

СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СТРАХОВОЙ КОМПАНИИТатьяна Анатольевна САЛИМОВА^а, Александр Владимирович ЕКИМОВ^{б, *}^а доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва, Саранск, Российская Федерация
tasalimova@yandex.ru^б аспирант кафедры управления качеством экономического факультета, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва, Саранск, Российская Федерация
Alex-saransk@mail.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Получена 26.09.2017

Получена в доработанном виде 25.10.2017

Одобрена 09.11.2017

Доступна онлайн 14.12.2017

УДК 336.71+368.1

JEL: G21, G22

Аннотация**Предмет.** Глобализационные процессы, усиление конкуренции и цифровизация экономики по-новому расставляют акценты. Стратегическое партнерство для коммерческих банков и страховых компаний может представлять собой самую быструю и наименее рискованную форму развития бизнеса, а также являться способом решения проблемы продвижения банковских и страховых продуктов на рынок. Исследованы существующие в научной литературе подходы к определению понятий «банкострахование» и «стратегическое партнерство», выявлены взаимосвязи между данными категориями. Также рассмотрено содержание процесса стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании.**Цели.** Уточнение содержания термина «банкострахование» в контексте стратегического партнерства. Разработка процесса стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании.**Методология.** В основе – анализ трудов ведущих отечественных и зарубежных экономистов, логическое обобщение и критический анализ, метод научной абстракции и функционального анализа, а также сравнительные методы.**Результаты.** Выделены четыре основных подхода к определению термина «банкострахование»: страхование рисков коммерческих банков; распространение страховых продуктов через банковскую сеть; дистрибуция как банковских, так и страховых продуктов одной клиентской базе; интеграция всех отношений между коммерческим банком и страховой компанией. Исследованы особенности процесса стратегического партнерства банка и страховщика, а также разработана и представлена детализированная схема процесса стратегического партнерства.**Область применения.** В деятельности кредитных организаций и страховых компаний при формировании стратегического партнерства.**Выводы.** Банкострахование можно рассматривать в контексте стратегического партнерства, которое позволяет получить ряд конкурентных преимуществ для партнеров. Использование разработанной схемы данного процесса дает возможность обеспечить реализацию эффективной общей стратегии.**Ключевые слова:**

банкострахование, стратегическое партнерство, интеграция, коммерческие банки, страховые компании

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Салимова Т.А., Екимов А.В. Содержание процесса стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании // *Финансы и кредит*. – 2017. – Т. 23, № 45. – С. 2682 – 2694.
<https://doi.org/10.24891/fc.23.45.2682>**Введение**

В современных реалиях глобализации и цифровизации экономики, снижения уровня регулирования со стороны государства и усиления конкуренции по-новому расставляются акценты для традиционных компаний,

стремящихся к расширению. Они стоят перед выбором между внутренним ростом или ростом через стратегическое партнерство.

Первый путь может быть медленным и неопределенным и не является приемлемой альтернативой. Например, пока компания

медленно растет посредством внутреннего запаса, ее преимущества могут нивелироваться с течением времени, а конкуренты в свою очередь могут отреагировать быстрее и перехватить их [1].

Стратегическое партнерство может представлять собой самую быструю и наименее рискованную альтернативу. Оно ориентировано на получение субъектами конкурентных преимуществ на основе достижения синергического эффекта [2]. Это выражается в углублении сотрудничества по различным направлениям, включая совместное привлечение и использование финансовых средств, объединение технологических и трудовых ресурсов, создание совместных продуктов/услуг, проведение общей сбытовой, маркетинговой и рекламной политики. Стратегическое партнерство представляет собой особую социально-экономическую категорию, а интеграция коммерческих банков и страховых компаний, начиная с создания союзов без взаимоинвестирования в реализацию общих целей и заканчивая объединением капитала компаний в виде слияния и поглощения, может дать существенные конкурентные преимущества для обоих партнеров, а также стать способом решения проблемы продвижения банковских и страховых продуктов на рынок¹.

