

## РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИИ СТРАХОВОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

© Башарин Д. Д., Нуйкина М. С., 2017

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Мировой опыт западных стран свидетельствует об интеграции страхового и банковских секторов, что позволяет получить кредитным учреждениям синергетический эффект за счет диверсификации бизнеса и оказания дополнительных услуг большему количеству клиентов.

*Ключевые слова:* кредитная организация, страхование

**В** ряде Европейских стран, таких как Германия, Франция, Швейцария и др. в последние десятилетия наблюдается тенденция усиления интеграции страхового и банковского секторов. Появились различные банковские и страховые концерны, предоставляющие услуги по страхованию.

Одним из направлений данных компаний является формирование и предоставление страховых продуктов, с целью «захвата» рыночной ниши в страховом секторе. Такая тенденция обусловлена следующими причинами:

- Кредитные и страховые организации заинтересованы в диверсификации предоставляемых услуг с целью привлечения большего количества клиентов;
- Интеграция каналов сбыта услуг;
- Увеличение маржинальной прибыли отделений банков за счет их максимальной загрузки;
- Повышение доходности инвестиций за счет дополнительных доходов от страхования.

Среди таких концернов в Европе и США можно отметить компании Fortis, Citigroup/Travellers и CreditSuisse. В Германии — Allianz/DresdnerBank и ERGO/HVB [1].

Таким образом, кредитные учреждения, предоставляя дополнительные услуги по страхованию и, осваивая новые продукты, которые не являются основными, повышают доходность на инвестированный капитал за счет широкой филиальной сети, а также отлаженной клиентской базой.

В Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» кредитной организации запрещается заниматься страховой деятельностью [2]. Кредитные учреждения могут выступать агентами страховых компаний, создавать дочерние общества, как, например ПАО «Сбербанк России». На сегодня Публичное акционерное общество «Сбербанк» имеет в своем активе ряд дочерних компаний с 100 % долей, а именно:

- Негосударственный пенсионный фонд Сбербанка
- ООО СК «Сбербанк страхование».

Дочерние организации выполняют различные функции, которые позволяют увеличивать влияние в различных сегментах рынка. Например, НПФ Сбербанка (Фонд) созданный 17 марта 1995 года — пенсионный фонд открытого типа.

Сегодня в России создаются негосударственные пенсионные фонды (НПФ) — это организации, занимающиеся сбором пенсионных отчислений и инвестированием денежных средств, результатом чего являются выплаты дополнительных пенсий.

К примеру, НПФ Сбербанка (Фонд) предлагает широкий выбор корпоративных и индивидуальных пенсионных программ:

- Обязательное пенсионное страхование.
- Индивидуальные пенсионные планы на базе договоров.
- негосударственного пенсионного обеспечения.
- Корпоративные пенсионные программы для юридических лиц.

Надежность является определяющим фактором успешности любого НПФ, в том числе и НПФ Сбербанка.

Свою деятельность НПФ Сбербанка осуществляет на территории всей России — от Кольского полуострова до Камчатки. Для организации данной деятельности фондом создана уникальная система работы с отдаленными территориями РФ, создана сеть заключения договоров на базе филиалов и отделений ПАО Сбербанк.

Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Сбербанк страхование» основано в 2014 году. 16 июня 2014 года Компания зарегистрирована с наименованием ООО СК «Сбербанк общее страхование», в июле 2014 года переименована в ООО СК «Сбербанк страхование».

По данным рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) в 2016 году ООО СК «Сбербанк страхование» присвоен рейтинг надежности на уровне A++, то есть «Исключительно высокий (наивысший) уровень надежности. Прогноз по рейтингу «стабильный». Это означает высокую вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе» [3].

Перечень осуществляемых видов страхования:

- страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств;
- страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования;
- страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам;
- страхование предпринимательских рисков;
- страхование финансовых рисков;
- страхование от несчастных случаев и болезней;
- медицинское страхование;
- сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных);
- страхование средств наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта);
- страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;
- перестрахование [4].

Перспективы развития рынка страхования в России отмечаются уже не первый год. В целом, по моему мнению, это позволяет страховым компаниям быть уверенным в стабильном росте числа своих клиентов.

