УДК 336.717

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Э. А. РУСЕЦКАЯ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов
E-mail: elwirasgu@mail.ru
Северо-Кавказский федеральный университет,
Ставрополь, Российская Федерация

Ю. А. УШАКОВА,
студентка экономического факультета
E-mail: julashka333@yandex.ru
Северо-Кавказский федеральный университет,
Ставрополь, Российская Федерация

Предмет/тема. *В связи с нестабильной политико-экономической ситуацией в мировой экономике особую актуальность приобрела проблема обеспечения экономической безопасности посредством создания мощной системы взаимодействия банков и страховых компаний. Процессы интеграции банков и страховых компаний обеспечивают не только аккумуляцию внутренних инвестиционных ресурсов, приводящих к росту прибыли, но и являются условием стабильности всей финансовой системы в целом. Это способствует повышению качества жизни граждан, укреплению систем социальной поддержки и защиты населения, а также способствует повышению устойчивости экономики страны.*

Цели/задачи. *Целью работы является рассмотрение существующих форм и механизмов взаимодействия банков и страховых компаний на российском финансовом рынке, анализ динамики и структуры рынка банкострахования, выявление проблем в данном сегменте и определение путей их решения.*

Методология. *В работе с помощью сравнительно-аналитических методов проанализированы каналы продаж страховых продуктов в структуре российского рынка банкострахования, выявлены законодательные проблемы сотрудничества банков и страховых компаний.*

Результаты. *Определены наиболее эффективные способы взаимоотношений участников рынка банкострахования, предложены меры по их совершенствованию.*

Выводы/значимость. *Обеспечение экономической безопасности в системе управления финансовыми ресурсами банков возможно при создании эффективного механизма взаимодействия банков и страховых компаний, позволяющего, снизив финансовые риски банка, предоставить более выгодные условия для клиента. Для этого необходимо обеспечить свободу выбора как страховщика, так и страхового продукта для потребителя при обеспечении/ознакомлении его с информацией о финансовой устойчивости страховщиков, их ценовой/тарифной*

политикой, конкурентных преимуществах страховых продуктов.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, банкострахование, каналы продаж, механизмы взаимодействия*

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 экономического кризиса особенно остро встает проблема проявления финансовых рисков, одним из решений которой служит сотрудничество банков и страховых компаний для достижения совместной сбалансированной устойчивости и взаимовыгодного результата [20].

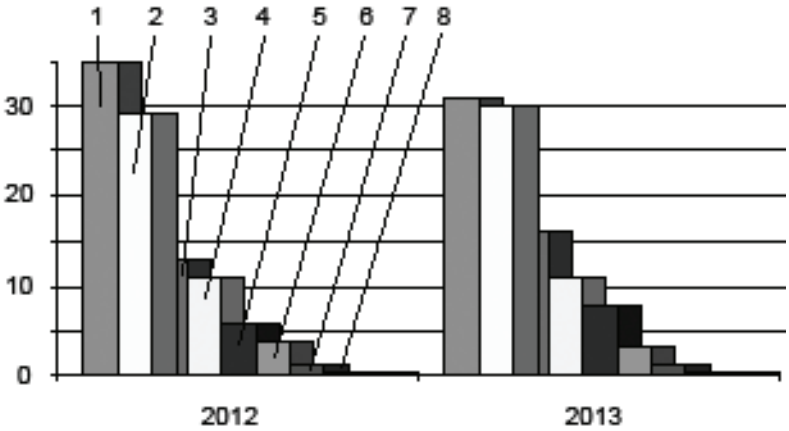
В российской практике реализации страховых продуктов сложилось несколько видов каналов продаж, в том числе и через кредитные организации (рис.1). При этом совершенно очевидно, что каждый из каналов продаж страховых продуктов имеет свои достоинства и недостатки. Так, прямые продажи обеспечивают полный контроль над процессом реализации страховых продуктов и формирования клиентской базы, но вместе с тем производят высокие первоначальные затраты, а также низкую мотивацию на активное привлечение клиентов. Агентские продажи, напротив, обеспечивают низкие первоначальные затраты и высокую мотивацию привлечения клиентов, однако отличаются низкой управляемостью процессом продажи и гарантируют высокое комиссионное вознаграждение. Брокерские продажи имеют возможность привлечения большого страхового портфеля и широкой клиентской базы, а также обеспечивают экономию издержек за счет общения клиента с профессиональным посредником, но вместе с тем характеризуются низкой управляемостью, высокой нестабильностью в долгосрочном периоде и недостаточной юридической защищенностью [1, 13, 14].

Из данных рис. 1 следует, что в 2013 г. наибольшей долей страховых взносов характеризовались каналы продаж без участия посредников – 31%, через физических лиц и ИП – 30% и кредитные организации – 16%. При этом в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наибольший прирост страховых взносов составили каналы продаж через автодилеров – 38%, кредитные организации – 36%, а также туроператоров – 36% [18]. При нулевом приросте реализации страховых продуктов без участия посредников данная тенденция свидетельствует о снижении доли «чистого» страхования и развитии процесса взаимозависимости финансовых рынков.

