

МОТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Васильева Л.А.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Сферы деятельности банков и страховых организаций часто пересекаются, что создает объективную основу для их тесного взаимодействия. Банки не только осуществляют расчетно-кассовое обслуживание страховщиков, размещают их свободные средства, но и являются одними из крупнейших клиентов страховых компаний. Страховщики, в свою очередь, предлагают банкам страховые услуги, а также способствуют формированию банковских пассивов.

В процессе исследования темы данной статьи необходимо определить основные причины взаимодействия банков и страховых компаний, рассмотреть способы повышения доходности и конкурентоспособности, способы снижения рисков, а также способы дополнительного привлечения ресурсов для банка и для страховой организации в результате их взаимодействия.

В мотивации взаимодействия банков и страховых организаций можно выделить четыре направления: повышение доходности (рисунок 1); повышение конкурентоспособности (рисунок 2); дополнительное привлечение ресурсов (рисунок 3); снижение рисков (рисунок 4) [1].

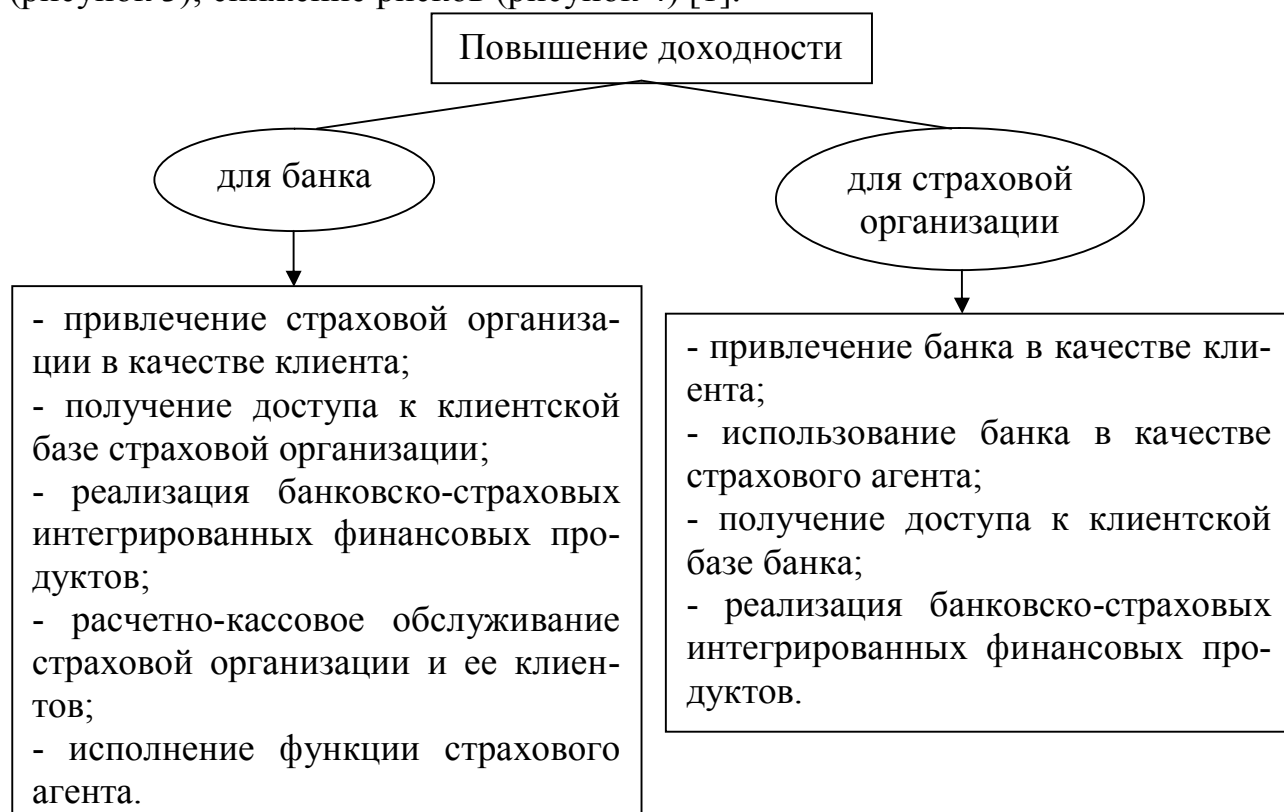


Рисунок 1 – Повышение доходности банка и страховой организации при их взаимодействии¹

¹ Рисунок составлен автором на основании журнала «Банковское дело» №3, 2014. [1]

Для страховой организации банковская база клиентов является привлекательным приобретением. Кроме сравнительно дешевого способа нахождения клиентов, привлекательность клиентуры банка для страховой организации определяется присутствием большого объема информации о каждом клиенте, позволяющей страховщику вернее оценивать риски клиентов.

