТОП-5 страховых компаний по следующим показателям:

- 1) динамика страховых премий;
- 2) филиальная сеть;
- 3) структура страхового портфеля;
- 4) ценовой мониторинг страховых продуктов;
- 5) оценка качества сервиса и услуг;

Исходя из представленных данных можно сделать вывод, что сбор премий с каждым годом увеличивается в среднем на 26 %, в 2016 году общий сбор страховых премий по данным компаниям составил 477 535 млрд. р., в период с 2014 года он увеличился на 128 205 млрд. р. Данное увеличение

происходит за счет репутации компаний, как следствия увеличения количества заключения новых договоров и притока новых клиентов.

Вслед за этим проанализируем динамику страховых выплат за этот же период.

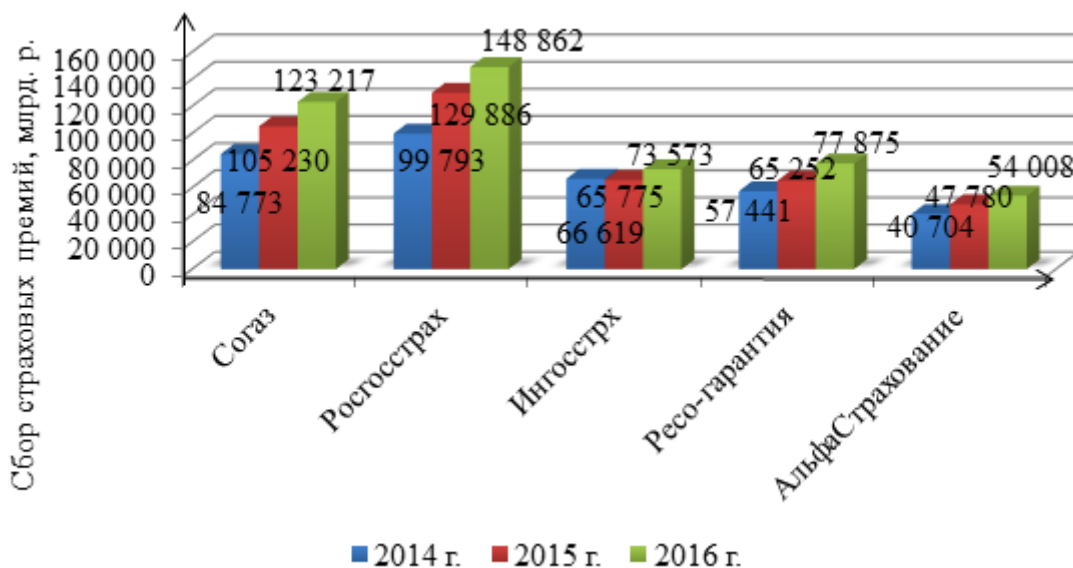


Рис.2.9. Динамика поступлений страховых премий за 2014-2016 гг.

Исходя из представленных данных можно сделать вывод, что сбор премий с каждым годом увеличивается в среднем на 26 %, в 2016 году общий сбор страховых премий по данным компаниям составил 477 535 млрд. р., в период с 2014 года он увеличился на 128 205 млрд. р. Данное увеличение происходит за счет репутации компаний, как следствия увеличения количества заключения новых договоров и притока новых клиентов.

Далее проанализируем страховые компании по показателю «количество заключенных договоров страхования» за три года.

Таблица 2.3.

Количество заключенных договоров страхования в период 2014-2016 гг.

[27]

Страховые компании	Количество заключенных договоров страхования, тыс. шт.		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Согаз	2 503	3 003	3 919
Росгосстрах	6	18	21 645
Ингострах	5 462	5 476	7 764
Ресо-Гарантия	8 403	7 931	9 504
АльфаСтрахование	11 821	11 600	3 862

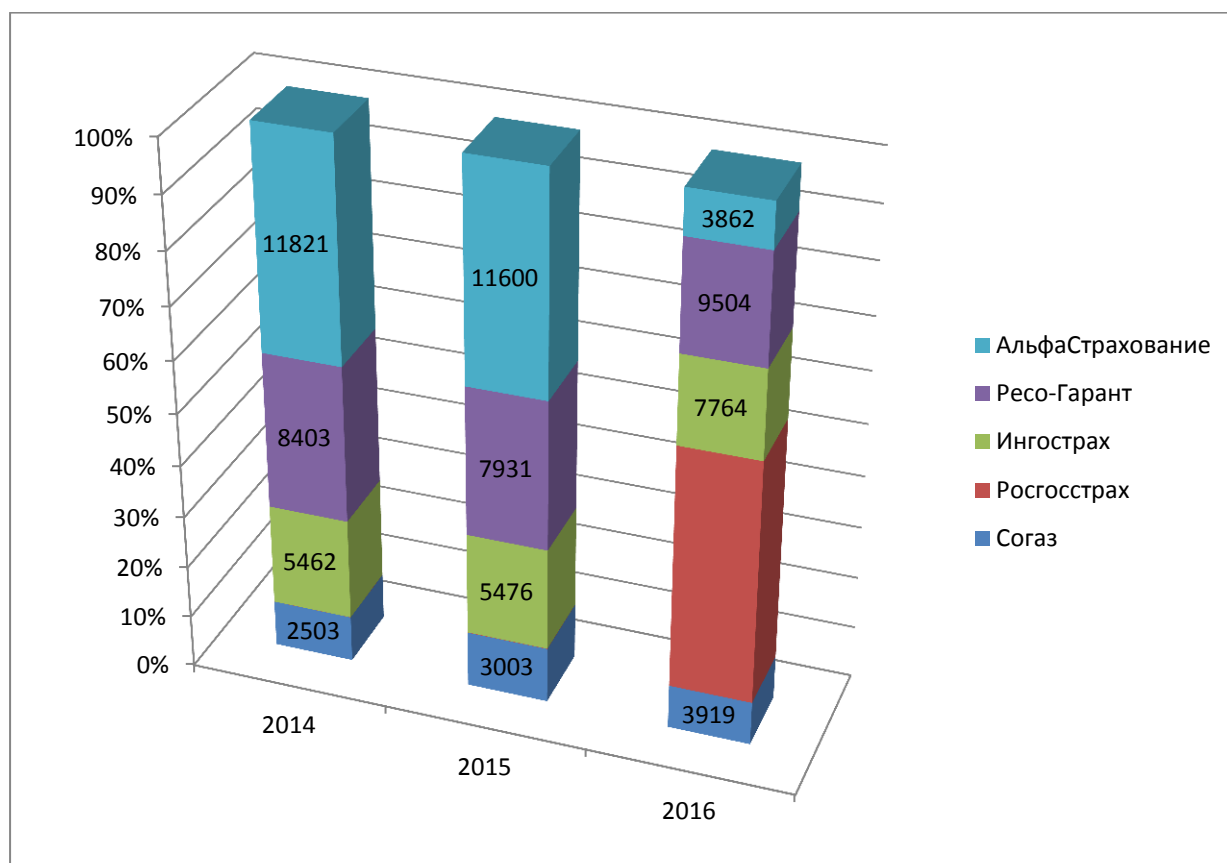


Рис.2.10. Количество заключенных договоров страхования в период 2014-2016 гг.