Эволюция подходов к определению термина «банкострахование»

До недавнего времени банкострахование в России отождествляли с приобретением комплексного полиса страхования банков – Bankers Blanket Bond (BBB), а также созданием кредитной организацией собственной страховой компании, функционирующей для страхования клиентов, желающих получить кредит, а также для страхования рисков самого банка. В связи с этим Е.А. Федосов представил следующее определение понятия «банкострахование» – это страхование рисков, непосредственно связанных с деятельностью банков, обеспечивающих защиту исключительно имущественных и финансовых интересов банка [3]. О.И. Ларина и А.А. Якубова также

отмечают, что использование страхования в банковской деятельности необходимо для управления частью банковских рисков [4]. Авторы определяют, что в настоящее время имеются разнообразные продукты, ориентированные на страхование банковских рисков, и объединяют их по двум критериям: объект страхования (личность, имущество, ответственность) и источник страхования (внутренние – за счет средств самого банка; внешние – клиенты, контрагенты банка).

Однако в последующем определение термина «банкострахование» стало уточняться. А.В. Пенюгалова и А.И. Шкуренко в своей работе формулируют следующее определение: «интеграция банков и страховых компаний для достижения синергического эффекта от координации продаж, объединения страховых и банковских продуктов, общего использования каналов их распространения и выхода на одну клиентскую базу»² [5]. М.К. Юрик и К.С. Петров согласны, что bancassurance – это комплексное понятие, включая интеграцию информационных систем, обмен клиентскими базами, построение единых бизнес-процессов взаимодействия, как структурных подразделений, так и страховой компании и банка между собой³ [6]. В табл. 1 отражены основные подходы к определению термина «банкострахование».

Таким образом, можно выделить четыре основных подхода к определению содержания термина «банкострахование». Все различные смыслы, которые приписываются банкострахованию, иллюстрируют тот факт, что эта концепция может проявляться в различных формах. Кроме того, анализ научно-методических подходов к определению термина «банкострахование» позволяет утверждать, что банкострахование основано на долгосрочном обоюдывыгодном сотрудничестве, как правило, равноправных субъектов ради решения стратегических целей

² Пенюгалова А.В., Шкуренко А.И. Интеграция рынка страхования и банковского сектора: современное состояние и перспективы развития // Финансы и кредит. 2011. № 19. С. 25–30. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-rynka-strahovaniya-i-bankovskogo-sektora-sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya>

³ Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 66–72. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-teoreticheskie-i-prakticheskie-aspekty-bankovskogo-strahovaniya>

¹ Екимов А.В., Горбунова Н.В., Новокрещенова О.А. Стратегическое партнерство как фактор повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка // Финансы и кредит. 2016. № 35. С. 15–26.

и повышения конкурентоспособности страхового и банковского бизнесов [7]. Данное сотрудничество также создает на долгосрочной основе «режим наибольшего благоприятствования» для партнера, из чего следует вывод о том, что банкострахование можно рассматривать в контексте стратегического партнерства.

Банкострахование в контексте стратегического партнерства коммерческих банков и страховых компаний

Стратегическое партнерство может представлять собой самую быструю и наименее рискованную альтернативу, а также являться способом решения проблемы продвижения продукта на рынок. Ряд ученых проводили исследования этимологии словосочетания «стратегическое партнерство», поскольку это является весьма актуальным, в силу того, что данный термин широко применим в практике⁴. В терминологическом словаре по менеджменту приводится следующее определение «стратегического партнерства»: «strategic partnership (англ.) – сотрудничество одной компании с другой, более крупной и мощной, для достижения общих экономических и стратегических целей»⁵. Из данного определения следует, что существует проблема равенства участников стратегического партнерства, которая особо важна с методической точки зрения. В экономике существуют два подхода к вопросу соотношения участников, и эти подходы считаются альтернативными⁶:

1) стратегическое партнерство возможно между сторонами с разным потенциалом, когда более слабая компания вступает в сотрудничество с более крупной и мощной в финансовом отношении, чтобы обеспечить себя ресурсами для достижения экономических и стратегических целей, которые также важны и для сильной компании. В этом случае партнерство предполагает взгляд на организацию как на часть более масштабного целого или как элемент другой системы;

2) стратегическое партнерство возможно исключительно при условии равенства партнеров.