В мировой практике процесс интеграции банков и страховых компаний начался в 1985 г., когда британская страховая компания Standard Life инвестировала финансовые ресурсы в Bank of Scotland, а французская страховая компания GAN приобрела акции банка Credit Indastriel et Commercial (CIC) [4].

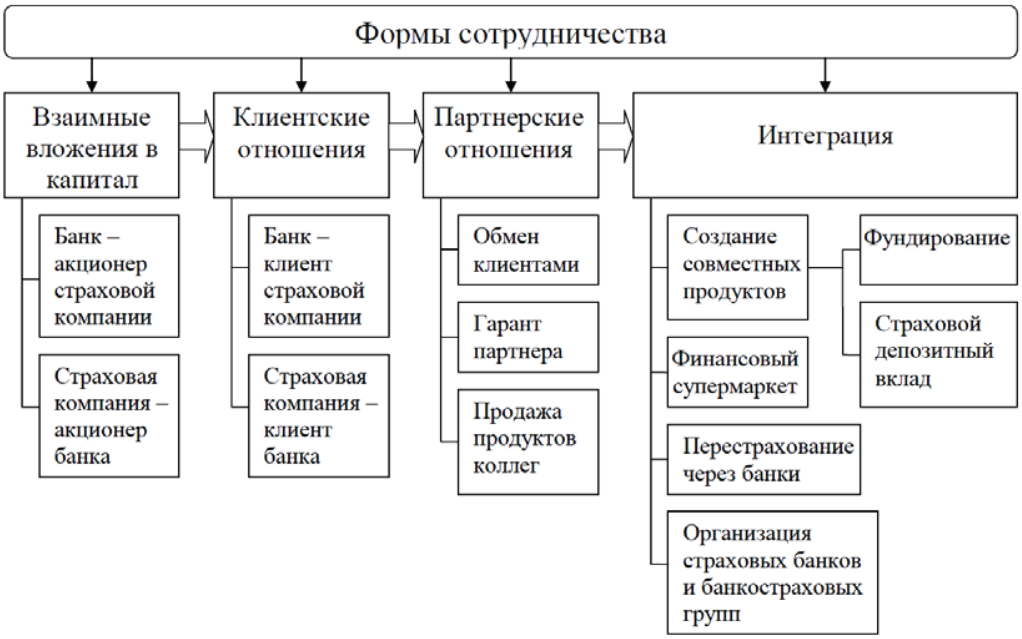
В России изначально взаимоотношения банков и страховых организаций выражались в том, что для страховых компаний банковский сектор служил дополнительным каналом продаж страховых услуг и привлечения клиентов, а страховые организации для банков, в свою очередь, являлись дополнительным источником комиссионного дохода [2]. Сегодня же союз этих двух участников финансового рынка готов предложить клиенту единый продукт, включающий в себя как банковскую услугу, так и встроенный механизм страховой защиты (рис. 2).

Таким образом, инвестиционная деятельность страховых компаний является важнейшим источником финансовых ресурсов для банковских



Источник: составлено авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 1. Структура и динамика страховых взносов по каналам продаж в 2012 и 2013 гг., %: *1* – без участия посредников; *2* – через физических лиц и ИП; *3* – через кредитные организации; *4* – через других юридических лиц; *5* – через автодилеров; *6* – через страховых брокеров; *7* – через страховые организации; *8* – через туроператоров



Источник: составлено авторами.

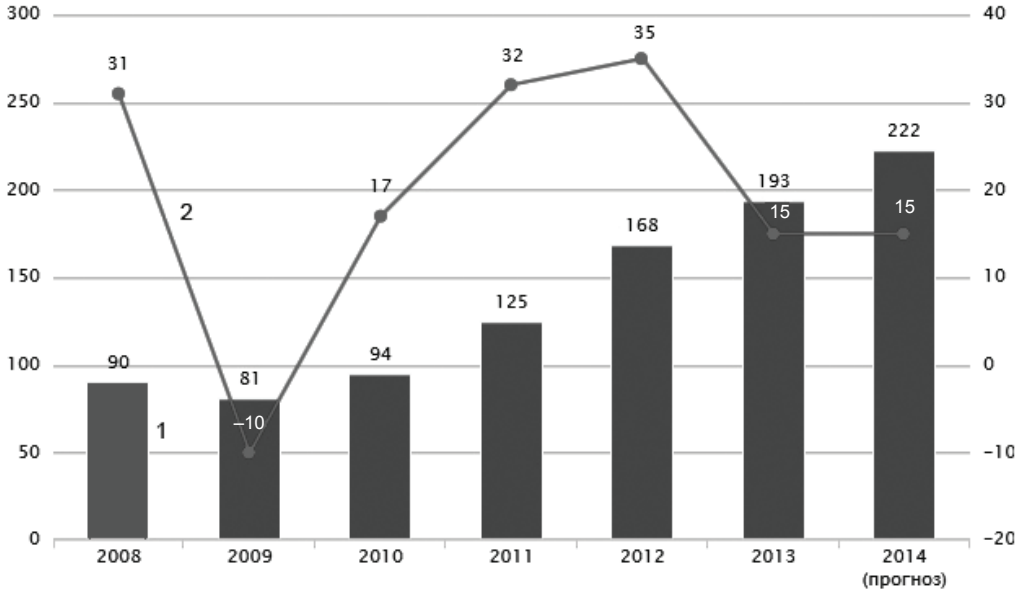
Рис. 2. Формы сотрудничества страховых компаний и банков

учреждений. Кроме того, сотрудничество данных финансовых институтов обеспечивает банки страховой защитой своей деятельности и возможностью привлечения клиентской базы страховых компаний. Страховые организации при этом получают возможность надежного размещения своих финансовых ресурсов, расширения клиентской базы, а также банковского сопровождения своих операций на страховом рынке [9].