Количество заключенных договоров страхования в 2016 году значительно увеличилось, по сравнению с предыдущими годами рост составил + 66,6 %. Данный рост обуславливается повышением концентрации рынка, увеличению

концентрации способствует политика Банка России по очищению рынка от финансово неустойчивых и недобросовестных компаний.

Проанализируем филиальную сеть выше изученных страховых компаний.

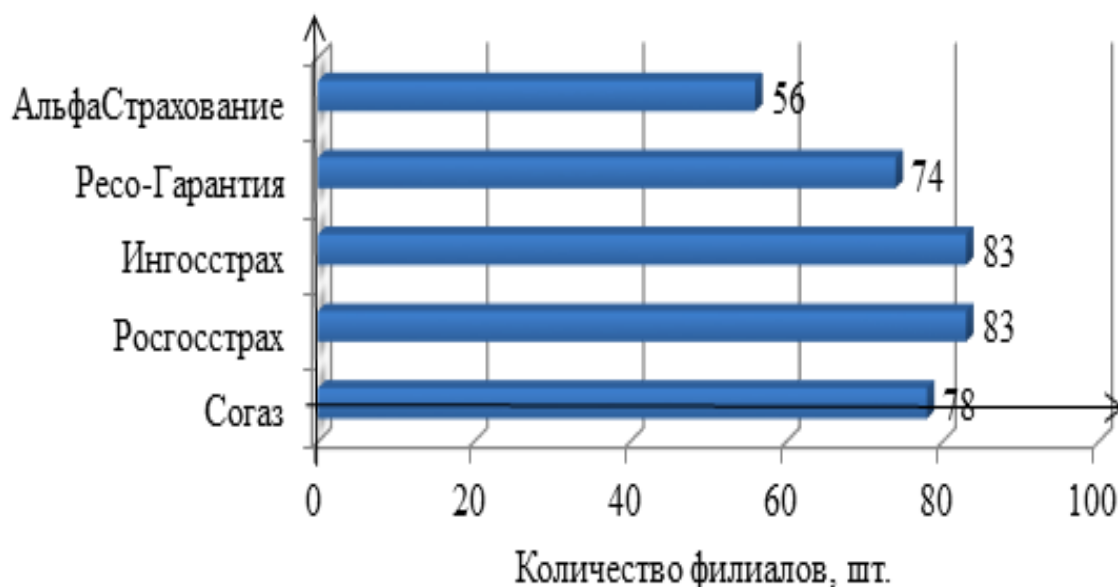
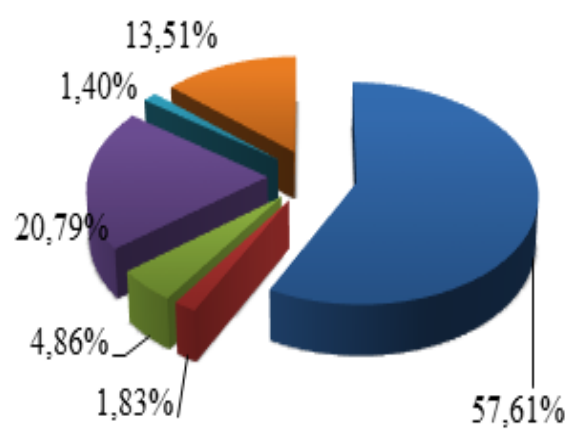


Рис.2.11. Количество филиалов страхования в период 2014-2016 гг.

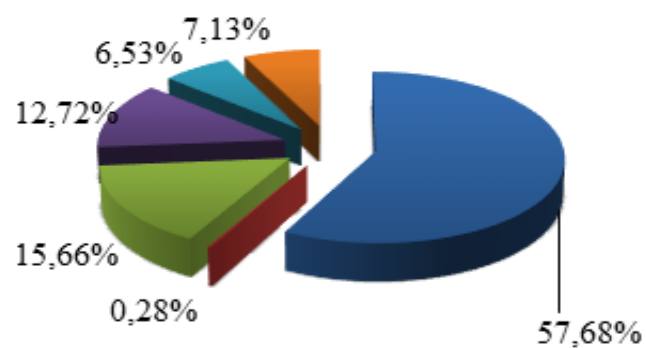
Данные страховые компании имеют довольно широкую филиальную сеть и разные формы организации продающих структур. При этом каждая компания максимально централизована. Они имеют единую информационную систему, которая объединяет все филиалы.

На страховом рынке, в прочем, как и в любых рыночных отношениях значимым показателем является финансовая устойчивость организации, она зависит от ряда факторов, среди которых можно выделить состояние страхового портфеля. Структура страхового портфеля по анализируемым страховым компаниям представлена на рисунке 2.12.

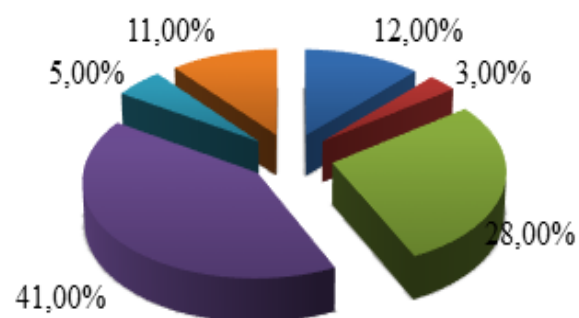
Росгосстрах



Ингосстрах



Согаз



Ресо-Гарантия

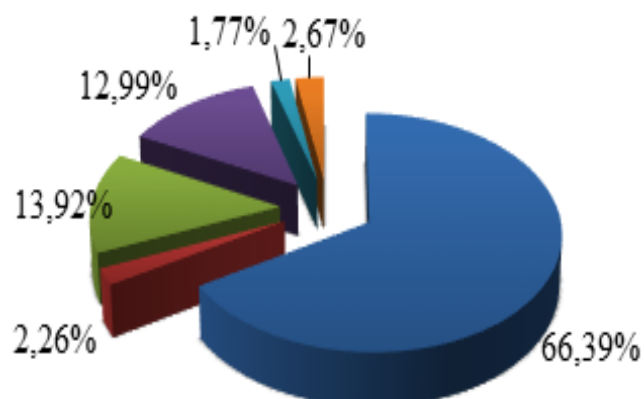




Рис.2.12. Структура страховых портфелей по рассматриваемым компаниям 2016 г.

Наиболее сбалансированным является страховой портфель страховой компании «АльфаСтрахование». Немало важным фактором анализа деятельности страховых компаний является качество предоставляемых услуг. Характеристики предлагаемого страхового продукта является одним из ключевых факторов конкурентоспособности компании .