Потребности клиента банка начинаются с простых депозитных счетов и заканчиваются сложными схемами управления портфелем. Этот диапазон потребностей включает займы, страхование, пенсионные сбережения и инвестиции. Все эти потребности может удовлетворить уникальная организация – банковский страховщик. Успешный банковский страховщик группирует, интегрирует продуктивные коммерческие процессы в общую, сосредоточенную на нуждах потребителя услугу. Следовательно, облегчается восприятие услуги клиентом. Более того, банковское страхование является удобным и универсальным «финансовым супермаркетом» для потребителей.

Расчетно-кассовое обслуживание большого количества клиентов страховых организаций, способствующее увеличению банковских ресурсов, прибыльно для банков. При расчетно-кассовом обслуживании страховых клиентов на их банковских счетах образуются остатки денежных средств, являющиеся заемными средствами для банка. Эти средства банк получает относительно легким и дешевым путем. Кроме того, средства, которые банк получает при расчетно-кассовом обслуживании клиентов страховых организаций, обеспечивают повышенную ликвидность банковского учреждения [2].

Банк исполняет функции страхового агента:

- по вопросам, касающимся эмиссии и размещения на фондовом рынке акций крупных страховых компаний;
- по вопросам трастового (доверительного) управления страховыми резервами.

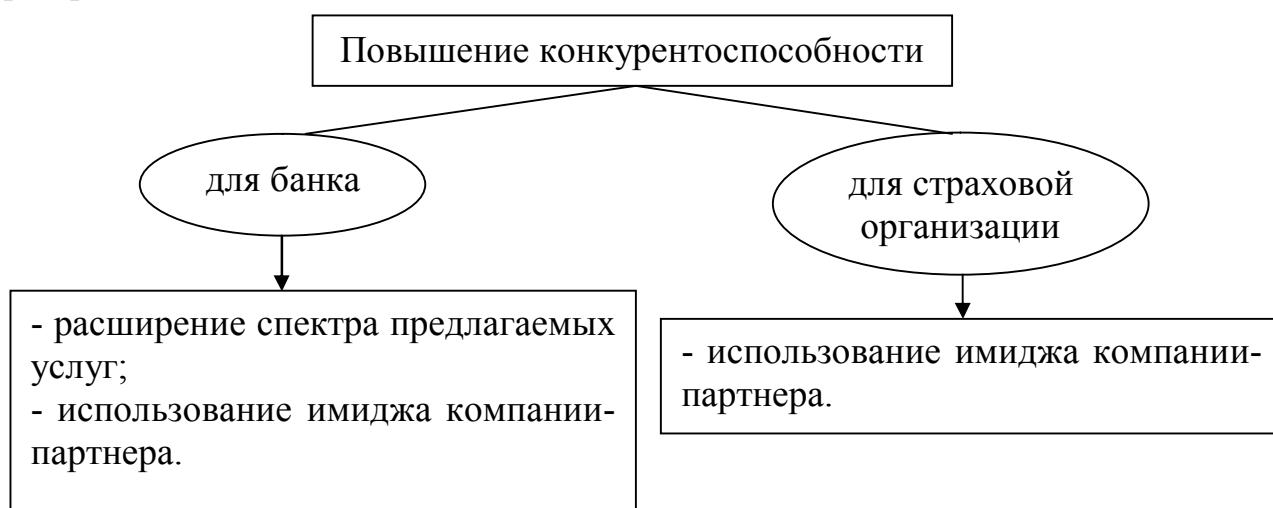


Рисунок 2 – Повышение конкурентоспособности банка и страховой организации при их взаимодействии²

² Рисунок составлен автором на основании журнала «Социально-экономические явления и процессы» №4(050), 2013. [3]

Универсализация банковского дела и усиление конкуренции со стороны других организаций привело к быстрому развитию конгломератов и, как следствие, способствовало расширению ассортимента предоставляемых услуг [3].

Имидж компании – это важная составляющая успешного бизнеса. Для повышения конкурентоспособности на рынке финансовых услуг страховые компании взаимодействуют с такими банками, которые имеют позитивный внутренний и внешний имидж. Банки, в свою очередь, действуют по такому же принципу.