В общем виде банкострахование представляет собой организацию системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через единую точку продаж, зачастую – через сеть отделений банка. Цель банкострахования заключается в увеличении банковских и страховых портфелей за счет реализации основных направлений сотрудничества банков и страховых компаний [5, 19].

Рассмотрим динамику и структуру рынка банкострахования. Темпы прироста российского рынка банкострахования снизились с 35% в 2012 г. до 15% в 2013 г. (рис. 3).

По итогам 2013 г. страховые взносы всего рынка банковского страхования составили 172 108 936 тыс. руб., страховые выплаты – 39 167 229 тыс. руб., соответственно, коэффициент выплат – 22,76% (табл. 1) [17]. Вместе с тем основными источниками роста в 2013 г. стали страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании (прирост составил 45%) и страхование, не связанное с кредитованием (прирост – 257%). При этом лидер по объему прошлых лет – автострахование – практически полностью перешло в дилерский канал продаж, в результате чего падение в данном сегменте составило 33%. Кроме того, произошло сокращение объемов в страховании юри-



Источник: данные рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 3. Динамика рынка банкострахования в России в 2008–2014 гг.:
1 – объем банкострахования, млрд руб. (левая шкала);
2 – темпы прироста взносов, % (правая шкала)

Таблица 1

Структура российского банкострахования в 2013 г.

Вид страхования	Страховые взносы, тыс. руб.	Страховые выплаты, тыс. руб.	Доля рынка (взносы), %
Банкострахование, всего	172 108 936	39 167 229	100
Розничное страхование, связанное с кредитованием	127 090 585	28 845 973	73,84
В том числе:			
– ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита)	10 823 417	1 385 042	6,29
– автострахование (КАСКО, ОСАГО, ДСАГО)	38 173 374	23 406 985	22,18
– страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, в т.ч. от несчастного случая	59 023 457	2 773 766	34,29
– страхование заемщика от потери работы	8 087 960	172 624	4,70
– прочие виды розничного страхования заемщиков	10 982 377	387 213	6,38
Розничное страхование клиентов банков, не связанное с кредитованием	22 741 853	269 168	13,21
В том числе:			
– смешанное страхование жизни (дожитие, нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	7 097 720	46 916	4,12
– страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	186 554	1 529	0,11
– инвестиционно-страховые продукты страхования жизни	7 500 013	396	4,36
– страхование выезжающих за рубеж	394 427	51 033	0,23
– страхование имущества физических лиц	2 849 132	69 816	1,65
– прочие виды розничного страхования клиентов банка, не связанных с кредитованием	4 714 007	85 612	2,47
Страхование юридических лиц через банки	13 839 208	4 616 437	8,04
В том числе:			
– страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в т.ч. ИП	530 499	12 526	0,31
– страхование имущества заемщиков (залоговое имущество, товары на складе, товары в обороте)	7 826 093	2 099 621	4,55
– сельскохозяйственное страхование заемщиков	1 053 588	646 642	0,61
– прочие виды страхования рисков юрлиц, связанных с банковскими услугами	4 429 028	296 956	2,57
Страхование рисков банка	8 240 289	5 430 447	4,79
В том числе:			
– страхование специфических рисков банков (BBB, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских карт)	811 139	500 317	0,47
– страхование имущества банков (автопарк, недвижимость)	1 206 511	882 641	0,70
– страхование сотрудников банков (ДМС, НС, страхование жизни и здоровья)	5 797 685	3 975 802	3,37
– прочие виды страхования банковских рисков	424 954	71 685	0,25

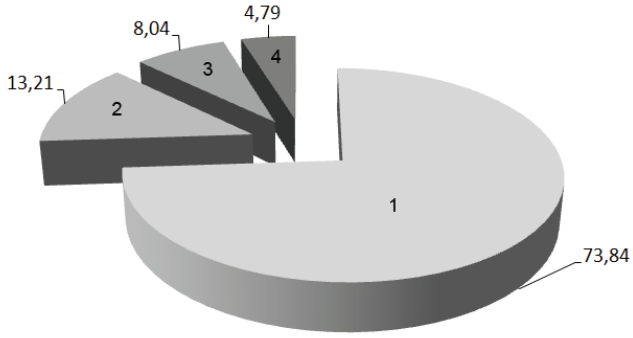
Источник: таблица составлена авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

дических лиц через банки и в страховании собственных рисков банков (на 8 и 18% соответственно).