Клиент, совершая покупку, часто выбирает не компанию, а ее продукт или услугу. При этом компании конкурируют ценой, качеством услуги, дополнительным сервисом.

Проведем ценовой мониторинг предложений исследуемых страховых компаний.

Объектом исследования выбрано имущественное страхование физических лиц, а точнее страхование дома и квартиры, стоимость полиса указана с учетом страховой суммы в 1 000 000 рублей.

Результаты ценового мониторинга представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4.

Ценовой мониторинг страховых продуктов, исследуемых страховых компаний

Страховая компания	Стоимость полиса, р.	
	Дом	Квартира
Согаз	5 000	3 670
Росгосстрах	3 800	3 030
Ресо-Гаратния	6 000	5 000
Ингосстрах	5 520	3 200
АльфаСтрахование	5 500	4 490

Исходя из выше приведенной таблицы можно сделать вывод, что наиболее дешевым вариантом является страхование в «Росгосстрахе», самый же дорогой полис предоставляет страховая компания «Ресо-Гарантия».

Оценка качества сервиса и услуг произведена из результатов народного рейтинга страховых компаний. Участниками данного опроса являются клиенты различных страховых компаний. В таблице 2.5. представлен процент положительных и отрицательных отзывов о страховых компаниях.

Таблица 2.5.

Процентное отношение положительных и отрицательных отзывов страховых компаний.

Страховая компания	Положительные отзывы в процентах	Отрицательные отзывы в процентах
Согаз	30,1	69,9
Росгосстрах	17,2	82,8
Ресо-Гарантия	47,1	52,9
Ингосстрах	75,8	24,2
АльфаСтрахование	22,5	77,5

Проанализировав представленные данные, можно сделать вывод, что наибольшее число положительных отзывов имеет страховая компания «Ингосстрах». Наибольший процент негативных отзывов приходится на страховую компанию «Росгосстрах».

Очень сложно объективно оценивать характеристики страховых компаний даже с применением математических и социологических методов анализа. Следовательно, рейтинги, основанные на «народном» голосовании, хотя и имеют право на существование, но весьма субъективны, зачастую ангажированы, имеют нерепрезентативную выборку.

На этом основании можно сделать вывод, что у каждой страховой компании есть свои минусы и плюсы, всё зависит от того на основании каких факторов производится анализ.

В целом как показывает произведенный анализ, страховые компании неплохо развиваются на российском рынке, но конкурировать с зарубежными страховщиками при устранении ограничения их деятельности, смогут лишь крупные московские страховщики.

Необходимость повышения конкурентоспособности современных российских страховых компаний предопределяется общими тенденциями усиления конкуренции на рынке страховых услуг. Вместе с тем, повышение конкурентоспособности страховой компании должно положительно сказываться на качестве страховых услуг, привлечении их потребителей, что способствует расширению рынка страховых услуг.

2.3. Анализ партнерских отношений банков и страховых компаний

В течение последних лет банками реализуются страховые продукты. Появляется новое понятие «банкострахование», которое характеризует продажу страховых услуг через банковскую сеть распространения. Банкострахование активно развивается как в зарубежных странах, так и в Российской Федерации.

В основе взаимодействия страховых организаций и банков лежит общие интересы при осуществлении своей деятельности [16, с.22]. Банковское страхование является результатом объединения усилий страховых фирм и банков для того, чтобы координировать общие продажи, объединять

банковские и страховые продукты, расширить пути их реализации клиентам, повышать доступность внутренних финансовых ресурсов партнёров.

Российский рынок банкострахования разделен на три сегмента:

- розничное страхование клиентов банков (связанное и не связанное с кредитованием);
- страхование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей через банк;
- страхование рисков банков (рис. 2.13).

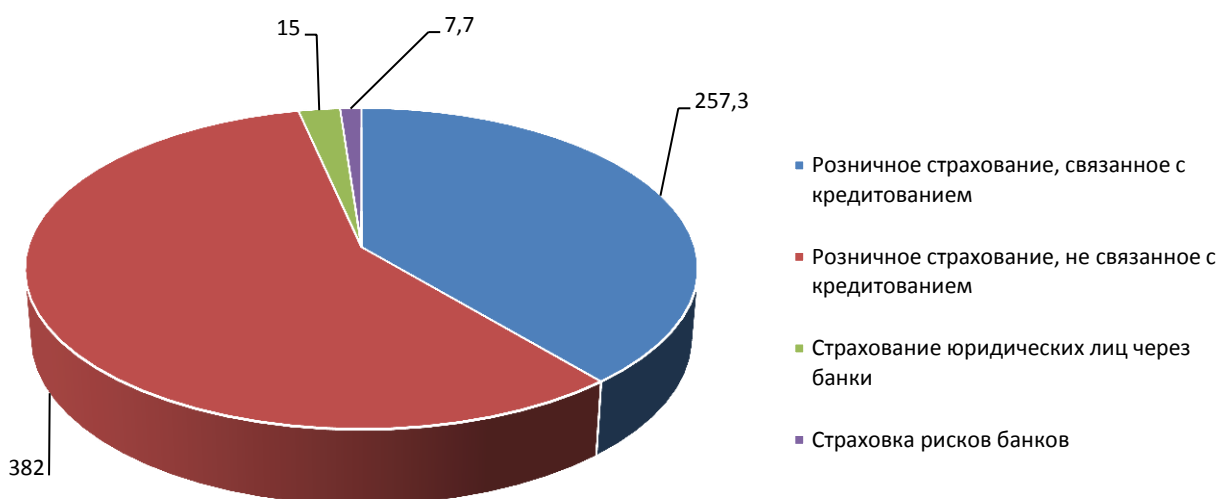


Рис.2.13. Структура банкострахования в России в 2018 (млрд.руб)

Наибольший вес в банкостраховании занимает розничное страхование, при этом доминирующими являются виды розничного страхования, не связанного с кредитованием, на долю которых в 2018 году приходилось 382млрд. рублей.

Каждый сегмент включает определенные виды банкострахования (рис.2.14.).



Рис. 2.14. Сегменты и виды банкострахования в России

Особенностью банкострахования является сотрудничество страховой компании с банком. Существует несколько форм взаимодействия банков и страховщиков.

Таблица 2.6.

