pISSN 2071-4688
eISSN 2311-8709

Банковская деятельность

АНАЛИЗ РИСКОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ БАНКОСТРАХОВАНИЯ

Ольга Анатольевна ЮСУПОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита,
Российский университет транспорта (МИИТ), Москва, Российская Федерация
qwerty6020@mail.ru
https://orcid.org/0000-0002-0836-6866
SPIN-код: 1040-4402

История статьи:
Получена 09.07.2018
Получена в доработанном виде 25.07.2018
Одобрена 09.08.2018
Доступна онлайн 29.11.2018

УДК 336.77
JEL: G21, G23, G32

Ключевые слова:
банковский риск, банкострахование, каналы продаж

Аннотация

Предмет. Усиление конкуренции на финансовом рынке для его участников становится толчком к созданию сложных потребительских продуктов, развитию партнерских отношений и каналов кросс-продаж. Для кредитных организаций относительно новым направлением такого сотрудничества является банкострахование. Деловой тандем банков и страховщиков характеризуется не только качественно новым уровнем удовлетворения потребностей клиентов, ростом их доходов, но и наличием разного рода рисков.

Цели. Исследование предпосылок и природы банковских рисков на рынке банкострахования, их типологизация, оценка последствий и определение состава необходимых мер для их предупреждения.

Методология. В процессе исследования банковских рисков использовались методы логического и экономического анализа.

Результаты. Проведен анализ текущего состояния рынка банкострахования, определены его ключевые тенденции, установлены факторы, ведущие к появлению банковских рисков, предложена типологизация рисков, детализированных для форм кредитного и некредитного страхования, и на ее основе проведен развернутый анализа каждого вида вероятностных событий.

Выводы и значимость. Вероятность и уровень банкострахового риска определяются видом страхового продукта, статусом банка, выступающего в роли или выгодоприобретателя, или агента, наличием либо отсутствием аффилированности банка и страховой компании, качеством проработки и реализации условий аккредитации страховщиков банком. Помимо риска утраты дохода в период охлаждения, риска судебных разбирательств со страховой компанией, банковскую деятельность сопровождают серьезные репутационные риски. Непрозрачная система аккредитации партнеров в условиях массового перехода с коллективных договоров на агентские отношения создает почву для злоупотреблений.

Область применения. Проведенный в статье анализ позволяет диагностировать системные проблемы во взаимоотношениях банков и страховщиков. Их неурегулированность может привести к масштабному банкротству страховых организаций, потере доверия со стороны населения и корпоративных клиентов к финансовым институтам, подрыву авторитета мегарегулятора.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Юсупова О.А. Анализ рисков кредитных организаций на рынке банкострахования // Финансы и кредит. — 2018. — Т. 24, № 11. — С. 2486 — 2502.
https://doi.org/10.24891/fc.24.11.2486

Отвечающий на вызов рынка современный банковский продукт сегодня представляет собой не статичный набор условий и параметров в линейке банковского предложения, а высокодинамичный сложный составной механизм, бесперебойное и эффективное функционирование которого обеспечивается слаженной работой всех внутренних структурных подразделений банка.

Поступательное движение этого механизма происходит благодаря множеству встроенных сопредельных, имеющих общую с ним цель и

направленных на единый объект процессов, органически связанных с ним, тесно вплетенных в его содержание посредством интеграции и кооперации коммерческих банков с другими участниками рынка: поставщиками товаров и услуг, платежными системами, страховыми компаниями.

Результатом такого взаимодействия становится появление на рынке комплексных, гибридных продуктов (кредитных карт и, как разновидности, карт рассрочки, сопровождаемых всевозможными бонусами, грейс-периодами, кэш-бэком; страховых продуктов, сопутствующих выдаче кредита, пользованию пластиковыми картами, владению имуществом и др.). С каждым днем наблюдается усложнение систем, работающих над формированием индивидуальных условий клиентского предложения (CRM-систем) и уверенная эскалация каналов кросс-продаж.

Преимущества такого синергизма очевидны: кредитные организации расширяют клиентскую базу, предлагая сложносоставной продукт, получают возвратные комиссии от партнеров за каждого приведенного к ним клиента и, как правило, привлекают клиентов самих организаций-партнеров, предлагая выгодные условия по кредитам и расчетно-кассовому обслуживанию.

Одним из таких относительно новых направлений взаимовыгодного сотрудничества является банкострахование — организация перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через банковские точки продаж, поскольку в этом тандеме именно банки как финансовые интермедиаторы обладают более серьезной информационной составляющей.

В основу анализа проблем развития банкострахования положены разработки О.Д. Аверченко [1], Е.С. Алехиной, И.Н. Третьяковой, А.Е. Яблонской[1], И.В. Бабенко, А.И. Бабенко[2], А.В. Зайцевой [2], Г.Ф. Ручкиной [3], Е.Г. Сарсеновой [4], Т.Ю. Тарасовой[3], Г.И. Шепелина [5], М.К. Юрика[4].

О наличии обоюдного коммерческого интереса сторон — участников банкострахования свидетельствует статистика Банка России, выступающего в роли мегарегулятора на финансовом рынке (*рис. 1* и *2*).

Как можно заметить на рисунках, основным драйвером положительной 8-процентной динамики страховых премий в 2017 г. послужил 15-процентный рост вознаграждений по договорам страхования, заключенным при участии посредников, в абсолютном выражении составивший 121 835,7 млн руб., в результате чего его доля в совокупной величине вознаграждений страховщиков выросла еще на 4% по сравнению с 2016 г. и составила практически 75%.