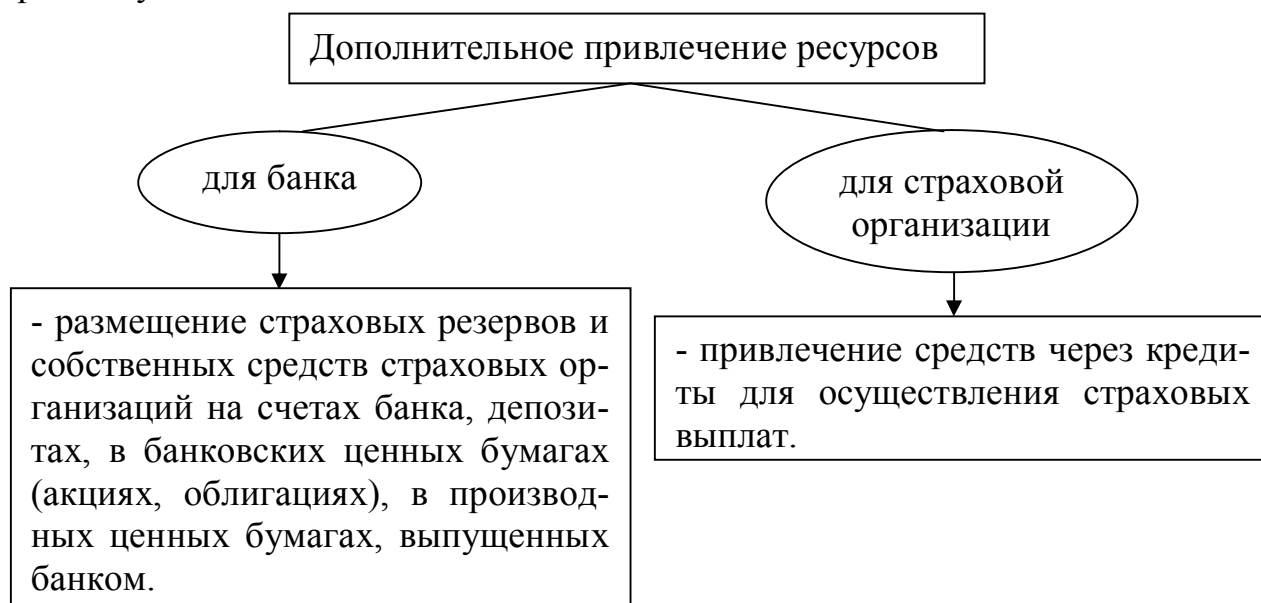


Рисунок 3 – Дополнительное привлечение ресурсов банком и страховой организацией в результате их взаимодействия³

Одной из основных причин сотрудничества банков и страховых организаций является дополнительное привлечение ресурсов. Страховая организация инвестирует свободные страховые резервы и собственные средства в банковские ценные бумаги, на счета в банке. Если страховых резервов не хватает для возмещения страховых выплат, то страховая организация привлекает средства через банковские кредиты.

Причиной взаимодействия банков и страховых организаций также является снижение рисков. Это проявляется в надежном и эффективном размещении страховых резервов и свободных средств в банках-партнерах, а также в инвестировании средств в банковские продукты.

В настоящее время в условиях нестабильности экономической ситуации и необходимости оптимизации банковских рисков банки стали использовать метод страхования банковских рисков. Данный метод весьма перспективный и набирает обороты, так как в случае наступления риска он позволяет получить реальное возмещение ущерба, убытков и прочих неприятностей материального характера [4].

³ Рисунок составлен автором на основании журнала «Банковское дело» №3, 2014. [1]

Банковское страхование, учитывающее специфику банковской деятельности, включает:

- страхование банковских ценностей и другого имущества банков;
- страхование компьютерного оборудования и программного обеспечения в банковской сфере, включая страхование от компьютерного мошенничества;
- страхование от рисков, связанных с применением пластиковых карточек в банковской сфере;
- страхование ответственности персонала банка;
- страхование кредитов (как непосредственное страхование кредитов, так и страхование обеспечения кредитов, включая страхование жизни заемщика);
- страхование банковских вкладов (депозитов);
- комплексное страхование рисков банка ВВВ.