Формы взаимодействия банков и страховщиков

Форма взаимодействия	Характеристика формы взаимодействия
Страхование собственных рисков банка	Страхуется имущество банка, операционные риски, перевозка и хранение наличности, компьютерное оборудование и банковское обеспечение

Страхование залогового имущества и иных интересов заемщиков банка в рамках кредитных программ	Ипотечное страхование, страхование Каско, страхование имущества юридических лиц
Совместное продвижение и продажа страховых продуктов	Страхование жизни, имущества физических лиц, страхование выезжающих за рубеж и т.д

Анализ данных в России показывает высокие темпы прироста рынка банкострахования в России, особенно в 2016 году, когда рынок банкострахования вырос на 64%, и рост дальнейшей концентрации рынка банкострахования (рисунок 2.15.). Тенденцию в 2016 году можно объяснить ростом некредитного страхования. На рынке наблюдался рост инвестиционного страхования жизни, смешанного страхования жизни и страхования имущества физических лиц. Положительная динамика в 2017 году была также обеспечена страхованием жизни, а именно инвестиционным страхованием жизни, которое активно продвигают страховщики, аффилированные с банками. Инвестиционное страхование жизни, распространяемое через банковский канал продаж, стало основным драйвером сегмента и рынка в целом .

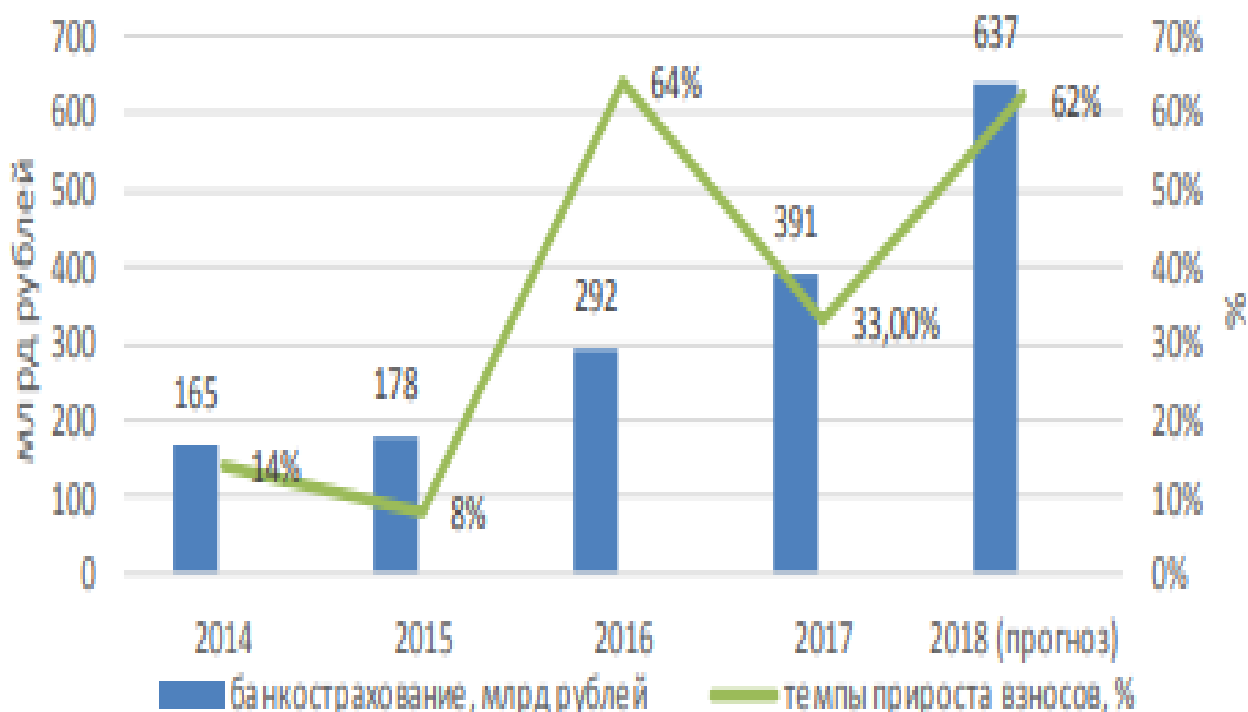


Рис 2.15. Динамика рынка банкострахования в 2014-2018 гг.

Лидеры рынка банкострахования сохраняют свои позиции уже на протяжении 3 лет. «Сбербанк», «ВТБ» и «Альфастрахование» занимают 47% всего рынка. При этом стоит отметить, что страховые компании, входящие в одну группу с кредитными учреждениями, все же являются основой рынка с 64%. Официальный размер комиссионных вознаграждений банкам демонстрирует тенденции дальнейшего роста, только в сфере страхования жизни наметился незначительный спад. В таблице ниже представлены страховые компании, являющиеся лидерами банкострахового сегмента.

Таблица 2.7.

Лидеры банкострахования на российском финансовом рынке в 2017 г.

Компания	Страховые взносы, тыс. руб.	Страховые выплаты, тыс. руб.
ООО СК «Сбербанк страхование»	196 985 823	12 015 078
ООО СК «ВТБ Страхование»	145 086 173	18 617 480
ОАО «Альфастрахование»	126 190 227	14 940 918
ООО «Ренессанс Страхование»	56 348 820	6 689 095
СООАО «ВСК»	35 104 890	13 797 114
ОАО «Страховая группа «СОГАЗ»»	25 606 440	9 360 157

При этом в зависимости от вида страхования лидеры в рейтинге менялись местами. Например, компания «СОГАЗ» лидировала в страховании сотрудников банков и рисков банков, страховании имущества заемщиков, а также в страховании юридических лиц, осуществляемом через банки. В сельскохозяйственном страховании первенство у компании «РСБХ», которая не попала в итоговый рейтинг (по всем видам банкострахования).

Таким образом, банки, как и страховые организации, заинтересованы в сотрудничестве, поскольку данное партнерство позволяет им привлекать свободные денежные средства страховых компаний и защищать себя от всевозможных рисков, связанных с кредитованием, поэтому банкострахование получит дальнейшее развитие.

Глава 3. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

3.1. Проблемы взаимодействия банков и страховых компаний в России

В экономике любого государства важное значение имеет развитие его финансовых институтов. Важнейшими финансовыми институтами являются банки и страховые организации, занимающие важное место в движении общественного капитала [9, с. 83].

Успешное развитие страхового и банковского секторов экономики формирует внутренний инвестиционный потенциал страны. Носителями высоких финансово-экономических и социальных рисков являются банки и страховые организации. Реализация данных рисков может привести к нарушению стабильности как финансовой системы, так и всей экономики государства в целом. Развитие системы страхования банковских рисков и обеспечение надежной и прибыльной инвестиционной составляющей страховых организаций — это путь к финансовой устойчивости и конкурентоспособности данных финансовых институтов, а также к экономическому росту государства.

Различные формы финансово-экономических взаимоотношений банков и страховщиков оказывают мультипликативное влияние на формируемые ими совокупные финансовые потоки, что, в конечном счете, определяет степень инвестиционного потенциала национальной экономики. Интеграционные процессы банковской и страховой деятельности, происходящие на базе непосредственного взаимопроникновения и на основе взаимодействия посредством привлечения профессиональных посредников на рынке финансовых услуг, обеспечивают принципиально новые формы и способы совместной деятельности. Страхование заложенного имущества банков при осуществлении ими кредитных операций при посредническом участии соответствующих специалистов — страховых брокеров — это перспективная

форма взаимодействия банков и страховщиков в России. Банковский бизнес в России является одной из наиболее рискованных сфер деятельности [50] .