Значит, при организации стратегического партнерства участники могут преследовать ряд целей: сокращение временного промежутка между открытием и появлением нового продукта; проникновение на новые рынки через сбытовую сеть партнера и т.д. Основные определения термина «стратегическое партнерство» отражены в *табл. 2*.

Проведенное исследование сущности стратегического партнерства позволило сделать вывод о том, что стратегическое партнерство – это особая социально-экономическая категория, а интеграцию коммерческих банков и страховых компаний можно назвать стратегическим партнерством. Следовательно, термин «банкострахование» раскрывает различные формы взаимодействия финансовых агентов, преследующих цели поиска новых рынков сбыта и путей сотрудничества для увеличения эффективности и прибыльности деятельности банков и страховщиков. Таким образом, развивая предложенное ранее авторское определение⁷, предлагаем рассматривать банкострахование как стратегическое партнерство коммерческих банков и страховых компаний для реализации как страховых, так и банковских продуктов на основе совмещения каналов продаж и более эффективного использования финансовых ресурсов и клиентской базы партнера. В основе стратегического партнерства банков и страховщиков лежит сотрудничество менеджмента компаний, обусловленное взаимным участием в капиталах, совпадением стратегических интересов по развитию и диверсификации бизнеса, расширению рынка сбыта, выходу на новые рынки и т.д.

Процесс стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании

Обязательным условием реализации стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании является наличие

⁴ Джери Д. Большой толковый социологический словарь. В 2 т. М.: Вече, АСТ, 1999.

⁵ Розенберг Д.М. Менеджмент: терминологический словарь. М.: Инфра-М, 1997. 464 с.

⁶ Ракутина Н.М. Стратегическое партнерство в региональном малом бизнесе. 2016. URL: <http://egpu.ru/lib/el/ib/Data/Content/128867578325689541/Default.aspx>

⁷ Третьякова Т.А., Мазаева М.В. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях // Финансы и кредит. 2015. № 8. С. 41–47. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/simbioz-bankov-i-strahovschikov-kak-neobhodimost-v-sovremennyh-ekonomicheskikh-usloviyah>

в высших органах управления достаточного числа менеджеров, не просто знакомых с банковским и со страховым бизнесом, а мыслящих и выстраивающих стратегию развития бизнеса по конвергентному пути [8]. На основе анализа научной литературы по вопросам интеграции банковского и страхового бизнесов⁸ [3, 4, 8, 9], а также практических рекомендаций зарубежных и отечественных специалистов⁹ [1, 2, 10–12], была разработана схема процесса реализации стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании, представленная на *рис. 1*.

На первом этапе реализации стратегического партнерства банка и страховой компании необходимо провести анализ основных внешних групп, чьи интересы оказывают влияние на деятельность стратегического партнерства и, следовательно, должны быть учтены при определении ее предназначения. К таким группам относятся:

- 1) надзорные/регулирующие органы власти, взаимодействующие с банковско-страховым стратегическим партнерством в политической, правовой, экономической и других сферах макрокруга, получающие часть создаваемого им богатства для обеспечения общественного благополучия;
- 2) акционеры банка и страховой компании, развивающие бизнес для получения прибыли;

⁸ Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 66–72.

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-teoreticheskie-i-prakticheskie-aspekty-bankovskogo-strahovaniya>;
Третьякова Т.А., Мазаева М.В. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях // Финансы и кредит. 2015. № 8. С. 41–47. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/simbioz-bankov-i-strahovschikov-kak-neobhodimost-v-sovremennyh-ekonomicheskikh-usloviyah>

⁹ Бабенко И.В., Бабенко А.И. Банкострахование как финансовая категория, оценка российского рынка банкостраховых услуг // Финансы и кредит. 2016. № 4. С. 11–25. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankostrahovanie-kak-finansovaya-kategoriya-otsenka-rossiyskogo-rynka-bankostrahovyh-uslug>; Федорова Е.А., Рыбалкин П.И. Оценка эффективности сделок по слиянию и поглощению в банковской сфере Российской Федерации // Финансы и кредит. 2016. № 7. С. 2–8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-sdelok-po-sliyaniyu-i-pogloscheniyu-v-bankovskoy-sfere-rossiyskoy-federatsii>; Костерина Т.М., Бондаренко М.Д. Совершенствование методов оценки стоимости банковских сделок слияния и поглощения // Финансы и кредит. 2016. № 22. С. 27–39.