Интересным представляется то, что на фоне сжатия всех остальных посреднических каналов получения страховых премий (таких как посреднические услуги физических и юридических лиц, а также выделяемых в статистических показателях Банком России услуг страховых брокеров и продавцов транспортных средств) финансовые поступления от кредитных организаций — посредников в адрес страховщиков, напротив, продемонстрировали уверенную положительную динамику. Они увеличились на 99 687,6 млн руб., или 6%, обеспечив в 2017 г. 41% страховых премий по посредническим договорам против 35% годом ранее.

[1] *Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е.* Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. Т. 22. Вып. 26. С. 25—38.
URL: https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-i-sovremennye-tendentsii-razvitiya-bankostrahovaniya-v-rossii

[2] *Бабенко И.В., Бабенко А.И.* Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг // Финансы и кредит. 2016. Т. 22. Вып. 4. С. 11—25.
URL: https://cyberleninka.ru/article/n/bankostrahovanie-kak-finansovaya-kategoriya-otsenka-rossiyskogo-rynka-bankostrahovyh-uslug

[3] *Тарасова Т.Ю.* Банкострахование как способ взаимодействия финансовых посредников // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2016. № 3. С. 4—8.

[4] *Юрик М.К., Петров К.С.* Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. 2010. № 24. С. 66—72.

Преследуя получение прибыли как основную цель своей деятельности, коммерческие банки получают от страховых организаций соответствующее вознаграждение. Структура и динамика вознаграждений, уплаченных страховыми организациями посредникам, представлены в *табл. 1*.

Обращаясь к данным *табл. 1*, мы можем отметить, что благодаря сотрудничеству со страховыми компаниями больше других посредников заработали именно кредитные организации. При этом помимо очевидного наиболее заметного абсолютного прироста величины вознаграждений, порядка 97 млрд руб. за 2017 г., обусловленного рекордным объемом перечисленных банками страховых премий по договорам (*рис. 2*), процентная ставка комиссионных доходов по отношению к сумме премии равняется 25, что в два раза больше аналогичной ставки для страховых брокеров (12%). Кроме того, необходимо обратить внимание на то, что среди всех посреднических вознаграждений именно выплаты банкам имеют сколь-либо заметную восходящую динамику в 2,6% по отношению к 2016 г. (в то время как, к примеру, вознаграждения в адрес физических лиц сократились на 4,1%).

Таким образом, деловой тандем банков и страховщиков обеспечивает не только качественно новый уровень удовлетворения потребностей клиентов, но и эффективное для обеих сторон с финансовой точки зрения использование банковской инфраструктуры и сети продаж страховыми компаниями.

Анализ текущего состояния и тенденций рынка банкострахования позволяет сформулировать гипотезу о том, что стремление его участников получить сверхприбыль в короткие сроки без учета долговременных последствий создает разного рода риски, природа которых, по мнению автора, определяется следующими факторами:

– видом страховых продуктов;

– наличием либо отсутствием статуса выгодоприобретателя/агента у банка;

– правовой основой взаимоотношений банка и страховой компании (наличие/отсутствие аффилированности).

Поскольку предметом исследования в рамках данной статьи выступают риски, сопутствующие деятельности банков на рынке банкострахования, рассмотрим последовательно каждый их них с позиций возможной хронологии их возникновения (предлагаемая типологизация рисков представлена на *рис. 3*).

Раскрывая содержание рисков, представленных на *рис. 3*, обратимся к следующим фактам.

Кредитное страхование традиционно сопутствует банковской деятельности. С увеличением кредитного портфеля банков и стоимости заложенного имущества растет емкость рынка страхования кредитных рисков. Несмотря на решение ряда проблем, сопровождавших страхование кредитных продуктов, заметное число задач по нивелированию сопутствующих кредитному страхованию рисков остается нерешенным.

Так, с 1 июня 2016 г. действует Указание Банка России от 20.11.2015 № 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования». Согласно п. 1 Указания при заключении договора страхования (за рядом исключений) страховщик должен предусмотреть возврат страхователю уплаченной страховой премии в течение 14 календарных дней со дня его заключения независимо от момента уплаты страховой премии. Таким образом, введя так называемый период охлаждения, законодатель рассчитывал решить проблему навязанных банками страховок [6]. Принявшие поспешные решения заемщики, подписав кредитный договор, детально не вникая в суть его условий, ранее не имели возможности отказаться.

Казалось бы, подобное нововведение должно положительно влиять на финансово грамотную часть заемщиков, руководствующихся желанием вернуть

необдуманно либо под давлением кредитных менеджеров потраченные средства. Однако на практике ситуация развивается иначе.

Проблемы взаимодействия банков и клиентов при страховании кредитных продуктов частично освещены в работах П.А. Гришина, А.А. Цыганова [7], Э.А. Русецкой [8], Д.В. Брызгалова, А.Д. Языкова, А.Г. Семенюк [9].

Рассчитывая на последующий возврат уплаченных страховых премий, заемщик должен принимать во внимание нормы п. 11 ст. 7 Закона «О потребительском кредите»[5]. Согласно ему в случае отказа от страхования после получения кредита банк вправе повысить процентную ставку по кредиту, предложив клиенту альтернативный вариант кредитования на сопоставимых условиях или потребовать его досрочного возврата.

Норма представляется достаточно логичной, поскольку отказ от страховки означает изменение рисковой составляющей кредита для банка. Это подтверждают п. 4.8. и п. 6.3.1. «Положения о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», в соответствии с которым наличие договора страхования жизни и (или) здоровья (страхования от потери трудоспособности, несчастного случая, болезни заемщика — физического лица), а также предмета залога может быть учтено в качестве существенного фактора при определении расчетного размера резерва на возможные потери по ссудам[6].