Исходя из данных рисунка 3.1, можно увидеть финансовое значение участия банков в системе страхования.

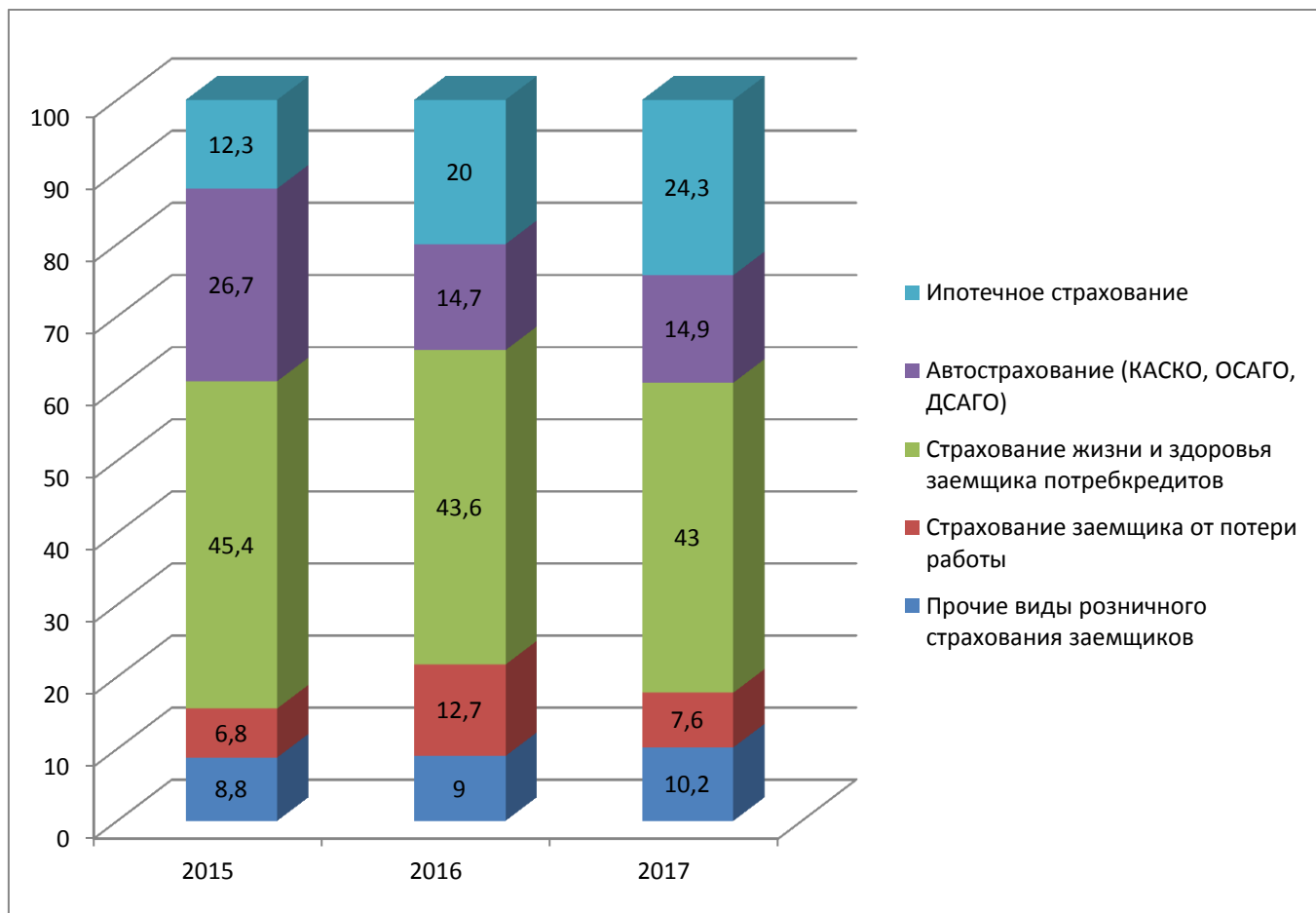


Рис. 3.1. Динамика розничного банкострахования, связанного с кредитованием (%) за 2015-2017 г.

Страхование банковских кредитов в большей степени приходит к преобладанию страхования жизни и здоровья заемщиков, а также их дееспособности. Таким образом, банк обеспечивает возвратность кредита. При ипотечном страховании программа долгосрочного страхования жизни получила развитие, которая не находила место на российском страховом рынке.

Стоит отметить, что для повышения доходов банка важно выбрать надежную страховую компанию, так как нестабильный страховщик грозит не только материальным ущербом, но и может нанести вред репутации финансового учреждения, которую впоследствии трудно восстановить. В

России сложился низкий уровень доверия к финансовым институтам, поэтому задача предотвращения данной проблемы представляется особенно актуальной. По данным рис. 3.2. можно проследить концентрацию рынка банкострахования.