3) покупатели банковско-страховых продуктов и услуг, отдающие свои денежные ресурсы в обмен на предлагаемую услугу;

4) деловые партнеры банковско-страхового стратегического партнерства, находящиеся с ним в деловых отношениях.

На втором этапе важным является анализ внутренней среды (ресурсов) коммерческого банка и страховой компании. Как видно из *рис. 1*, миссия, цели, принципы и ценности являются уникальными для партнеров. Также необходимо выделить специфические черты, присущие бизнесу каждой из компаний – членов стратегического партнерства, и очертить круг возможных проблем, связанных с созданием модели банкострахования и определить пути их решения.

Далее следует этап разработки концепции общей стратегии организации стратегического партнерства, которая включает в себя следующие этапы:

- четкое определение целей создания стратегического партнерства;
- выбор степени интеграции между банком и страховой компанией;
- выделение сегментов рынка;
- определение структуры управления;
- разработка маркетинговой стратегии проекта;
- создание оптимального продуктового ряда;
- выбор/отказ от общего бренда для стратегического партнерства;
- подбор и обучение персонала;
- управление качеством обслуживания клиентов.

Несмотря на ситуационность в выборе целей создания стратегического партнерства, можно выделить пять сфер, применительно к которым компании устанавливают цели исходя из своих интересов. Этими областями являются:

- 1) рост финансовых показателей бизнеса участников стратегического партнерства;
- 2) получение синергетического эффекта;
- 3) рост доверия и лояльности клиентов;
- 4) повышение имиджа бизнеса;

5) защита от действий конкурентов.

Разработанная концепция общей стратегии организации стратегического партнерства является основанием для перехода к формированию программы действий. Этап предполагает разработку базового комплекта проектной документации, которая будет содержать комплексно-целевую модель стратегического партнерства (далее – КЦМСП). КЦМСП в отличие от концепции стратегического партнерства представляет собой детально проработанную системно-прикладную модель интеграции партнеров, включающую в себя, в том числе, всю необходимую рабочую документацию. Концепция стратегического партнерства по отношению к КЦМСП является главным входным элементом и используется в качестве основы для подготовки технического задания на разработку КЦМСП. КЦМСП, как правило, отображается в виде различных графиков, рисунков, алгоритмов, расчетов, чертежей, технических условий. Именно на КЦМСП приходится основная содержательная часть проекта стратегического партнерства банка и страховщика. Процесс внедрения КЦМСП будет отражать процесс интеграции партнеров.

Этап «Реализация программы стратегического партнерства» предполагает подготовку и реализацию внедрения КЦМСП, разработанной на предыдущей стадии. Процесс внедрения является логическим продолжением оргпроекта КЦМСП. Процесс описывается моделью конкретных действий, реализация которых призвана претворить в жизнь задуманное стратегическое партнерство коммерческого банка и страховой компании. Внедрение КЦМСП считается наиболее сложным с технической точки зрения этапом проекта стратегического партнерства, что связано с большим количеством факторов, обуславливающих успех его завершения: качество подготовки КЦМСП; поддержка со стороны руководства; профессионализм менеджеров, отвечающих за процесс внедрения; отношение персонала к проекту банкострахования и иные организационные факторы. Вместе с технической сложностью результаты процесса внедрения КЦМСП трудно предсказуемы, а по своему размаху нередко сопоставимы с результатами серьезной организационной реформы,

требующей колоссальных ресурсов и управленческих усилий.

Оценка достигнутых результатов стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании является заключительным этапом построения и реализации интеграционной модели. Данная фаза может проводиться как на систематической основе, так и в конкретные промежутки времени в течение года (месяц, квартал, полугодие) или в конкретные периоды, которые определены планом стратегического партнерства. Безусловно, после того, как программа реализации стратегического партнерства окончена, требуется некоторое время для адаптации достигнутых результатов, иначе сопоставление ситуаций в компаниях «как было» и «как стало» будет не совсем корректным. Кроме того, надо понимать, что процесс интеграции в сторону стратегического партнерства отнюдь не прекращается вместе с завершением проекта. Интеграционные процессы между партнерами будут постепенно углубляться по мере осуществления различных локальных мероприятий и выполнения рутинных функций. И зачастую вклад именно не столь очевидных на первый взгляд действий может вывести, казалось бы, уже экономически не оправдавшее себя стратегическое партнерство в положительный результат.