Таким образом, фактически при отказе от страховки в период охлаждения банк рискует заменить один канал получения дохода — комиссию от страховой компании за реализованный страховой продукт — другим — надбавкой к процентной ставке по кредиту, устанавливаемой в качестве компенсации за возросший риск. Однако в первом случае доход банка будет гарантированно получен при сальдировании результатов продаж от страховой компании, во втором случае получение дохода имеет отложенную во времени и вероятностную природу, в силу того что сопряжено с рисками неплатежеспособности заемщика.

Стремление минимизировать эти риски предопределяет предложение коммерческими банками максимально привлекательных (на первый взгляд) условий по кредиту, включающему страховку в стоимость, и более активное продвижение этого продукта потребителю по сравнению с аналогичным, не включающим стоимость страховки, хотя изучение сущности обоих продуктов путем анализа предложений различных банков позволяет заключить, что ценовые условия обоих вариантов практически одинаковы. Так, например, при оформлении потребительского кредита в «ЮниКредит Банке» заемщик заплатит 13,9% годовых при включении страхования в сумму кредита, и 17,9% — при выборе варианта без страховки[7]. Размер страхового тарифа для первого варианта составит 0,3% от суммы кредита за каждый месяц действия кредитного договора, или 3,6% в годовом исчислении. Таким образом, итоговая ставка по застрахованному кредиту приравнивается к 17,5% (13,9% + 3,6%).

Страховка предоставляет заемщику страховую защиту на срок действия кредитного договора в размере страховой суммы, равной сумме потребительского кредита, а для банка, выступающего выгодоприобретателем, означает полное покрытие страхового риска и моментальный заработок, в среднем равный 25% (в рассмотренном примере — 0,9%) от суммы комиссии (см. обоснование в комментарии к *табл. 1*), поскольку страховая премия уплачивается единовременно в полном объеме в момент выдачи заемных средств по кредитному договору.

Введение нормы о периоде охлаждения предоставило заемщикам право на возврат

[5] Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

[6] Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/

[7] Условия получения потребительского кредита. URL: https://www.unicreditbank.ru/ru/personal/borrow/cash-loans/conditions.html

страховой премии до момента вступления в силу договора страхования, но фактически с учетом временных издержек и стоимостных параметров новых условий по кредиту без страховки делает такой возврат бессмысленным, маловероятным с точки зрения риска для банка, что обеспечивает гарантированный доход банку по фактически безрисковому продукту.

Стоимость страхового продукта заранее известна заемщику, поскольку согласно требованиям п. 2. ст. 7 Закона «О потребительском кредите»[8], предлагая заемщику за отдельную плату дополнительные услуги, включая страхование жизни и (или) здоровья, банк оформляет согласие заемщика на оказание ему страховых услуг, в том числе на заключение иных договоров, которые заемщик обязан заключить в связи с договором потребительского кредита.

Кредитором в заявлении на потребительский кредит указывается стоимость предлагаемой дополнительной услуги и предоставляется возможность заемщику согласиться или отказаться от этой услуги, в том числе посредством заключения иных договоров, которые заемщик обязан заключить в связи с договором потребительского кредита.

Когда речь идет о выдаче потребительского кредита, у заемщика в силу закона отсутствует обязанность страховать свою жизнь, здоровье, потерю работы. Однако, как показывает практика, реализации страховых продуктов часто способствует тот факт, что перед приходом в банк потенциальный заемщик в лучшем случае изучил банковский рынок и получил представление об эффективной кредитной ставке, в то время как страховой рынок он не исследовал и без предварительной подготовки не может оценить адекватность ставок страхования и принимает условия банка.

В то же время анализ действующего законодательства позволяет установить, что риск отказа от страховки сопровождает не все банковские кредитные продукты, так как полный отказ от страховки возможен не во всех случаях.

В первую очередь речь идет о страховании заложенного имущества по ипотеке (ст. 31 Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). Согласно закону, отказавшись от договора страхования, заключенного в связи с наличием такой обязанности в силу договора об ипотеке, заемщик обязан заключить одновременно новый договор страхования со страховщиком, соответствующим требованиям банка.

Проанализируем банкостраховые риски, сопровождающие ипотечную сделку.

Страхование заложенного имущества рассматривается законодателем в качестве меры обеспечения его сохранности. В п. 1 ст. 31 Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке» конкретизируется, что договор страхования имущества, заложенного по договору об ипотеке, должен быть заключен в пользу залогодержателя (выгодоприобретателя) — кредитной организации. Требование о заключении договора страхования в пользу залогодержателя основано на наличии у него интереса в сохранности заложенного имущества от утраты (гибели) и повреждения. Страховым риском утраты (гибели) заложенного имущества является возможность его полного уничтожения, риском повреждения — частичная утрата или изменение свойств. Стороны договора об ипотеке могут определить перечень страховых рисков с учетом особенностей заложенного имущества, его местонахождения, и если они не конкретизированы, то страхование осуществляется по набору стандартных рисков (например, риск утраты или повреждения имущества в результате пожара или взрыва, стихийных бедствий, техногенных аварий, противоправных действий третьих лиц).