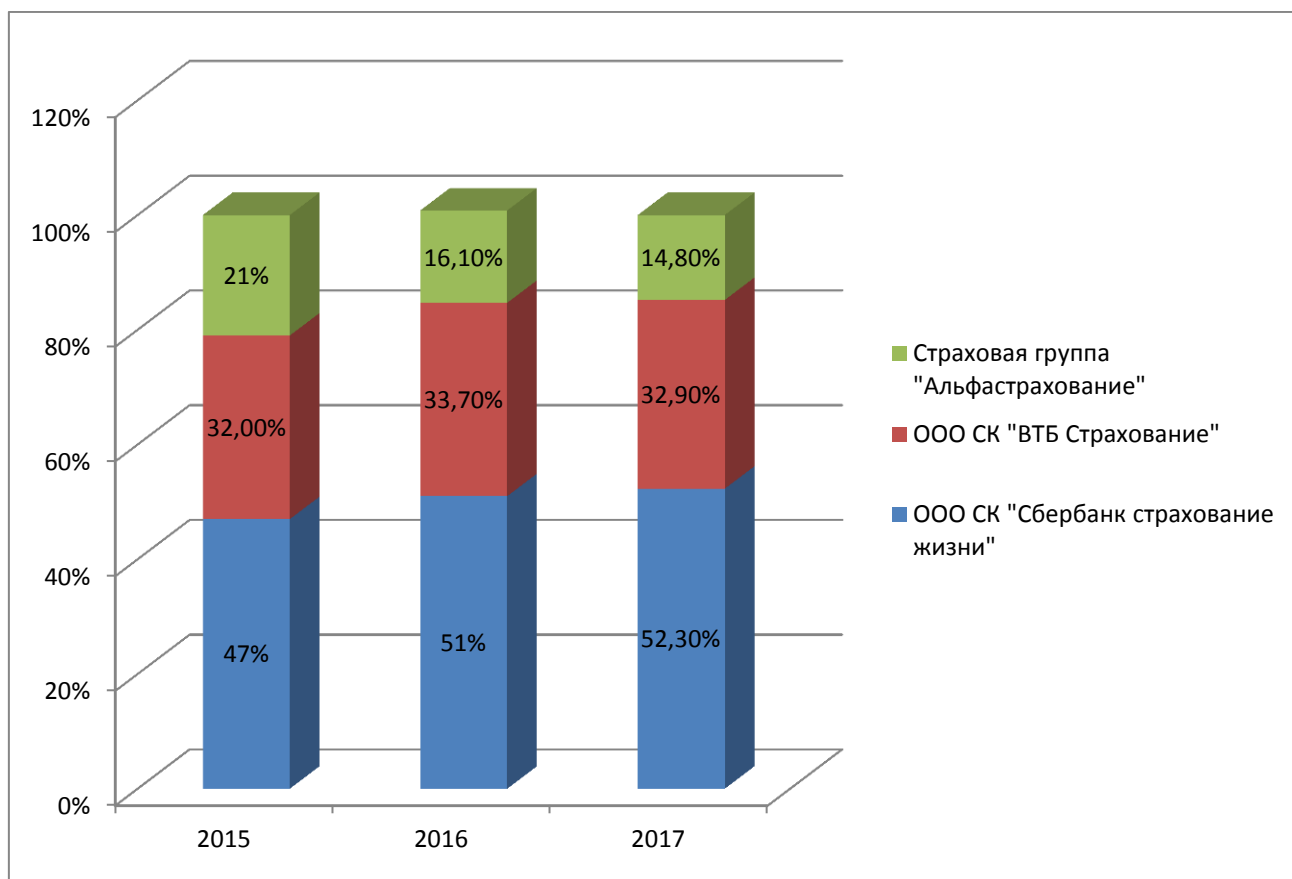


Рис. 3.2. Концентрация рынка банкострахования трех крупнейших страховых компаний за 2015-2017 гг. (в%)

Концентрация рынка банкострахования продолжает усиливаться. Большая доля взносов (52,3 %), полученных через банковский канал продаж за 2017 год приходится на ООО СК «Сбербанк страхование жизни», что увеличилась на 5,3% по сравнению с 2015 г. В тройку лидеров банкострахования кроме ООО СК «Сбербанк страхование жизни» с 2015 по 2017 гг. вошли ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «АльфаСтрахование». При этом за 2017 год по сравнению с 2016 г. у ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «АльфаСтрахование» идет уменьшение долей в общем объеме рынка банкострахования на 1,3% и на 0,8% соответственно. Причина работы банков с избранным кругом страховщиков

объясняется стремлением банка выбрать финансово устойчивого и надежного партнера. Такое сотрудничество снижает риск неисполнения страховщиком своих обязательств по выплате страхового возмещения при наступлении страхового случая. Однако со стороны заемщика иные выборы страховщика, скорей всего это связано с наиболее низкими тарифами.

Также существует и другая проблема при страховании, например, ипотечных обязательств. Банк заинтересован в комплексном страховании заемщика: жизнь, здоровье, риск потери основной работы, но сам заемщик воспринимает данный вид страхования иначе: предполагая, если он сломает руку или уволится с работы, то страховщик погасит кредит [41]. Данное недопонимание можно объяснить неправильным истолкованием ипотечного страхования банковскими сотрудниками: навязывание страхового полиса в собственных интересах.

Банки для страховщиков являются особыми партнерами, позволяющими получить значительные страховые премии. Данное взаимодействие также устанавливает барьер для входа других страховых компаний, имеющих лицензии на осуществление того или иного вида страхования, что ограничивает конкуренцию. В процессе таких взаимоотношений ущемляются интересы банковских клиентов — лишаются права выбора. Клиенты лишаются возможности получить скидки в уже знакомой им страховой компании и переплачивают страховую премию, которая может оказаться гораздо выше среднерыночной.

Поэтому при реализации банком продуктов страхования имеется три финансовые стороны: банк, страховая компания и заемщик. Важно, чтобы все стороны сделки были финансово заинтересованы. Согласно Закону РФ от 27 ноября 1992 года № 4015–1 «Об организации страхового дела в РФ» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика выступают страховые резервы, достаточные для исполнения принятых обязательств, собственные средства, страховые тарифы и система перестрахования. В рамках процедуры аккредитации банками рассматриваются предлагаемые

страховщиком тарифы, анализируются финансовые показатели. Необходимо находить компромисс между интересами банка и его клиента. Нужно предоставлять право самостоятельно выбирать страховую компанию для заключения договора страхования, не только из предложенного банком списка. Но выбранная клиентом компания должна соответствовать требованиям банкам по финансовой устойчивости и условиям страхования.

Для эффективного развития взаимодействия банков и страховщиков, учитывая потенциал и перспективы, важно усовершенствовать организационные основы и нормативно — правовую базу.

Во-первых, при подготовке страховых продуктов обучать сотрудников банка работе со страховыми продуктами, чтобы избежать недопонимания со стороны клиента.

Во-вторых, в процессе взаимодействия данных финансовых институтов законодательно закрепить требования к страховщикам и банкам при кредитовании и страховании заемщиков в целях соблюдения антимонопольного законодательства.

В-третьих, разработать и внедрить единые стандарты оценки финансовой устойчивости и надежности страховщиков для участия в системе страхования рисков заемщика, чтобы позволить банкам принимать страховой полис любого страховщика, удовлетворяющего требованиям.

И, в-четвертых, должна быть опробована практика страхования рисков заемщиков за счет банковских организаций. При навязывании страховки сотрудники банка должны понимать, что могут потерять клиента, так как только качественная продажа страхового полиса увеличивает клиентскую базу и имидж самого банка.

3.2. Совершенствование эффективности сотрудничества банков и страховых компаний

Проблеме взаимодействия, сотрудничества банков и страховых компаний уделяется постоянное внимание. В настоящий момент банки и страховые компании, входящие в банкостраховые группы, решают проблемы с капитализацией за счет перераспределения средств внутри группы.

Банки и страховые компании сегодня нуждаются в расширении спектра предоставляемых услуг, что обусловлено развитием и стабилизацией экономической и общеполитической ситуации в стране.

По результатам исследования выявлено ряд недостатков, отрицательными последствиями которой, помимо навязывания покупателям невыгодных условий страхования, является элиминирование конкуренции между страховщиками в рамках достигнутых договоренностей. Результаты проведенных исследований, а также сформировавшаяся правоприменительная практика показали необходимость разработки нормативно-правового документа, который бы устанавливал конкурентные правила игры в сфере взаимодействия кредитных и страховых организаций. Особое внимание уделяется на договоры так называемого коллективного страхования, заключаемые между банками и страховыми компаниями в целях страхования заемщиков банков. Общие исключения, утвержденные упомянутым постановлением, не распространяются на соглашения между страховыми и кредитными организациями при заключении договоров коллективного страхования заемщиков банка при выдаче кредитов.