Отдельно следует отметить высокий темп прироста в 2013 г. нового направления банкострахования – некредитное страхование (прирост 257%). Так, доля страхования, не связанного с кредитованием, в общей структуре банкострахования увеличилась с 4% в 2012 г. до 14% в 2013 г. [3].

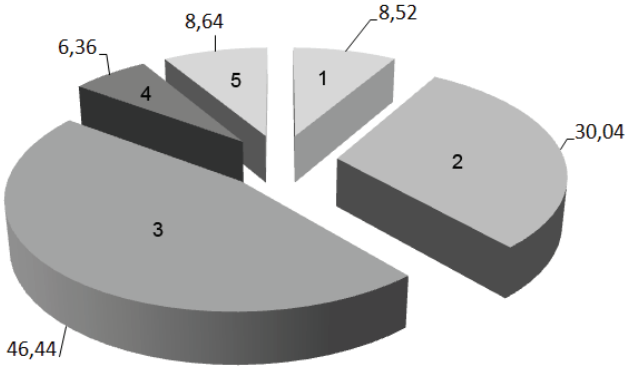
Из данных табл. 1 следует, что в 2013 г. наибольший удельный вес в банкострахования имели: розничное страхование, связанное с кредитованием, – 73,84% всех взносов, розничное страхование клиентов банка, не связанное с кредитованием, – 13,21, страхование юридических лиц через банки – 8,04, страхование рисков банка – 4,79% (рис. 4).

При этом в структуре розничного страхования, связанного с кредитованием, наибольшую долю занимают страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов (34,29%) и автострахование (22,18%). В структуре розничного страхова-



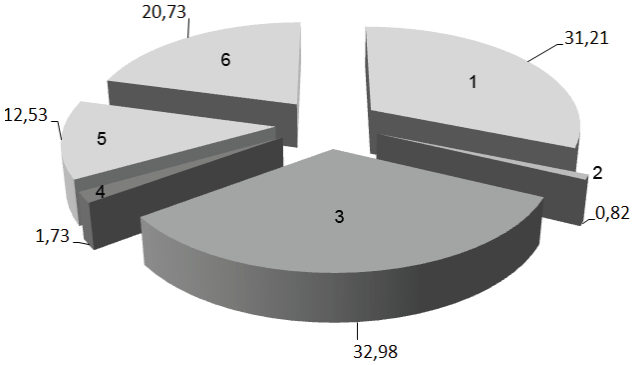
Источник: составлено авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 4. Структура российского банкострахования в 2013 г., %:
1 – розничное страхование, связанное с кредитованием;
2 – розничное страхование, не связанное с кредитованием;
3 – страхование юридических лиц через банки;
4 – страхование рисков банка



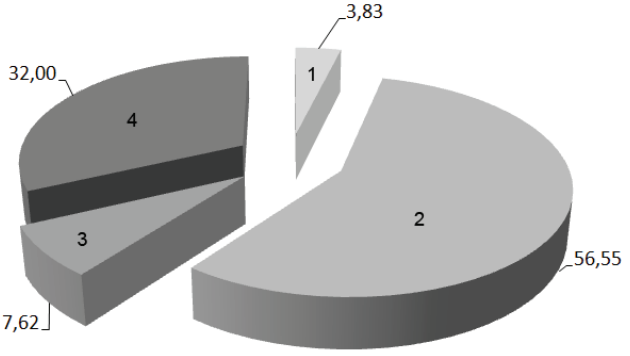
Источник: составлено авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 5. Структура розничного страхования, связанного с кредитованием, в 2013 г., %:
1 – ипотечное страхование; *2* – автострахование;
3 – страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов; *4* – страхование заемщика от потери работы; *5* – прочие виды



Источник: составлено авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 6. Структура розничного страхования, не связанного с кредитованием, в 2013 г., %:
1 – смешанное страхование жизни; *2* – страхование ренты, аннуитетное страхование, пенсионное страхование; *3* – инвестиционно-страховые продукты страхования жизни; *4* – страхование выезжающих за рубеж; *5* – страхование имущества физических лиц;
6 – прочие виды

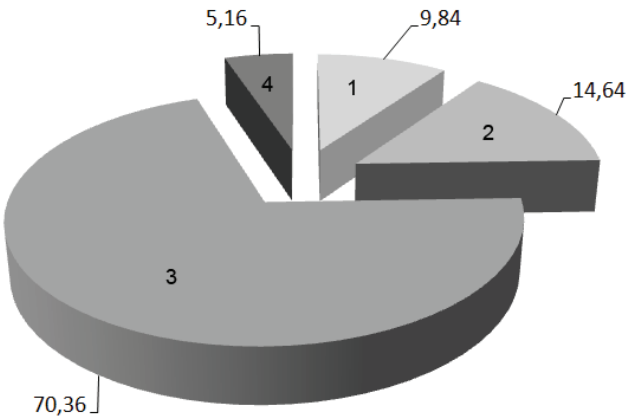


Источник: составлено авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 7. Структура страхования юридических лиц через банки в 2013 г., %:
1 – страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса; *2* – страхование имущества заемщиков; *3* – сельскохозяйственное страхование заемщиков; *4* – прочие виды