Осуществление страхования позволяет перенести имущественные потери с залогодателя на страховщика, который при наступлении предусмотренного в договоре

[8] Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

события обязуется компенсировать причиненные вследствие этого убытки в застрахованном имуществе (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

Бесспорно, действующее законодательство не связывает условия договора об ипотеке и конкретного страховщика, оно лишь устанавливает для стороны, обязанностью которой является осуществление страхования, границы усмотрения при заключении договора страхования и формировании его содержания.

В силу того что страхование заложенного имущества по общему правилу должно осуществляться в полной его стоимости либо, если стоимость превышает размер обеспеченного ипотекой обязательства, в сумме не ниже размера обеспеченного залогом требования, стоимость страховки представляет собой достаточно заметную в абсолютном выражении величину.

В случае с ипотекой кредитная организация не подвержена риску отказа заемщика от страховки в силу ее обязательности, однако выступая в роли выгодоприобретателя по страховому продукту, банк лишен возможности зарабатывать на его продаже и несет убытки в виде упущенной выгоды.

В соответствии с требованиями постановления Правительства РФ «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»[9] банк не имеет права совмещать функции агента и выгодоприобретателя по договору страхования.

В таких условиях банки, используя существующее законодательство, активно создают аффилированные страховые компании (или, напротив, страховые компании становятся учредителями банков), где внутри по факту единой структуры клиентам предлагается полный пакет финансовых услуг, включающий как основные банковские, так и страховые продукты (яркими примерами, иллюстрирующими факт наличия подобных конфигураций, выступают «Внешторгбанк страхование», «Россельхозбанк страхование», «АльфаСтрахование», «Абсолют Страхование», СК «УралСиб» и др.). Банки и страховые организации, входящие в состав таких групп, также решают проблемы капитализации за счет перераспределения средств внутри группы. Страховщики, располагая большим объемом длинных денег, имеют возможность размещать их на короткий срок посредством кредитной организации, к примеру, в краткосрочное кредитование, финансирование экспортно-импортных операций.

Здесь коммерческая задача отдела продаж банка заключается в том, чтобы заемщиком был заключен договор страхования имущества по ипотеке именно с аффилированной страховой компанией. Дело в том, что нормы упомянутого постановления «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»[10] в целях обеспечения конкуренции вменяют в обязанность кредитной организации принимать договор страхования любой страховой компании, выбранной заемщиком, при условии, что последняя соответствует требованиям кредитной организации.

В целях реализации требований законодателя банк обязан довести до заемщиков исчерпывающий перечень единых требований к страховой компании и условиям предоставления услуги, сроки рассмотрения необходимых сведений и документов страховой организации. Минимизируя риски потери доходов вследствие выбора заемщиком компании, не аффилированной с банком, кредитные организации создают нарочитые препятствия в виде предъявления к сторонним страховщикам специфических требований, которым отвечает исключительно компания, рекомендуемая банком, что позволяет генерировать все финансовые потоки по ипотечной сделке внутри группы.

Этот тезис подтверждает руководитель департамента розничных продуктов банка

[9] Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».

[10] Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».

«Уралсиб» Ирина Баранова, по словам которой, «процесс аккредитации (страховщика — прим. авт.) подразумевает проверку страховой компании на финансовую надежность и возможность выполнять свои обязательства перед клиентами. Так как критерии у каждого банка свои, то количество страховых компаний на выбор в банках разное»[11]. По мнению главы проекта ОНФ «За права заемщиков» Виктора Климова, «по факту банки стараются в первую очередь навязать страховку тех компаний, которые входят в тот же холдинг»[12].

При поддержании низкого уровня инфляции, таргетируемого Банком России в рамках денежно-кредитной политики, и дальнейшего удешевления фондирования на фоне падения ключевой ставки становится возможным снижение процентных ставок по кредитам, что в ближайшем будущем приведет к росту всех сегментов кредитования [10]. Однако низкие темпы роста экономики, усиление конкуренции за качественных заемщиков, недостаток капитала для покрытия рисков и переток части розничных вкладов в более доходные источники инвестиций оказывают существенное давление на кредитную активность банков и приводят к активному поиску дополнительных источников комиссионных доходов.

Согласно прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2018 г. темп прироста кредитного портфеля банков составит 6% и в незначительной степени превысит 4-процентный уровень 2017 г. Аналитики акцентируют внимание на том, что, стремясь компенсировать снижение маржинальности кредитования и его слабый рост, банки будут активно наращивать непроцентные доходы, что позволит увеличить рентабельность сектора до 10,5% (против 8,3% в 2017 г.), еще на одну ступень приблизив к докризисному уровню в 15—18%.

В контексте исследуемого рынка банкострахования особый интерес вызывает заявление о том, что драйвером рынка кредитования, как и в 2017 г., останутся розничные ссуды, поддерживаемые позитивной динамикой реальных располагаемых доходов населения. Поскольку эксперты ожидают в первую очередь роста портфеля необеспеченных потребительских кредитов физических лиц (10% против 6% в 2017 г.), являющихся одновременно высокомаржинальными и высокорисковыми продуктами, то можно предположить релевантный рост продаж на рынке страхования кредитных продуктов. Прогнозируемый рост ипотечного кредитного портфеля в размере 16% за счет запуска ипотечной фабрики АИЖК, госпрограммы субсидирования ставки для многодетных семей, снижения коэффициентов давления секьюритизации на капитал расширит аппетиты банков в сегменте банкострахования.

Помимо рассмотренных действий, предпринимаемых кредитными организациями в целях сокращения риска недополучения либо утраты дохода, получаемого от реализации страховых продуктов в кредитном страховании, банки активно переориентируются с индивидуальных договоров страхования на коллективные, не подпадающие под условия «периода охлаждения».