Заключение

Таким образом, проведенное исследование термина «банкострахование» позволило выделить четыре основных подхода к его определению: 1) страхование рисков коммерческих банков; 2) распространение страховых продуктов через банковскую сеть; 3) дистрибуция как банковских, так и страховых продуктов одной клиентской базе; 4) интеграция всех отношений между коммерческим банком и страховой компанией. Все различные смыслы, которые приписываются банкострахованию, иллюстрируют тот факт, что эта концепция может проявляться в различных формах, а проведенный анализ сущности стратегического партнерства позволил отметить, что банкострахование создает на долгосрочной основе «режим наибольшего благоприятствования» для партнера, из чего следует вывод о том, что его можно

рассматривать в контексте стратегического партнерства. Кроме того, была разработана и представлена детализированная схема процесса стратегического партнерства. Однако разработанный и внедренный банковско-страховой группой вариант общей концепции стратегического партнерства не будет окончательным. По мере развития модели будут корректироваться те или иные позиции. По мнению авторов, ключевым этапом реализации стратегического партнерства

коммерческого банка и страховой компании является этап «Разработка концепции общей стратегии организации стратегического партнерства», поскольку правильно разработанная концепция позволит добиться значительных результатов в части роста объемов продаж, повышения доходности/прибыльности, снижения рисков, улучшения имиджа компаний партнеров, а также повышения конкурентоспособности банкострахового стратегического партнерства.

Таблица 1

Основные подходы к определению термина «банкострахование»

Table 1

The main approaches to the term definition of Bancassurance

| Подход | Автор | Определение |
|---|--|---|
| Страхование рисков коммерческих банков | Е.А. Федосов [3] | Страхование рисков, непосредственно связанных с деятельностью банков, обеспечивающих защиту исключительно имущественных и финансовых интересов банка |
| | О.И. Ларина и А.А. Якубова [4] | Использование концепции «банкострахование» в банковской деятельности необходимо для управления частью банковских рисков |
| Распространение страховых продуктов через банковскую сеть | Т.К. Хошка [13] | Тенденция в направлении «bancassurance» прежде всего касается банков, входящих в сектор страхования, предлагая страховые продукты для своих розничных клиентов |
| | Х. Хейзинга [14] | Дистрибуция |
| Дистрибуция как банковских, так и страховых продуктов в одной клиентской базе | Munich Re Group | Предоставление банковских и страховых продуктов и услуг через общие каналы распространения и/или для общей клиентской базы |
| | Рено де Шатийон [15] | Бизнес-стратегия (в основном по инициативе банков), которая направлена на связывание банковской и страховой деятельности, входящих в одну группу, с целью предложить их услуги для общих клиентов, которые, на текущий момент, относятся к категории физических лиц |
| | В. Эллингтон [16] | Предоставление и продажа банковских и страховых продуктов одной и той же организацией |
| Интеграция всех отношений между коммерческим банком и страховой компанией | Швейцарское перестраховочное общество [17] | Стратегия, принятая банком или страховщиком, в целях работы на финансовом рынке в более или менее интеграционном направлении |
| | Х. Леал-Грин и Дж. Блумфилд [18] | Предоставление полного спектра финансовых услуг, прежде всего для физических лиц, через союз традиционного банка, страховщика и инвестиционной компании |
| | Г. Морган [19] | Страховая компания и банковский институт сосуществуют в рамках единой структуры (холдинговой компании) и интегрируют свои стратегии |
| | А.В. Пенюгалова и А.И. Шкуренко [5] | Интеграция банков и страховых компаний для достижения синергетического эффекта от координации продаж, объединения страховых и банковских продуктов, общего использования каналов их распространения и выхода на одну клиентскую базу |
| | М.К. Юрик [6] | Комплексное понятие, включая интеграцию информационных систем, обмен клиентскими базами, построение единых бизнес-процессов взаимодействия как структурных подразделений, так и страховой компании и банка между собой |