ния, не связанного с кредитованием, наибольший удельный вес имеют инвестиционно-страховые продукты страхования жизни (4,36%) и смешанное страхование жизни (4,12%). В составе страхования юридических лиц через банки наибольшая доля – у страхования имущества заемщиков (4,55%), а в структуре страхования рисков банков – у страхования сотрудников банков (3,37%). Таким образом, в общем виде выделяют следующие основные продукты банкострахования:

– розничное страхование, связанное с кредитованием: ипотечное страхование, автострахование, страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, страхование заемщика от потери работы (рис. 5) [17];
– розничное страхование, не связанное с кредитованием: смешанное страхование жизни, страхование ренты, аннуитетное страхование, пенсионное страхование, инвестиционно-страховые продукты страхования жизни, страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц (рис. 6) [17];
– страхование юридических лиц через банки: страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, страхование имущества заемщиков, сельскохозяйственное страхование заемщиков (рис. 7) [17];



Источник: составлено авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

Рис. 8. Структура страхования рисков банков в 2013 г., %:
1 – страхование специфических рисков банков;
2 – страхование имущества банков;
3 – страхование сотрудников банков; *4* – прочие виды

– страхование рисков банков: страхование специфических рисков банков, страхование имущества банков, страхование сотрудников банков (рис. 8) [17].

Ведущими участниками рынка банкострахования в 2013 г. являлись: ООО «Группа Ренессанс страхование», доля страховых взносов которого составила 12,5%, ОАО «Альфа Страхование» – 10,2, ООО СК «ВТБ Страхование» – 9,8, СОАО «ВСК» – 7,6, ООО СК «Согласие» – 6,9%. Отдельно следует отметить высокий темп прироста в 2013 г. страховых взносов ООО СК «Сбербанк страхование» более чем в 106 раз, а также ООО «Группа Ренессанс страхование» – почти в 5 раз (табл. 2) [17].

По прогнозным данным агентства «Эксперт РА», в 2014 г. рынок банкострахования ожидал сохранения темпа прироста взносов на 15%. При этом сдерживающее влияние на рынок должны были оказывать макроэкономическая и политическая нестабильность, снижение темпов кредитования, а также насыщение сектора страхования жизни и здоровья при потребительском кредитовании. Вместе с тем прогнозировалось развитие некредитного страхования, приносящего дополнительный комиссионный доход банкам, однако его рост также должно было ограничивать снижение платежеспособного спроса населения [3].

В настоящее время отношения банков и страховых компаний являются выгодным сотрудничеством, в результате которого банки, помимо получения дополнительного дохода в виде комиссионного вознаграждения, приобретают конкурентные преимущества для продвижения своих продуктов, а страховые компании получают дополнительные каналы продаж своих страховых продуктов, а также банковскую гарантию, повышающую их надежность [6]. Таким образом, взаимоотношения банков и страховых организаций выгодно не только для них самих, но и для клиентов (рис. 9).

Наряду с преимуществами сотрудничества банков и страховых компаний необходимо выделить факторы, препятствующие развитию рынка банкострахования [11]:

- недостаточное развитие законодательной базы, обеспечивающей интеграцию деятельности банковских и страховых организаций;
- низкая финансовая, а также страховая культура населения;
- недостаточная разработанность технологий процесса продаж.

Вместе с тем банки и страховые компании как субъекты хозяйствования и одни из главных учас-

Таблица 2

Лидеры банкострахования на российском финансовом рынке в 2013 г.

Компания	Страховые взносы, тыс. руб.	Страховые выплаты, тыс. руб.	Темпы прироста взносов, %	Доля рынка (взносы), %
Банкострахование, всего	172 108 936	39 167 229	27,2	100,0
ООО «Группа Ренессанс страхование»	21 592 489	1 195 841	371,4	12,5
ОАО «Альфа Страхование»	17 508 631	1 165 208	84,0	10,2
ООО СК «ВТБ Страхование»	16 952 559	1 733 414	58,6	9,8
СОАО «ВСК»	13 161 628	6 197 655	8,4	7,6
ООО СК «Согласие»	11 875 661	6 247 395	10,5	6,9
ОСАО «РЕСО Гарантия»	11 420 942	7 061 558	14,5	6,6
ЗАО «Русский Стандарт Страхование»	9 611 918	1 122 717	–11,7	5,6
ООО СК «Сбербанк страхование»	9 028 822	22 178	10 519,0	5,2
ОАО «Страховая группа «Согаз»	8 086 084	3 296 021	59,1	4,7
Страховая группа «Альянс»	6 503 421	752 067	76,0	3,8

Источник: таблица составлена авторами на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru.