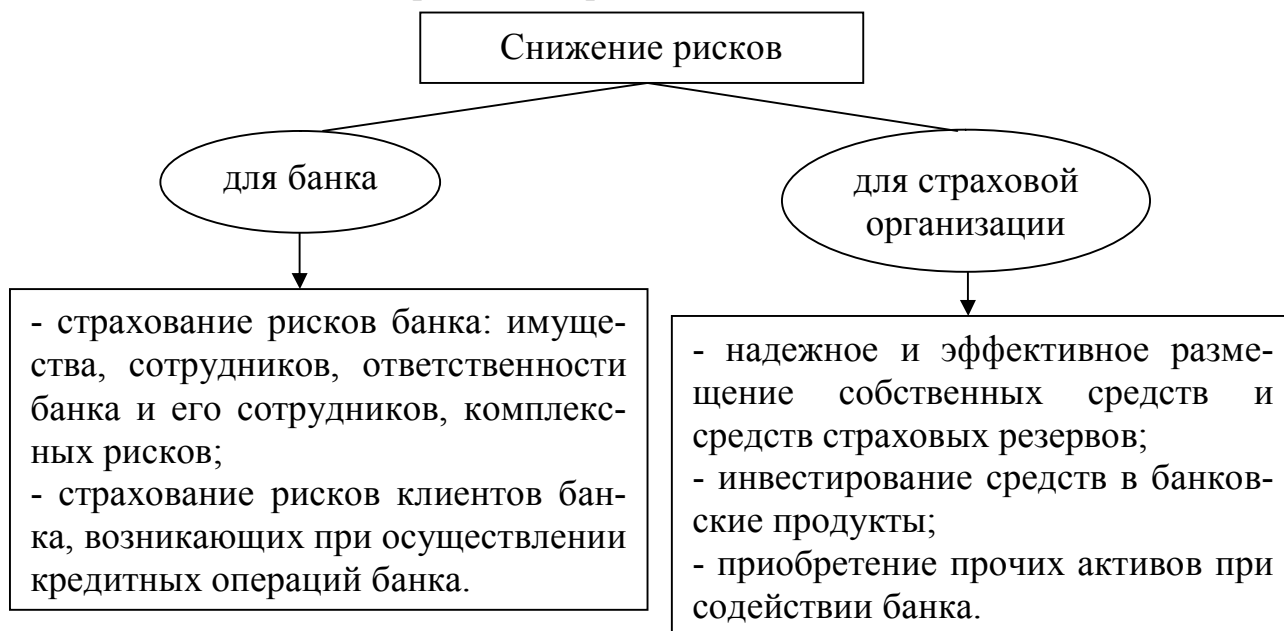


Рисунок 4 – Снижение рисков банка и страховой организации в результате их взаимодействия⁴

Сегодня, в условиях напряженной экономической ситуации, причины взаимодействия банков и страховых организаций следующие:

- банки передают риски своей деятельности страховым организациям;
- банки предпочитают работать с клиентами, которые уже застрахованы от каких-либо рисков. Тем самым, кредитный портфель банков имеет высокий рейтинг;
- страхование помогает банкам привлекать дешевые заемные средства на вторичном рынке, стать более конкурентоспособным и увеличить объемы кредитования;

⁴ Рисунок составлен автором на основании журнала «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» №6(50), 2015. [4]

— страховая организация получает весь клиентский портфель банка, у нее со временем увеличивается масштаб экономии;

— клиенты страховых организаций со временем становятся клиентами банков, это увеличивает объем операций и способствует росту прибыли [5].

Таким образом, в процессе исследования мотивов взаимодействия банков и страховых компаний определены четыре основных направления. Способы повышения доходности у банка и у страховой компании аналогичны: привлечение друг друга в качестве клиента, доступ к клиентской базе, продвижение интегрированных продуктов, выполнение банком роли страхового агента. Повышение конкурентоспособности достигается с помощью использования имиджа компании-партнера. Одним из основных мотивов взаимодействия банков и страховых компаний является дополнительное привлечение ресурсов. А также снижение рисков, которое достигается страхованием рисков банка и его клиентов, размещением страховых резервов на счетах банка-партнера и инвестированием средств в банковские продукты.

Список литературы

- 1. Романова М.В. Состояние и перспективы развития банкострахования в России / М.В. Романова // Банковское дело. – 2014. - № 3. – С. 31-35.*
- 2. Кожевникова И.Н. Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков. / И.Н. Кожевникова. – М.: Анкил, 2005. – 112 с.*
- 3. Гурова О.С., Радюкова Я.Ю. Пути повышения конкурентоспособности банковских структур в современных российских условиях. / О.С. Гурова, Я.Ю. Радюкова // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - №4(050). – С. 60-62.*
- 4. Радчукова Е.О. Проблемы и перспективы страхования банковских рисков в России. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. №6(50). 2015. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-strahovaniya-bankovskih-riskov-v-rossii>. – 20.12.2015.*
- 5. Донецкова О.Ю. Межсекторное взаимодействие финансовых посредников. // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2010. - №13(119). – С. 143-147.*