Стоит отметить, что при грамотно выстроенной стратегии интеграции банковских и страховых услуг, компании смогут повысить капитализацию бизнеса, а также получить дополнительное конкурентное преимущество за счет повышения лояльности клиентов. По информации из Википедии «Лояльность — корректное, благонадежное отношение к кому-либо или чему-либо», что же касается рынка страховых услуг в России, то тут она очень не велика, поэтому, на мой взгляд, каждая компания должна выстраивать свою стратегию очень благонадежную по отношению к своему клиенту. Так, например один из принципов «Сбербанка России»:

«Все для клиента

Вся наша деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов

Мы хотим удивлять и радовать клиентов качеством услуг и отношением

Мы превосходим ожидания клиентов» [5].

Данная стратегия, по моему мнению, позволяет видеть их принципы достаточно целенаправленными на достижение максимальных результатов.

Лояльность это индикатор позволяющий ощутить всю величину действий направленных для потребителей услуг, чем выше уровень предоставляемых услуг, тем выше уровень лояльности. Цель каждой организации поддерживать этот уровень высоким, стоит только снизить качество предоставляемых услуг, как уровень удовлетворенности клиентов упадет, что приведет к оттоку числа клиентов. Рынок страховых продуктов очень требовательный, так

как клиенты доверяют самое главное, а именно свою безопасность одну из базовых потребностей. Поэтому и качество предлагаемых услуг должно быть максимально ориентировано на клиентов.

На сегодня клиентская лояльность является одним из факторов конкурентоспособности любой страховой компании. Если компания умеет управлять лояльностью, то даст ей возможность не принимать «сомнительных» клиентов и не принимать такие же объекты, но и позволит удерживать постоянных и привлечь новых благонадежных клиентов. Вопрос повышения лояльности требует привлечения как финансовых так и не финансовых инструментов, но результат внедрения программ лояльности превзойти все ожидания. ■

- 
1. Страховые услуги банков [Электронный ресурс] // Страхуй сам: Интернет-портал – URL: <http://www.strahyi.ru/material/strahovye-uslug-bank> (Дата обращения: 14.02.2017)
  2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Информационно-правовое обеспечение Гарант URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/10105800/paragraph/1073742365> (Дата обращения: 14.02.2017)
  3. Эксперт РА [Электронный ресурс] // Эксперт РА: Рейтинговое агентство – URL: <http://raexpert.ru> (Дата обращения: 14.02.2017)
  4. НПФ Сбербанк [Электронный ресурс] // НПФ Сбербанк: Интернет-портал – URL: <http://www.npfsberbanka.ru/about/> (Дата обращения: 14.02.2017)
  5. Сбербанк Страхование [Электронный ресурс] // Сбербанк Страхование: Интернет-портал – URL: <https://sberbankins.ru/about/> (Дата обращения: 14.02.2017)

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- НПФ Сбербанк [Электронный ресурс] // НПФ Сбербанк: Интернет-портал – URL: <http://www.npfsberbanka.ru/about/> (Дата обращения: 14.02.2017)
- Сбербанк Страхование [Электронный ресурс] // Сбербанк Страхование: Интернет-портал – URL: <https://sberbankins.ru/about/> (Дата обращения: 14.02.2017)
- Страховые услуги банков [Электронный ресурс] // Страхуй сам: Интернет-портал – URL: <http://www.strahyi.ru/material/strahovye-uslug-bank> (Дата обращения: 14.02.2017)
- Эксперт РА [Электронный ресурс] // Эксперт РА: Рейтинговое агентство – URL: <http://raexpert.ru> (Дата обращения: 14.02.2017)
- Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Информационно-правовое обеспечение Гарант URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/10105800/paragraph/1073742365> (Дата обращения: 14.02.2017)
-

## **Development of integration insurance and banking sectors through creation of new banking products**

© **Basharin D., Nuikina M., 2017**

---

International experience shows integration of insurance and exchanging sectors which allows credit institutions get a synergistic effect through diversification of business and additional services to more clients.

*Keywords:* credit institutions, insurance