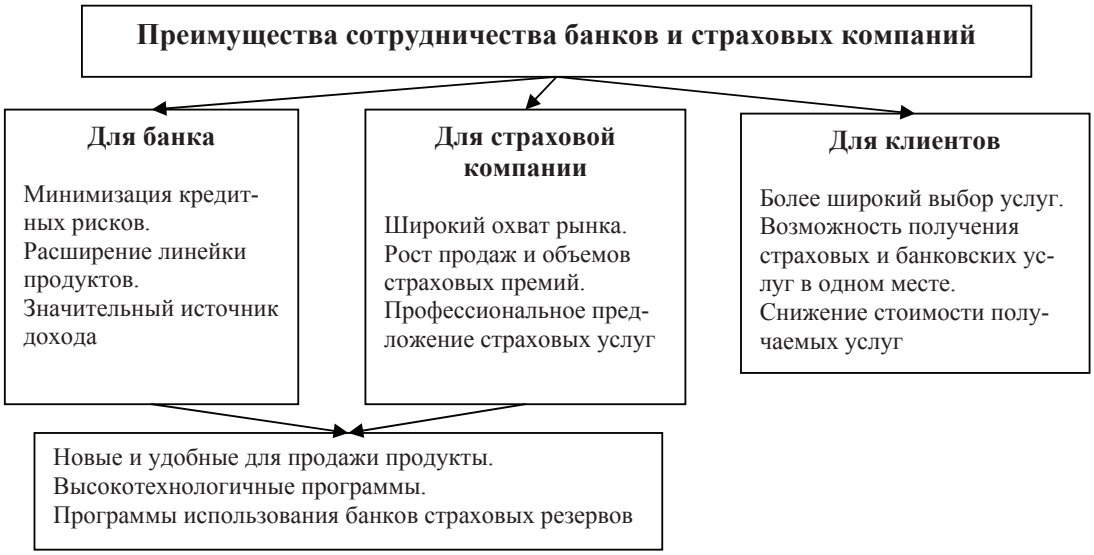


Рис. 9. Преимущества сотрудничества банков и страховых компаний

Источник: составлено авторами.

тников финансовой системы могут служить источником нанесения государству экономического вреда и финансовых потерь. Следовательно, банкострахование как инструмент достижения экономической безопасности немыслимо без соответствующего государственного надзора и регулирования [15].

Также следует отметить, что отдельные условия сотрудничества данных финансовых институтов вступают в противоречие с требованиями антимонопольного законодательства. По результатам исследования, проведенного ФАС России, в зависимости от возможности заемщика самостоятельно выбрать страховую компанию можно выделить следующие формы сотрудничества [10]:

– эксклюзивную, характеризующуюся сотрудничеством банка только с одной страховой компанией, что не предоставляет заемщику права выбора страховщика;
– ограниченную, характеризующуюся сотрудничеством банка с несколькими страховыми организациями, что предполагает выбор заемщиком из «открытого» или «закрытого» перечня этих страховых организаций;
– открытую, которая дает заемщику возможность самостоятельно выбирать страховую компанию для страхования рисков, необходимого в соответствии с программой кредитования.

Для обеспечения конкуренции на страховом рынке оптимальной является «открытая» форма сотрудничества банков и страховых организаций.

Порядок взаимодействия и условий взаимоотношений банков и страховых компаний в части обязательного страхования рисков заемщиков установлен постановлением Правительства РФ «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»[1] [7] (рис. 10).

Вместе с тем в 2014 г. Федеральная антимонопольная служба провела опрос 40 страховых компаний в целях изучения сложившейся практики сотрудничества банков и страховых компаний. По результатам данного исследования [2] было установлено, что:

1) комиссия банков за заключение различных договоров страхования составляет 0,01–83%;
2) комиссия банков за предоставление информационных услуг по договорам страхования составляет 5–60%;
3) все опрошенные страховые компании отметили существование практики обязательного открытия депозитов в банках;
4) практику отказов банков принимать полисы страхования отметили 40% опрошенных страховых компаний (в ряде случаев при удовлетворении требований банка).

Отдельно следует отметить, что в основном жалобы граждан, поступающие в Федеральную антимонопольную службу в отношении деятельности кредитных и страховых компаний, вызваны следующими причинами [2]:

1) отказ банка в выдаче кредита без заключения договора страхования;
2) навязывание конкретной страховой компании при страховании рисков заемщика;

[1] О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями: постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 386. URL: http://rg.ru/2009/05/19/postanovlenie-dok.html.

Рис. 10. Механизм взаимодействия банков и страховых компаний на основе постановления Правительства РФ «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»

3) отказ банка принимать страховые полисы иных страховых компаний;
4) включение страховой премии в общую сумму кредита и невозможность ее оплаты другим способом.

Вместе с тем на российском рынке банкострахования наблюдается процесс ужесточения регулирования сотрудничества кредитных и банковских организаций со стороны контролирующих органов. Так, если в 2008 г. в отношении банков и страховых компаний было заведено 139 антимонопольных дел, то в 2011 г. их число увеличилось до 458 [2].

Кроме этого, вступление в силу в июле 2014 г. дополнений к Федеральному закону «О потребительском кредите (займе)»[2] призвано способствовать решению проблемы навязывания дополнительных услуг при кредитовании. Теперь при реализации дополнительных услуг на рынке банкострахования банк обязан обеспечить заемщику возможность согласиться или отказаться от платных дополнительных продуктов, что никак не повлияет на решение банка о выдаче кредита [12]. При этом новая редакция закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»[3] запрещает банкам совмещение функций агента и выгодоприобретателя по договору страхования [8].