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2**Основные определения «стратегическое партнерство»****Table 2****The basic definitions of *Strategic Partnership***

| Автор | Определение |
|--|--|
| Д.М. Розенберг* | Сотрудничество одной компании с другой, более крупной и мощной, для достижения общих экономических и стратегических целей |
| И.В. Аржанова, А.Г. Бадалова, М.Ю. Барышникова [20] | Юридически закреплённая форма взаимодействия двух или более хозяйствующих субъектов, направленная на формирование устойчивых и в долгосрочной перспективе конкурентных преимуществ на профильных рынках на основе интеграции ресурсов, компетенций и технологий |
| С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Н.Д. Гуськова [21, 22] | Необходимое средство снижения уровня риска, возникающего из-за динамично меняющихся требований внешней среды, роста конкуренции, с одной стороны, и высокого уровня взаимозависимости между организациями – с другой. Стратегическое партнерство также направлено на усиление синергетического эффекта от объединения усилий в достижении общих целей |
| Н.И. Фокин** | Сотрудничество партнера с экономически значимым партнером, как правило, на уровне юридических лиц, то есть сотрудничество одной компании с более крупной и мощной в финансовом отношении компанией, которая может обеспечить ресурсы для достижения ее стратегических целей |

* *Розенберг Д.М.* Менеджмент: терминологический словарь. М.: Инфра-М, 1997. 464 с.

** *Фокин Н.И.* Партнерство (аналитический обзор). URL: <http://dictionary-economics.ru/art-20>

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. *Gaughan P.A.* Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings. Fifth Edition. Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., 2011, 655 p.
2. *Уоллес Р.Л.* Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. М.: Добрая книга, 2005. 288 с.
3. *Федосов Е.А.* Интеграционные процессы в банковском и страховом бизнесе // *Банковское дело*. 2011. № 6. С. 30–34.
4. *Ларина О.И., Якубова А.А.* Развитие страхования в российской банковской практике // *Банковское дело*. 2012. № 9. С. 51–56.
5. *Пенюгалова А.В., Шкуренко А.И.* Инновации в банковском страховании России // *Научные труды SWorld*. 2011. Т. 12. № 1. С. 19–23.
6. *Юрик М.К.* Современные аспекты теории банковского страхования и возможность ее применения на российском рынке // *Актуальные проблемы современности*. 2015. № 2. С. 162–168.
7. *Бичоева Д.С.* Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2011. № 3. С. 66–71.
8. *Головин О.Л., Гришин П.А., Грызенкова Ю.В. и др.* Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг: монография. М.: РАГС, 2007. 186 с.
9. *Бабенко И.В., Бабенко А.И.* Диалектика содержания понятия банкострахования // *Экономика: теория и практика*. 2017. № 3. С. 88–92.
10. *Федорова Е.А., Рыбалкин П.И., Бедретдинова Л.Р.* Об эффективности сделок слияния и поглощения в банковской сфере // *Деньги и кредит*. 2016. № 3. С. 49–54.
11. *Конина Н.Ю.* Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: монография. М.: Проспект, 2005. 150 с.
12. *Рудык Н.Б.* Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов. М.: Дело, 2005. 224 с.
13. *Hoschka T.C.* Bancassurance in Europe. London, Palgrave Macmillan, 1994, 188 p.
URL: <https://doi.org/10.1007/978-1-349-23455-4>
14. *Huizinga H.* The Insurance Perspective: The Hampden Lectures 1992. Banking and Insurance: An Ideal Combination? London, 18 June, 1993.
15. *Tribune de l'Assurance, Bancassurance Les Conquerants*. Paris, Hors Serie, 1993.
16. *Elkington W.* 'Bancassurance'. *Chartered Building Societies Institutions Journal*, 1993, March, pp. 2–3.
17. *Swiss RE.* 'Bancassurance'. Zurich, Swiss Reinsurance Company, Economic Research j in Consulting, *Sigma*, no. 2/1992, p. 4.
18. *Leale-Green H., Bloomfield J.* Bancassurance: The Shape of Things to Come. *Post Magazine*, 1994, 23 June, pp. 16–19.