Банки и страховые компании, входящие в банкостраховые группы, решают проблемы с капитализацией за счет перераспределения средств внутри группы. Банковские услуги и услуги по страхованию, предлагаемые совместно, прекрасно дополняют друг друга. Банкостраховые группы аккумулируют огромные средства, которые инвестируются также и с помощью инвестиционных и пенсионных фондов.

В целом банкостраховые группы работают согласно концепции «финансового супермаркета», то есть клиенту предлагаются все виды финансовых услуг в одном месте. В отличие от всех традиционных финансовых институтов «супермаркеты» позволяют предложить клиентам комплексные программы инвестиционного, страхового и банковского обслуживания. При этом издержки при осуществлении различных финансовых операций существенно снижаются. Кроме того, создается единый центр финансовых услуг. Развивая концепцию финансового супермаркета, его участники вырабатывают общую идеологию деятельности на финансовом рынке, внедряют общую корпоративную культуру, осуществляют согласованную маркетинговую и финансовую политику. В результате все это приводит к конкурентным преимуществам как объединения в целом, так и отдельно взятых компаний, входящих в данное объединение.

Тенденции к сотрудничеству наблюдаются и на более высоком уровне. В сферу интересов сторон, заключивших соглашение, входит совместная экспертиза по банковскому и страховому законодательству, усовершенствование системы подготовки специалистов банковского и страхового бизнеса, обмен аналитическими материалами и др.

Активизация сотрудничества страховых компаний и банков является общемировой тенденцией. Расширяется и углубляется взаимодействие рассматриваемых финансовых институтов и в России. При этом обозначенные процессы в нашей стране происходят достаточно интенсивно, в то время как за рубежом исследуемые формы взаимоотношений страховых организаций и банков складывались десятилетиями. Однако, к сожалению, взаимоотношения банков и страховых организаций еще не являются достаточно распространенными, особенно в части страховых услуг для банков.

Расширение свободной конкуренции, стабилизация экономики, постепенная либерализация финансового рынка предоставляют возможность для углубления начатых процессов. 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.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основным новшеством последних десятилетий является создание «гибридных» финансовых продуктов, которые являются результатом сотрудничества нескольких финансовых институтов. Именно такие продукты есть основной предпосылкой сотрудничества банков и страховых компаний. Не менее важно и то, что взаимодействие данных финансовых посредников обусловлены близостью страховой и банковской деятельности за счет выполнения ими общих функций (трансформационной, инвестиционной, управления рисками), определяющих возможности развития отношений сотрудничества и дальнейшей интеграции.

Проблемы взаимодействия финансовых институтов на сегодня актуальны как никогда. Вместе с постоянным развитием общества и появлением новых технологий необходимы новые научно-методические исследования, раскрытие новых тенденций по взаимной интеграции и сотрудничеству.

В последнее время сотрудничество банков и страховых компаний приобретает новые масштабы, переходя от простого взаимного обслуживания своих учреждений к всеобъемлющему межотраслевому и между рыночному взаимодействию. Такое взаимодействие обусловлено рядом факторов, которые представляют собой взаимные выгоды от партнерства данных финансовых посредников. К ним относятся:

- общая клиентская база;
- создание банковско-страховых продуктов;
- дополнительный доход;
- покрытие рисков;
- расширение инвестиционных возможностей.

Взаимоотношения банков и страховых организаций необязательно предполагают взаимные вложения в капитал. Основой взаимодействия могут быть партнерские отношения. Общим в деятельности банков и страховых организаций является наличие значительной клиентуры у двух сторон:

- банковские учреждения и страховщики оказывают различные финансовые услуги большому числу юридических и физических лиц. Не противопоставляя банковские и страховые продукты, а дополняя их, взаимодействие страховых и банковских учреждений способствует обмену клиентами, повышению конкурентоспособности обоих финансовых институтов;

- страховые компании на партнерской основе имеют возможность использовать банки для продвижения своих страховых продуктов, в то время как банки обеспечивают соответствующее расчетно-кассовое сопровождение;

- и наоборот, страховые организации, предоставляя свои помещения банкам, позволяют последним продвигать банковские продукты и услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

В течение последних лет банками реализуются страховые продукты. Появляется новое понятие «банкострахование», которое характеризует продажу страховых услуг через банковскую сеть распространения. Банкострахование активно развивается как в зарубежных странах, так и в Российской Федерации.

В основе взаимодействия страховых организаций и банков лежит общие интересы при осуществлении своей деятельности. Банковское страхование является результатом объединения усилий страховых фирм и банков для того, чтобы координировать общие продажи, объединять банковские и страховые продукты, расширить пути их реализации клиентам, повышать доступность внутренних финансовых ресурсов партнёров.

Российский рынок банкострахования разделен на три сегмента:

- розничное страхование клиентов банков (связанное и не связанное с кредитованием);
- страхование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей через банк;
- страхование рисков банков.

Таким образом, для эффективного развития взаимодействия банков и страховщиков, учитывая потенциал и перспективы, важно усовершенствовать организационные основы и нормативно — правовую базу.

Во-первых, при подготовке страховых продуктов обучать сотрудников банка работе со страховыми продуктами, чтобы избежать недопонимания со стороны клиента.

Во-вторых, в процессе взаимодействия данных финансовых институтов законодательно закрепить требования к страховщикам и банкам при кредитовании и страховании заемщиков в целях соблюдения антимонопольного законодательства.

В-третьих, разработать и внедрить единые стандарты оценки финансовой устойчивости и надежности страховщиков для участия в системе страхования рисков заемщика, чтобы позволить банкам принимать страховой полис любого страховщика, удовлетворяющего требованиям.

И, в-четвертых, должна быть опробована практика страхования рисков заемщиков за счет банковских организаций. При навязывании страховки сотрудники банка должны понимать, что могут потерять клиента, так как только качественная продажа страхового полиса увеличивает клиентскую базу и имидж самого банка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным референдумом 12 декабря 1993 г. (с изм. и доп. от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, № 31, ст.4398.
2. Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 2 декабря 1996 г., №394-1.
3. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (в редакции Федерального закона РФ от 5 февраля 1999 г., №6).
4. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 23 июля 2013 г. № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»).
5. Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 1293-р Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru> (дата обращения: 02.06.2019 г.)
6. О внесении в Госдуму законопроекта, направленного на совершенствование системы обязательного медицинского страхования: Распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2015 года №2441-р. // Гарант (дата обращения: 02.06.2019 г.)
7. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» // Гарант (дата обращения: 03.06.2019 г.)
8. Аганбегян А.Г. О новой роли банков в финансировании послекризисного социально-экономического развития (субъективные заметки) // Деньги и кредит. - 2011. - N 1. - С.27-36