Проведенное исследование подтверждает, что работа по государственному регулированию отношений российских кредитных и страховых организаций ведется, однако для обеспечения экономической безопасности субъектов рынка банкострахования авторы считают целесообразными следующие меры [16]:

[2] О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (с изм. и дополн.). URL: http://base.garant.ru/70544866.

[3] Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (с изм. и дополн.). URL: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165386.

- предоставление клиентам выбора страховой компании и страхового продукта на рынке банкострахования;
- повышение финансовой грамотности населения, в том числе за счет расширения информированности клиентов о сути и стоимости приобретаемых страховых продуктов;
- снижение стоимости кредитного страхования, в том числе посредством снижения банковской комиссии;
- установление «периода охлаждения», посредством которого страхователь имеет возможность отказаться от договора страхования без финансовых потерь.

Список литературы

1. *Адамчук Н.Т.* Мировой страховой рынок на пути к глобализации // Труды МГИМО. М.: РОССПЭН, 2004. 591 с.

2. Банкострахование кредитное или некредитное? URL: http://insur-info.ru/opinions/12.

3. Банкострахование. URL: http://raexpert.ru/project/bankstrah/2014/resume.

4. *Гришин П.А., Цыганов А.А.* Анализ факторов эффективности банкостраховой группы // Финансы. 2007. № 9. С. 43–46.

5. *Донецкова О.Ю., Помогаева Е.А.* Банкострахование: учеб. пособие. М.: Директ-Медиа, 2013. 84 с.

6. *Елембаева К.Д.* Эффективность сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний // Молодой ученый. 2014. № 6. С. 411–413.

7. *Загладина Е.* Рынки: требуется обсуждение. URL: http://vedomosti.ru/newspaper/article/352671/trebuetsya_obsuzhdenie.

8. *Кабанцева Н.Г., Ларионова В.А.* Комментарий к Закону РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (постатейный). URL: http://sejchas.ru/commlaw/1322.

9. *Кожевникова И.Н.* Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков // Финансовый менеджмент. 2004. № 6. С. 83–90.

10. Конкурентные аспекты взаимодействия банков и страховщиков. Итоги совместного заседания Экспертных советов ФАС России и Росстрахнадзора. URL: http://fas.gov.ru/clarifications/clarifications_18224.html.

11. *Мазаева М.В., Литвинова Н.Л.* Банки и страховщики: модернизация взаимоотношений. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/banki-i-strahovschiki-modernizatsiya-vzaimootnosheniy.

12. О вступлении в силу Федерального закона «О потребительском кредите (займе)». URL: http://rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=2022.

13. Плюсы и минусы традиционных каналов продаж страховых продуктов. URL: http://expert.ru/ratings/table_246077.

14. Проблемы развития рынка страховых услуг России и ее регионов / под ред. П.В. Акинина. М.: Финансы и статистика, 2004. 288 с.

15. *Русецкая Э.А.* Развитие страхования как инструмента повышения эффективной системы экономической безопасности страны // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 6. С. 40–48.

16. *Русецкая Э.А., Арустамова В.А, Аксененко Е.В., Русецкий М.Г.* Страхование как механизм обеспечения экономической безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 15. С. 5–59.

17. Рэнкинги лидеров банкострахования – 2013. URL: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2013.

18. Рэнкинги страховых компаний. Итоги 2013 года на страховом рынке. URL: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/ins_2013.

19. *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. № 1. С. 11–20.

20. *Цыганов А.А., Сахирова Н.П.* Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты. URL: http://rusacad.ru/docs/nauka/Uch.Zap.36.pdf.

National Interests: Priorities and Security *Economic Security*
ISSN 2311-875X (Online)
ISSN 2073-2872 (Print)

INTERACTION OF BANKS AND INSURANCE COMPANIES IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE FINANCIAL MARKET

El'vira A. RUSETSKAYA,
Yuliya A. USHAKOVA

Abstract

Importance Considering the unstable political and economic situation in the global economy, it is relevant to ensure economic security through a robust mechanism for interaction of banks and insurance companies. Integration of banks and insurance companies not only accumulates internal investment resources boosting profit growth, but also ensures the stability of the entire financial system. It contributes to improving the standard of living, strengthening the social security of and support to population, and enhancing the sustainability of the national economy.

Objectives The research aims at reviewing the existing formats and mechanisms for interaction of banks and insurance companies in the Russian financial market, analyzing dynamics and structure of the bank insurance segment, identifying difficulties in the segment and finding ways to resolve them.

Methods Based on comparative and analytical methods, we review channels used to sell insurance products in the bank insurance segment of Russia, and identify legislative issues relating to interaction of banks and insurance companies.

Results The article describes the most efficient formats for interaction of market actors in the bank insurance segment, and proposes measures to improve the formats.

Conclusions and Relevance It is possible to ensure economic security in managing banks' financial resources provided that there is an effective mechanism for interaction of banks and insurance companies, thus reducing financial risks of banks, and providing more favorable terms and conditions for clients. In this respect, it is necessary to let consumers freely choose an insurance company and insurance product when providing them with information on insurance companies' financial stability, pricing and tariff policies, competitive advantages of insurance products.