Особенности индивидуального договора страхования (риски, сопровождающие который детально исследованы ранее) состоят в том, что такой договор заключается между физическим лицом (страхователем) и юридическим лицом (страховой компанией). Выгодоприобретателем по данному виду договора выступает сам страхователь (заемщик), при наступлении страхового случая получающий страховую выплату, рассчитываемую на основе индивидуальных особенностей клиента (возраст, работа, страховая история и др.).

Минимизировать риски потерь дополнительного дохода при розничном кредитовании банкам позволяет

[11] Довесок к кредиту: можно ли отказаться от навязываемой страховки. URL: https://www.rbc.ru/money/27/10/2017/59edefdf9a79472c786b0310

[12] Довесок к кредиту: можно ли отказаться от навязываемой страховки. URL: https://www.rbc.ru/money/27/10/2017/59edefdf9a79472c786b0310

использование коллективной формы договора страхования. Этот договор заключается между юридическими лицами: банком с одной стороны и страховой компанией — с другой. Выгодоприобретателем по такому договору является банк-кредитор, страхующий собственные риски на случай невыполнения обязательств заемщиком. Заемщику предлагают присоединиться к действующей программе коллективного страхования. Поскольку по коллективным договорам страхователем является сам банк, отказаться от него невозможно, несмотря на то что плата за присоединение к программе страхования вносится заемщиком.

В планах Банка России содержится намерение распространить период охлаждения на коллективные договоры страхования. Регулятор находится в поиске подходящей для нововведения юридической конструкции. Введение новой нормы приведет к росту кредитных рисков банковского сектора и соответствующим образом обусловит трансформацию условий кредитного предложения.

Сложившаяся практика банкострахования такова, что на сегодняшний день через банковские каналы продаж реализуются практически все виды страхования. Несмотря на то что в нагрузку к розничным кредитам успешнее всего продаются имущественные страховки, защита от финансовых рисков, несчастных случаев и страхование жизни, весомая доля в пакете банковских страховых продаж принадлежит некредитному страхованию.

Среди наиболее распространенных страховых некредитных продуктов для частных клиентов можно назвать:

– страхование жизни;

– страхование банковских карт от мошеннических операций;

– личное страхование владельцев вклада;

– страхование выезжающих за рубеж [11—15].

Реализация этих продуктов может происходить без жесткой интеграции с соответствующим банковским продуктом, без давления на клиентов через изменение условий основной сделки в случае отказа от страхования либо снижения вероятности одобрения такой сделки, предполагаемых ограничений доступа к программам рефинансирования и реструктуризации.

Здесь риск банка, связанный с недополучением соответствующего комиссионного дохода с агентских продаж, в большей степени вызван кадровой составляющей, профессионализмом сотрудников и возможностью сформулировать индивидуальные условия предложения для клиентов.

В сегменте некредитного страхования отдельного внимания заслуживают его разновидности, с содержательной точки зрения не имеющие прямого отношения к рискам по кредиту, но фактически обусловливающие его одобрение. Такие страховые продукты удорожают полную стоимость кредита для заемщика, в то время как воспользоваться ими при наступлении страхового случая практически не представляется возможным. Яркими примерами подобных фабрикатов являются программы «помощь на дороге», программы «выезд и помощь оперативного комиссара в случае ДТП», «помощь в устранении поломок автомобиля», «запуск двигателя от внешнего источника», «замена колеса», «заправка топливом», «эвакуация», «юридическая помощь» и др.

Агентские продажи упомянутых услуг, как правило, составляют комиссионные доходы мелких и средних банков, для которых не имеет фундаментального значения сопровождающий их репутационный риск. На банковских форумах несложно обнаружить отзывы клиентов, ставших вынужденными потребителями перечисленных услуг, навязанных кредитными организациями.

Серьезные репутационные риски являются неотъемлемой составляющей деятельности кредитных организаций на рынке банкострахования. Независимо от организационно-правового способа построения банкостраховой бизнес-архитектуры

(консолидированный бизнес либо партнерские отношения) именно банк является той витриной, через которую продается страховой продукт, поэтому именно банк в глазах потребителя несет ответственность за его качество.

Так, прецедент со страховой компанией «Альянс» в 2014 г., в числе партнеров которой были такие крупнейшие участники финансового рынка, как «Банк ВТБ 24», ОТП Банк, «ХоумКредит Банк», несмотря на заявленные гарантии выполнения обязательств по всем действующим договорам, включая администрирование полисов и урегулирование убытков, причинил ущерб репутации банков-агентов. По словам руководителя проекта «Рейтинги страховых компаний» Национального рейтингового агентства Татьяны Никитиной, сворачивание розничных продаж «Альянса» было связано с отрицательными результатами в течение нескольких лет[13].

В сложившейся ситуации финансово грамотный клиент не мог не задаться разумным вопросом: каким образом на протяжении нескольких лет несостоятельная страховая компания могла пользоваться аккредитацией у названных банков?

Постановление Правительства РФ «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»[14] затрагивает процедуру аккредитации страховщиков банками лишь с точки зрения антимонопольного регулирования, запрещая установление искусственных барьеров банками в целях ограничения круга страховых организаций-партнеров (например, использование в условиях аккредитации размера уставного капитала, размера собранной страховой премии, страховых резервов, собственных средств страховщика при расчете его финансовой устойчивости). Таким образом, и до и после момента вступления в действие этой нормы банки имели возможность принять превентивные меры.