9. Агеева С.Д. География и структура банковского сектора: тенденции в мире и в России / С.Д.Агеева, А.В.Мишур // Вопросы экономики. - 2017. - N 9. - С.83-97.
- 10.Агеева С.Д. Институциональные факторы оценки пространственного развития региональных банков / С.Д.Агеева, А.В.Мишура // Регион: экономика и социология. - 2017. - N 2. - С.52-75
- 11.Агеева С.Д. Региональная банковская система в России: тенденции и факторы пространственного распределения / С.Д.Агеева, А.В.Мишура // Вопросы экономики. - 2017. - N 1. - С.123-141.
- 12.Адамбекова А.А. Центральный банк страны как мегарегулятор финансового рынка // Деньги и кредит. - 2012. - N 10. - С.68-71.
- 13.Адмаев В. Банковский сектор в 2016 году. Прогноз [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://fip-expert.ru/main/339-bankovskiy-sektor-v-2016-godu-prognoz.html> (дата обращения 15.05.2019 г.)
- 14.Акимов В. Российское страхование: история и современность // Банки и страхование. Ценные бумаги. – 2014. - №12-1. - С. 26-27.
- 15.Алексеев Д. Д. Тенденции и перспективы развития банковской системы России // Молодой ученый. — 2016. — №25. — С. 227-230. — URL <https://moluch.ru/archive/129/35651/> (дата обращения: 05.06.2019).
- 16.Алиев Б.Х. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса / Б.Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева //Финансы и кредит. - 2011. - № 23. - С. 22-27
- 17.Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского союза. М.: Экономика, 2011. – 271 с.
- 18.Андреев М. Ю. Эконометрическое исследование и модельное описание деятельности современной российской банковской. М.: Вычислительный центр РАН им. А. А. Дородницына, 2010. – 135 с.
- 19.Андрюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального кризиса / С.Андрюшин, В.Кузнецова // Вопросы экономики. - 2010. - N 6. - С.69-87.

20. Андрюшин С. Курсовая политика центральных банков стран с формирующимся рынком / С.Андрюшин, В.Кузнецова // Вопросы экономики. - 2011. - N 12. - С.21-34.
21. Арсюхин Е. Весеннее обострение кредита. Банкиры встречают обещанный кризис ликвидности слухами и легкой паникой // Российская бизнес-газета. — 2010. — № 8. — С. 66–70. Ассоциация региональных банков России. Официальный сайт. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.asros.ru/ru/events/509> (дата обращения 15.05.2019 г.).
22. Астрелина В. В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учеб. — М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. — 175 с. Ахметов Р. Р. Вопросы стабильности финансовых рынков и развитие экономической системы // Финансы. — 2012. — № 1. — С.32–39.
23. Архипов, А. П. Страхование: учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2012. – 288 с.
24. Артамонов, А. П. Право перестрахования. В 2 томах (комплект) / А.П. Артамонов, С.В. Дедиков.– М.: Страховая пресса, 2017. – 927 с.
25. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании / А.П. Архипов. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 240 с.
26. Анализ динамики страхового портфеля [Электронный ресурс]: тематический страховой сайт – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/analysis/1083/> (дата обращения: 26.05.2019)
27. Бурматова А.Н. Анализ конкурентоспособности страховых компаний на российском рынке // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3(51). URL: [https://sibac.info/archive/economy/4\(52\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/4(52).pdf) (дата обращения: 11.06.2019)
28. Динамика развития отдельных видов страхования [Электронный ресурс]: тематический страховой сайт – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/1948/analytics/> (дата обращения: 26.05.2019)

- 29.Крюков В. Состояние банковского сектора / В.Крюков, М.Голубь, И.Линшиц // Экономист. - 2001. - N 2. - С.29-32.
- 30.Королев И. С. Инфляция — структурная проблема российской экономики // Точка зрения. - 2016. - №8. - С. 20-30.
- 31.Коротаева Н. В. Тенденции развития банковской системы в современных условиях / Н.В. Коротаева, Т.В. Борисова // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - №3(061). - С. 51-56.
- 32.Курбатов А.Я. Банковское право России 2-е изд. Учебник для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2011 г. — 525 с.
- 33.Курбатов А.Я. Банковское право России: учебник для магистров.— М.: Юрайт, 2012.- 525с.
- 34.Лунтовский Г.И. Банковский сектор России: совершенствование условий банковской деятельности // Деньги и кредит. - 2003. - N 5. - С.17-22.
- 35.Лескина О.Н. Социальные основы устойчивого развития современных социально-экономических систем// NovaInfo.Ru. 2015. т.2. № 31. С. 107-110.
- 36.Национальная платежная система «Мир» (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://mironline.ru/>. (Дата обращения: 01.06.2019).
- 37.Сайт Центрального Банка (Электронный ресурс). Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>. (Дата обращения: 01.06.2019).
- 38.Петрова Т.И. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации // Деньги и кредит. - 2014. - N 1. - С.57-62
39. Поляк Ю.Е. На пути к банку XXI века // Информационные ресурсы России. - 2013. - N 3. - С.23-29.
- 40.По материалам статьи Котина О.В. «История развития сберегательного дела в России» mailto:ol_ol@mail.ru - режим доступа свободный.
41. Муликаева А. М. Проблемы взаимодействия банков и страховщиков в России // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 422-424. — URL <https://moluch.ru/archive/125/34499/> (дата обращения: 11.06.2019).

42. Рейтинг страховых компаний [Электронный ресурс]: стат. сайт. – Электрон, дан. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/> (дата обращения: 26.05.2019)
43. Теория и практика страхования. Учебное пособие. — М.: АНКИЛ, 2013.
Юлдашев Р. Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса. — М.: Издательство «Анkil», 2002
44. Тарханова, Е. А. Кредитный риск в системе в системе управления рисками в банковской сфере / Е. А. Тарханова, А. В. Пастухова // Молодой ученый. — 2014. — № 6 (65). — С. 499–501
45. Тарханова, Е. А. Страхование банковских рисков в России: тенденции и перспективы / Е. А. Тарханова, А. В. Пастухова // Молодой ученый. — 2014. — № 21(80). — С. 433–435 Аналитическое исследование РА «Эксперт» <http://raexpert.ru>.
46. Шахов В.В. Введение в страхование. – М. Финансы и статистика, 2013. - 288 с.
47. Шахов В.В. Страхование / В.В. Шахов: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 311 с.
48. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций / А.М. Шахов // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. - 2015. - № 2 (26)
49. Шихов А.К. Страхование: учебник для ВУЗов. – М.: Юнити, 2012. – 610 с.
50. Справочно-правовая система Консультант-плюс <http://www.cons-plus.ru>
51. Библиотека экономической и правовой литературы <http://eup.kulichiki.net/catalog/All-All.htm>
52. Гарант <http://www.garant.ru>