19. *Morgan G.* Problems of Integration and Differentiation in the Management of Bancassurance. *Service Industries Journal*, 1994, vol. 14, iss. 2, pp. 153–169.
20. *Аржанова И.В., Бадалова А.Г., Барышникова М.Ю.* Основные положения методологии экспертной оценки процессов формирования и развития стратегических партнерств на основе кластерных проектов с участием ведущих инженерных вузов // *Управление экономическими системами*. 2011. № 36. С. 55–74.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-polozheniya-metodologii-ekspertnoy-otsenki-protsessov-formirovaniya-i-razvitiya-strategicheskikh-partnerstv-na-osnove>
21. *Вдовин С.М., Салимова Т.А., Гуськова Н.Д. и др.* Стратегическое партнерство национального исследовательского университета: реалии и перспективы: монография. Саранск: Национальный исследовательский Мордовский государственный университет, 2014. 200 с.
22. *Салимова Т.А., Екимов А.В.* Содержание понятия «банкострахование» и тенденции развития банковского страхования в России // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2016. № 36. С. 16–27. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozderzhanie-ponyatiya-bankostrahovanie-i-tendentsii-razvitiya-bankovskogo-strahovaniya-v-rossii>

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

CONTENTS OF THE STRATEGIC PARTNERSHIP PROCESS OF THE COMMERCIAL BANK AND INSURANCE COMPANY**Tat'yana A. SALIMOVA^a, Aleksandr V. EKIMOV^{b,*}**^a National Research Ogarev Mordovia State University (MRSU), Saransk, Republic of Mordovia, Russian Federation
tasalimova@yandex.ru^b National Research Ogarev Mordovia State University (MRSU), Saransk, Republic of Mordovia, Russian Federation
alex-saransk@mail.ru

* Corresponding author

Article history:Received 26 September 2017
Received in revised form
25 October 2017
Accepted 9 November 2017
Available online
14 December 2017**JEL classification:** G21, G22**Keywords:** Bancassurance, strategic partnership, integration, commercial bank, insurance company**Abstract****Importance** This article examines the existing approaches in the scientific literature to the definitions of *Bancassurance* and *Strategic Partnership* and identifies relationships between these categories. The article also reviews the contents of the strategic partnership process of the commercial bank and insurance company.**Objectives** The article aims to clarify the content of *Bancassurance* in the context of strategic partnerships and develop a process of strategic partnership of a commercial bank and insurance company.**Methods** The work uses the methods of logical generalization and critical analyses, methods of scientific abstraction and functional analysis, as well as the comparative methods of scientific research.**Results** The article accentuate four main approaches to the term definition of *Bancassurance*. It investigates the peculiarities of the process of strategic partnership of the bank and insurer and presents a developed detailed scheme of the strategic partnership process.**Conclusions and Relevance** Using the strategic partnership process will ensure the implementation of an effective overall strategic partnership strategy of the considered institutions. The research results can be used in the activity of commercial banks and insurance companies in the formation of a strategic partnership.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Salimova T.A., Ekimov A.V. Contents of the Strategic Partnership Process of the Commercial Bank and Insurance Company. *Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 45, pp. 2682–2694.
<https://doi.org/10.24891/fc.23.45.2682>**References**

1. Gaughan P.A. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. Fifth Edition. Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., 2011, 655 p.
2. Wallace R.L. *Strategicheskie al'yansy v biznese. Tekhnologii postroeniya dolgosrochnykh partnerskikh otnoshenii i sozdaniya sovmestnykh predpriyatii* [Strategic Partnerships: An Entrepreneur's Guide to Joint Ventures and Alliances]. Moscow, Dobraya kniga Publ., 2005, 288 p.
3. Fedosov E.A. [Integration processes in banking and insurance business]. *Bankovskoe delo*, 2011, no. 6, pp. 30–34. (In Russ.)
4. Larina O.I., Yakubova A.A. [Development of insurance in Russian banking]. *Bankovskoe delo*, 2012, no. 9, pp. 51–56. (In Russ.)
5. Penyugalova A.V., Shkurenko A.I. [Innovations in bank insurance in Russia]. *Nauchnye trudy Sworld*, 2011, vol. 12, iss. 1, pp. 19–23. (In Russ.)