Keywords: economic security, bank insurance, sales channels, interaction mechanisms

References

1. Adamchuk N.T. *Mirovoi strakhovoi rynok na puti k globalizatsii. V kn. Trudy MGIMO* [The global insurance market towards globalization. In: MGIMO Proceedings]. Moscow, ROSSPEN Publ., 2004, 591 p.

2. *Bankostrakhovanie kreditnoe ili nekreditnoe?* [Bank insurance: related or not related to loans?]. Available at: http://insur-info.ru/opinions/12. (In Russ.)

3. *Bankostrakhovanie* [Bank insurance]. Available at: http://raexpert.ru/project/bankstrah/2014/resume. (In Russ.)

4. Grishin P.A., Tsyganov A.A. Analiz faktorov effektivnosti bankostrakhovoi gruppy [Analysis of the efficiency factors of a bank insurance group]. *Finansy = Finance*, 2007, no. 9, pp. 43–46.

5. Donetskova O.Yu., Pomogaeva E.A. *Bankostrakhovanie* [Bank insurance]. Moscow, Direkt-Media Publ., 2013, 84 p.

6. Elembaeva K.D. Effektivnost' sotrudnichestva bankovskikh uchrezhdenii i strakhovykh kompanii [The effectiveness of cooperation of banking institutions and insurance companies]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2014, no. 6, pp. 411–413.

7. Zagladina E. *Rynki: trebuetsya obsuzhdenie* [Markets: a discussion is needed]. Available at: http://vedomosti.ru/newspaper/article/352671/trebuetsya_obsuzhdenie. (In Russ.) (accessed 28.11.2012)

8. Kabantseva N.G., Larionova V.A. *Kommentarii k Zakonu RF "Ob organizatsii strakhovogo dela v Rossiiskoi Federatsii" (postateinyi)* [Comments on Law of the Russian Federation "On Insurance industry of the Russian Federation" (article by article)]. Available at: http://sejchas.ru/commlaw/1322. (In Russ.)

9. Kozhevnikova I.N. Finansovo-ekonomicheskie vzaimootnosheniya strakhovykh organizatsii i bankov [Financial and economic relations between insurance organizations and banks]. *Finansovyi menedzhment = Financial Management*, 2004, no. 6, pp. 83–90.

10. Competitive aspects of interaction of banks and insurers. Results of the joint meeting of the expert

panels of the RF Federal Antimonopoly Service and RF Federal Service for Insurance Oversight. Available at: http://fas.gov.ru/clarifications/clarifications_18224.html. (In Russ.)

11. Mazaeva M.V., Litvinova N.L. *Banki i strakhovshchiki: modernizatsiya vzaimootnoshenii* [Banks and insurers: improvement of relations]. Available at: http://cyberleninka.ru/article/n/banki-i-strahovschiki-modernizatsiya-vzaimootnosheniy. (In Russ.)

12. On entry of the Federal Law "On Consumer loans" into legal force. Available at: http://rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=2022. (In Russ.)

13. *Plyusy i minusy traditsionnykh kanalov prodazh strakhovykh produktov* [Pros and cons of traditional channels for selling insurance products]. Available at: http://expert.ru/ratings/table_246077. (In Russ.)

14. *Problemy razvitiya rynka strakhovykh uslug Rossii i ee regionov* [Issues of the development of the insurance service market in Russia and the regions]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2004, 288 p.

15. Rusetskaya E.A. Razvitie strakhovaniya kak instrumenta povysheniya effektivnoi sistemy ekonomicheskoi bezopasnosti strany [Insurance as a tool to enhance the efficiency of the national economic security]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice,* 2010, no. 6, pp. 40–48.

16. Rusetskaya E.A., Arustamova V.A, Aksenenko E.V., Rusetskii M.G. Strakhovanie kak mekhanizm obespecheniya ekonomicheskoi bezopasnosti Rossii [Insurance as a mechanism for ensuring the economic security of Russia]. *Natsional'nye interesy: prioritety i bezopasnost' = National Interests: Priorities and Security*, 2010, no. 15, pp. 5–59.

17. Rankings of bank insurance leaders – 2013. Available at: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2013. (In Russ.)

18. Rankings of insurance companies. Results of 2013 in the insurance market. Available at: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/ins_2013. (In Russ.)

19. Tsyganov A.A., Bryzgalov D.V., Yazykov A.D., Semenyuk A.G. Primenenie mekhanizmov strakhovaniya dlya povysheniya dostupnosti ipotechnykh kreditov dlya naseleniya Rossii [Application of insurance mechanisms to increase the availability of mortgage loans to the population of Russia]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2015, no. 1, pp. 11–20.

20. Tsyganov A.A., Sakhirova N.P. *Institutsional'noe razvitie strakhovogo rynka: teoreticheskie i metodologicheskie aspekty* [Institutional development of the insurance market: theoretical and methodological aspects]. Available at: http://rusacad.ru/docs/nauka/Uch.Zap.36.pdf. (In Russ.)

El'vira A. RUSETSKAYA
North Caucasian Federal University, Stavropol, Russian Federation
elwirasgu@mail.ru

Yuliya A. USHAKOVA
North Caucasian Federal University, Stavropol, Russian Federation
julashka333@yandex.ru