Процесс аккредитации банками страховых компаний носит субъективный характер. По итогам изучения сайтов кредитных организаций агрегированный состав возможных требований к страховщику, желающему получить аккредитацию банка, включает:

1) универсальный характер деятельности страховой компании (отсутствие в структуре страхового портфеля концентрации на одном или двух видах страхования);
2) период ведения страховой деятельности, превышающий 3 года;
3) наличие действующих лицензий на осуществление страховой деятельности по предлагаемым видам страхования;
4) присутствие стационарно размещенного офиса (филиала, отделения, пр.);
5) высокая капитализация;
6) лимитированная концентрация финансовых и кредитных рисков в страховом портфеле;
7) прозрачная структура акционеров;
8) отсутствие неурегулированных предписаний, ограничивающих деятельность страховой компании;
9) отсутствие фактов приостановления действия лицензии в течение периода, как правило, равного одному году;
10) отсутствие инициирований процедуры банкротства;
11) подтвержденная результатами анализа финансовых данных платежеспособность;
12) наличие программ перестрахования, в том числе с международными перестраховщиками инвестиционного класса;
13) отсутствие негативного опыта работы Банка со страховой компанией;

[13] Раз, два, три: розница, гори! URL: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7236349

[14] Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».

14) предоставление всей запрашиваемой Банком финансовой отчетности;

15) соответствие договоров страхования требованиям банка.

Анализ состава и содержания представленных требований позволяет говорить о том, что они являются достаточно емкими и в большинстве случаев включают все необходимые и достаточные условия для выбора банком надежного партнера.

Однако проблема заключается в том, что окончательные критерии отбора страховых организаций известны только банку, они не определены ни в каком нормативном документе и непрозрачны для участников страхового рынка.

Кроме того, при сотрудничестве с несколькими страховыми организациями банк, с одной стороны, диверсифицирует собственные риски, с другой — принимает риски каждого из партнеров.

Репутационный риск банка не исключен даже внутри одной консолидированной группы. Доказательным примером тому может послужить несостоятельность СК «Росгосстрах», входящей в группу «Открытие».

Глубинные причины рассмотренных в рамках данной статьи банковских рисков на российском рынке банкострахования связаны с системными проблемами в деятельности банков и страховщиков. В самое ближайшее время их неурегулированность может послужить толчком для финансовой катастрофы. Если в погоне за конкурентными преимуществами страховые компании продолжат политику снижения тарифов и повышения размера банковских агентских комиссий, уровень которых превышает темпы роста самого рынка страховых услуг, это приведет к масштабному банкротству страховых организаций, потере доверия со стороны населения и корпоративных клиентов к финансовым институтам, подрыву авторитета мегарегулятора. Непрозрачная система аккредитации партнеров в условиях массового перехода с коллективных договоров на агентские отношения создает почву для злоупотреблений сторон в целях быстрого заработка.

Таблица 1
Структура и динамика вознаграждений, уплаченных страховыми организациями посредникам, млн руб.

Table 1
Structure and dynamics of compensation paid by insurance organizations to intermediaries, million RUB

Наименование показателя	**31.12.2016**	**Доля, %**	**31.12.2017**	**Доля, %**	**Абсолютное изменение**	**Темп роста, %**
Вознаграждения посредникам — кредитным организациям	77 366,1	45	96 858,6	47	19 492,5	125
Вознаграждения посредникам — физическим лицам (в том числе индивидуальным предпринимателям)	53 684,2	31	55 210,9	27	1 526,7	103
Вознаграждения посредникам — другим юридическим лицам	17 609,8	10	21 471,1	11	3 861,3	122
Вознаграждения посредникам — организациям, осуществляющим деятельность по торговле транспортными средствами	11 338	7	13 887	7	2 549	122
Вознаграждения посредникам — страховым брокерам	3 086,3	2	4 222,2	2	1 135,9	137
Вознаграждения посредникам, всего	***172 502,7***	***100***	***204 280,6***	***100***	***31 777,9***	***118***

Источник: составлено автором на основе данных Банка России.
URL: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo

Source: Authoring, based on the Central Bank of the Russian Federation data.
URL: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo

Рисунок 1
Структура премий страховых организаций по источникам поступления, млн руб.

Figure 1
Structure of premiums of insurance organizations by income source, million RUB

Источник: составлено автором на основе данных Банка России.
URL: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo

Source: Authoring, based on the Central Bank of the Russian Federation data.
URL: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo

Рисунок 2
Структура премий страховых организаций, полученных по договорам страхования, заключенным через посредников, по видам посредников, млн руб.