6. Yurik M.K. [Modern aspects of the theory of bank insurance and its implementation on the Russian market]. *Aktual'nye problemy sovremennosti = Actual Problems of the Present*, 2015, no. 2, pp. 162–168. (In Russ.)
7. Bichoeva D.S. [Competitiveness of consumer products and services and its connection with competitiveness of entrepreneurial structures as a whole]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual Problems of Economics and Law*, 2011, no. 3, pp. 66–71. (In Russ.)
8. Golovin O.L., Grishin P.A., Gryzenkova Yu.V. et al. *Mirovoi i otechestvennyi opyt organizatsii sovместnogo predostavleniya strakhovykh i bankovskikh uslug: monografiya* [Global and national experience in joint delivery of insurance and banking services: a monograph]. Moscow, Russian Academy of Public Service Publ., 2007, 186 p.
9. Babenko I.V., Babenko A.I. [The dialectics of the bankinsurance concept content]. *Ekonomika: teoriya i praktika = Economics: Theory Practice*, 2017, no. 3, pp. 88–92.
URL: http://econ.kubsu.ru/images/3_2017.pdf (In Russ.)
10. Fedorova E.A., Rybalkin P.I., Bedretdinova L.R. [On the efficiency of mergers and acquisitions in the banking sector]. *Den'gi i kredit = Money and Credit*, 2016, no. 3, pp. 49–54. (In Russ.)
11. Konina N.Yu. *Sliyaniya i pogloshcheniya v konkurentnoi bor'be mezhdunarodnykh kompanii: monografiya* [Mergers and acquisitions in competition of international companies: a monograph]. Moscow, Prospekt Publ., 2005, 150 p.
12. Rudyk N.B. *Konglomerativnye sliyaniya i pogloshcheniya: kniga o pol'ze i vrede neprofil'nykh aktivov* [Conglomerate mergers and acquisitions: A book on profit and detriment of incidental assets]. Moscow, Delo Publ., 2005, 224 p.
13. Hoschka T.C. *Bancassurance in Europe*. London, Palgrave Macmillan, 1994, 188 p.
URL: <https://doi.org/10.1007/978-1-349-23455-4>
14. Huizinga H. *The Insurance Perspective: The Hampden Lectures 1992*. Banking and Insurance: An Ideal Combination? London, 18 June, 1993.
15. *Tribune de l'Assurance, Bancassurance Les Conquerants*. Paris, Hors Serie, 1993.
16. Elkington W. 'Bancassurance'. *Chartered Building Societies Institutions Journal*, 1993, March, pp. 2–3.
17. Swiss RE. 'Bancassurance'. Zurich, Swiss Reinsurance Company, Economic Research j in Consulting, *Sigma*, no. 2/1992, p. 4.
18. Leale-Green H., Bloomfield J. Bancassurance: The Shape of Things to Come. *Post Magazine*, 1994, 23 June, pp. 16–19.
19. Morgan G. Problems of Integration and Differentiation in the Management of Bancassurance. *Service Industries Journal*, 1994, vol. 14, iss. 2, pp. 153–169.
20. Arzhanova I.V., Badalova A.G., Baryshnikova M.Yu. et al. [Fundamental principles of the method of expert assessment of the formation processes and development of strategic partnerships on the basis of cluster projects with participation of the leading institutes of engineers]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal*, 2011, no. 36, pp. 55–74. (In Russ.)
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-polozeniya-metodologii-ekspertnoy-otsenki-protsesov-formirovaniya-i-razvitiya-strategicheskikh-partnerstv-na-osnove>

21. Vdovin S.M., Salimova T.A., Gus'kova N.D. et al. *Strategicheskoe partnerstvo natsional'nogo issledovatel'skogo universiteta: realii i perspektivy: monografiya* [Strategic partnership of the national research university: realities and prospects: a monograph]. Saransk, MRSU Publ., 2014, 204 p.
22. Salimova T.A., Ekimov A.V. [The concept of bancassurance and trends in the development of bank insurance in Russia]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, no. 36, pp. 16–27. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ponyatiya-bankostrahovanie-i-tendentsii-razvitiya-bankovskogo-strahovaniya-v-rossii> (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.