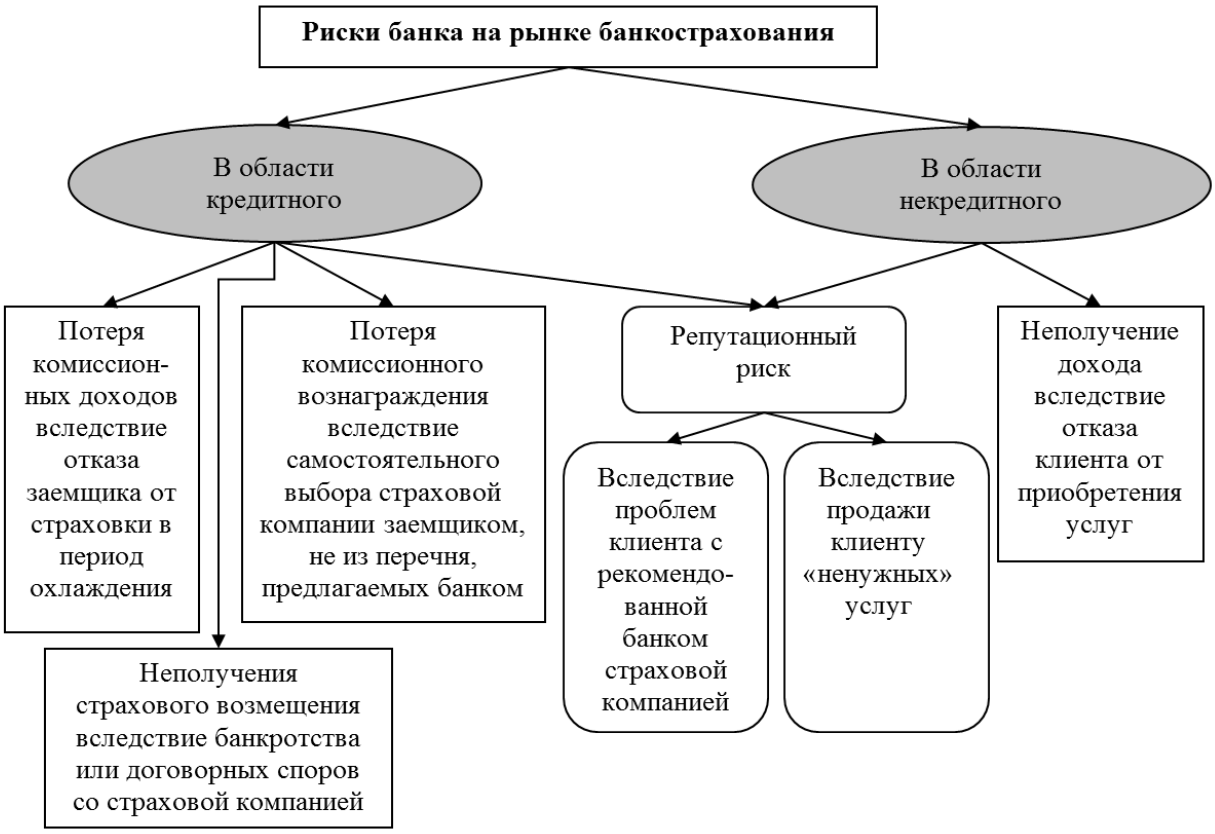
Figure 2
Structure of premiums of insurance organizations received under insurance contracts concluded through intermediaries, by type of intermediary, million RUB

Источник: составлено автором на основе данных Банка России.
URL: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo

Source: Authoring, based on the Central Bank of the Russian Federation data.
URL: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo

Рисунок 3
Типологизация банковских рисков на рынке банкострахования

Figure 3
Classification of bank risks in the bankassurance market



Источник: составлено автором

Source: Authoring

Список литературы

1. *Аверченко О.Д.* Концептуальные подходы к организации и функционированию современных форм банкострахования // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11-2. С. 868—871.

2. *Зайцева А.В.* Страхование банковских рисков: правовая конструкция, основные направления и значение в банковской деятельности // Банковское право. 2016. № 5. С. 62—65.

3. *Ручкина Г.Ф.* Обязательства по кредитным договорам, выраженным в иностранной валюте и обеспеченным залогом недвижимости: некоторые правовые проблемы реструктуризации // Банковское право. 2015. № 1. С. 7—11.

4. *Сарсенова Е.Г.* Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах // Baikal Research Journal. 2015. Т. 6. № 3. С. 13. URL: https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6(3).13

5. *Шепелин Г.И., Крылова И.Ю.* Современные проблемы становления банкострахования в России // Экономика и социум. 2016. № 1. С. 1018—1023. URL: https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_20/Shepelin%20G.I.Osnovnoy%20razdel%20socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva.pdf

6. *Юсупова О.А.* Управление проблемными кредитами в портфеле коммерческого банка // Инновационная экономика и общество. 2016. № 2. С. 81—88.

7. *Гришин П.А., Цыганов А.А.* Анализ факторов эффективности банкостраховой группы // Финансы. 2007. № 9. С. 43—46. URL: https://www.lawmix.ru/bux/61065

8. *Русецкая Э.А.* Развитие страхования как инструмента повышения эффективной системы экономической безопасности страны // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 6. С. 40—48. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-strahovaniya-kak-instrumenta-povysheniya-effektivnoy-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-strany

9. *Цыганов А.А., Брызгалов Д.В., Языков А.Д., Семенюк А.Г.* Применение механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. Т. 8. Вып. 1. С. 11—20. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-mehanizmov-strahovaniya-dlya-povysheniya-dostupnosti-ipotechnyh-kreditov-dlya-naseleniya-rossii

10. *Юсупова О.А.* Развитие и место дистанционного банковского обслуживания в банковской конкурентной среде // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. Т. 9. Вып. 33. С. 37—51. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-mesto-distantsionnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya-v-bankovskoy-konkurentnoy-srede

11. *Екимов А.В.* Развитие банкострахования в России: проблемы и перспективы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2. С. 90—96. URL: http://vestnik.sseu.ru/index.php?cnt=1&idv=279

12. *Нечаев А.И.* Развитие взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний в России // Теория и практика общественного развития. 2018. № 2. С. 1—6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-vzaimodeystviya-bankovskih-uchrezhdeniy-i-strahovyh-kompaniy-v-rossii

13. *Подопригора И.В., Мендусь Р.Р.* Развитие банкострахования // Вектор экономики. 2017. № 2. С. 14.

14. *Фомина К.С., Рогожкина Н.С.* Банковское страхование и перспективы его развития // Интеграция наук. 2017. № 4. С. 40—42.

15. *Хейнонен В.А.* Исследование тенденций развития банкострахования в России // Корпоративная экономика. 2018. № 2. С. 34—44.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю 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.

pISSN 2071-4688
eISSN 2311-8709

Banking

ANALYZING THE RISKS OF CREDIT ORGANIZATIONS IN THE BANCASSURANCE MARKET

Ol'ga A. YUSUPOVA

Russian University of Transport, Moscow, Russian Federation
qwerty6020@mail.ru
https://orcid.org/0000-0002-0836-6866

Article history:
Received 9 July 2018
Received in revised form
25 July 2018
Accepted 9 August 2018
Available online
29 November 2018

JEL classification: G21, G23, G32

Keywords: banking risk, bank exposure, bank insurance, bancassurance, sales channel

Abstract

Subject Bancassurance is a relatively new area of partnership relations and cross-sell channels. The business tandem of banks and insurers is characterized not only by a new level of customer satisfaction, but also by various risks.

Objectives The purpose of the study is to investigate preconditions for and the nature of banking risks in the bancassurance market, to classify them, assess implications, and identify measures to prevent the risks.

Methods The paper employs methods of logical and economic analysis.

Results I reviewed the current status of the bancassurance market, its key trends, identified bank risk determinants, offered risk classification. On the basis of the classification, I analyzed each type of probability event.

Conclusions In addition to the risk of revenue loss and risk of litigation with insurance company, the banking business is exposed to reputational risks. The performed analysis enables to detect systemic problems in relationships between banks and insurers, which may result in a large-scale bankruptcy of insurance organizations, loss of confidence in financial institutions, erosion of credibility of the mega regulator.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Yusupova O.A. Analyzing the Risks of Credit Organizations in the Bancassurance Market. *Finance and Credit*, 2018, vol. 24, iss. 11, pp. 2486–2502.
https://doi.org/10.24891/fc.24.11.2486

References

1. Averchenko O.D. [Conceptual approaches of the organization and functioning of the bancassurance modern forms]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2015, no. 11-2, pp. 868–871. (In Russ.)

2. Zaitseva A.V. [Insurance of bank risks: Legal construction, main areas and importance in bank activity]. *Bankovskoe pravo = Banking Law*, 2016, no. 5, pp. 62–65. (In Russ.)

3. Ruchkina G.F. [Obligations under credit contracts nominated in foreign currency and secured by mortgage: Some problems of restructuring]. *Bankovskoe pravo = Banking Law*, 2015, no. 1, pp. 7–11. (In Russ.)

4. Sarsenova E.G. [Bank assurance and problems of its development in Russia and foreign countries]. *Baikal Research Journal*, 2015, vol. 6, no. 3, pp. 13. (In Russ.)
URL: https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6(3).13

5. Shepelin G.I., Krylova I.Yu. [Modern problems of bancassurance formation in Russia]. *Ekonomika i sotsium*, 2016, no. 1, pp. 1018–1023. (In Russ.)
URL: https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_20/Shepelin%20G.I.Osnovnoy%20razdel%20socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva.pdf

6. Yusupova O.A. [Investment lending in crisis]. *Innovatsionnaya ekonomika i obshchestvo = Innovative Economy and Society*, 2016, no. 2, pp. 81–88. (In Russ.)

7. Grishin P.A., Tsyganov A.A. [Analyzing the efficiency factors of a bank insurance group]. *Finansy =Finance*, 2007, no. 9, pp. 43–46. URL: https://www.lawmix.ru/bux/61065 (In Russ.)

8. Rusetskaya E.A. [Insurance development as a tool to increase economic security efficiency in Russia]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice*, 2010, no. 6, pp. 40–48. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-strahovaniya-kak-instrumenta-povysheniya-effektivnoy-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-strany (In Russ.)

9. Tsyganov A.A., Bryzgalov D.V., Yazykov A.D., Semenyuk A.G. [Applying insurance mechanisms to increase the availability of mortgage loans for the Russian population]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2015, vol. 8, iss. 1, pp. 11–20. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-mehanizmov-strahovaniya-dlya-povysheniya-dostupnosti-ipotechnyh-kreditov-dlya-naseleniya-rossii (In Russ.)

10. Yusupova O.A. [Development of remote banking and its place in the banking competitive environment]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 33, pp. 37–51. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-mesto-distantsionnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya-v-bankovskoy-konkurentnoy-srede (In Russ.)

11. Ekimov A.V. [Bancassurance development in Russia: Problems and prospects]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta = Vestnik of Samara State University of Economics*, 2016, no. 2, pp. 90–96. URL: http://vestnik.sseu.ru/index.php?cnt=1&idv=279 (In Russ.)

12. Nechaev A.I. [Interaction between banking and insurance companies in Russia: Development prospects]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*, 2018, no. 2, pp. 1–6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-vzaimodeystviya-bankovskih-uchrezhdeniy-i-strahovyh-kompaniy-v-rossii (In Russ.)

13. Podoprigora I.V., Mendus' R.R. [The development of bank insurance]. *Vektor ekonomiki = Vector of Economy*, 2017, no. 2, p. 14. (In Russ.)

14. Fomina K.S., Rogozhkina N.S. [Bancassurance and prospects for its development]. *Integratsiya nauk = Integration of Sciences*, 2017, no. 4, pp. 40–42. (In Russ.)

15. Kheinonen V.A. [The Study on tendencies of bank assurance development in Russia]. *Korporativnaya ekonomika*, 2018, no. 2, pp. 34–44. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author 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.