

УДК 336.717

ОЦЕНКА ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Подопригора И.В.

к.э.н., доцент,

Томский университет систем управления и радиоэлектроники,

Томск, Россия

Мендусь Р.Р.

магистрант,

Томский университет систем управления и радиоэлектроники,

Томск, Россия

Аннотация: В настоящее время в результате влияния глобализации и общемировых тенденций на экономику России получило активное развитие банкострахование, которое позволяет расширить спектр страховых услуг и эффективно управлять банковскими рисками, оказывая положительное влияние на развитие страхового рынка и банковского сектора.

Осуществление деятельности страховыми посредниками осуществляется в интересах страховщиков или страхователей. Сущность их деятельности состоит в том, что страховые посредники осуществляют подбор для страхователей страховых продуктов той или иной страховой организации, а при представлении интересов страховщиков – поиск и расширение клиентской базы страховых компаний. Эта деятельность состоит в оказании услуг по подбору страхователей или страховщиков, условий страхования, оформлению, заключению и сопровождению договора страхования оформлению документов при урегулировании требований о страховой выплате и осуществлению консультационной деятельности.

Ключевые слова: рынок банкострахования, анализ продаж, банковские продукты, премии, проблемы развития, перспективы развития, канал продаж.

EVALUATION OF THE SALE OF INSURANCE PRODUCTS

Podoprigora I.V.

Ph.D., associate Professor,

Tomsk University of control systems and Radioelectronics,

Tomsk, Russia

Mendus R.R.

undergraduate,

Tomsk University of control systems and Radioelectronics,

Tomsk, Russia

Abstract: Currently, the effect of globalization and global trends on the economy of Russia received the active development of Bank assurance, which allows to expand the range of insurance services and effective management of banking risks, providing a positive impact on the development of the insurance market and the banking sector.

The implementation of the activities of insurance intermediaries is carried out in the interests of insurers or policyholders. The essence of their activities is that insurance intermediaries carry out the selection for insurers, insurance products of any insurance organization, and the representation of insurers – search and expansion of client base of insurance companies. This activity consists in the provision of services on the selection of insurers or insurers of the terms of insurance, registration, conclusion and support of insurance contract the execution of documents for settlement of claims for insurance payment and implementation of consultation activities.

Keywords: the market of Bank insurance, sales analysis, Bank products, awards, problems and prospects of development, channel sales.

Рынок банкострахования следует рассматривать как совокупность экономических отношений между страховыми компаниями и банками.

Оценивая текущее состояние отечественного страхового рынка, можно говорить о его продолжающейся стагнации, что проявляется в снижении объемов страховых премий в наиболее значимых его сегментах и видах страхования, сокращении количества филиалов крупных страховых компаний, росте убыточности основных сегментах страхования и падении показателей рентабельности.[3]

В данной работе мы провели анализ продаж крупнейшего игрока на рынке страховых продуктов ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 гг.

В таблице 1 представлены основные данные относительно финансовых показателей деятельности банка, полученную в результате продажи страховых продуктов.

Таблица 1 – Чистые результаты от страховой деятельности ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 гг., млрд. руб. [6]

Показатель	Годы			Абсолютное изменение, ±			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Нетто-премии									
Подписанные премии, всего	7,9	39	225	31,1	186	217,1	493,67 %	576,92 %	2848,10%
Премии, переданные по договорам перестрахования	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	-	200,00 %	-
Возвраты премий	0	0,3	8,7	0,3	8,4	8,7	-	2900,00 %	-

Итого нетто-премий	7,9	38,6	216,1	30,7	177,5	208,2	488,61%	559,84%	2735,44%
Выплаты, нетто	7,2	31,0	206,6	23,8	175,6	199,4	430,56%	666,45%	2869,44%

На рисунке 1 показана динамика нетто-премий и выплат по страхованию ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 гг.

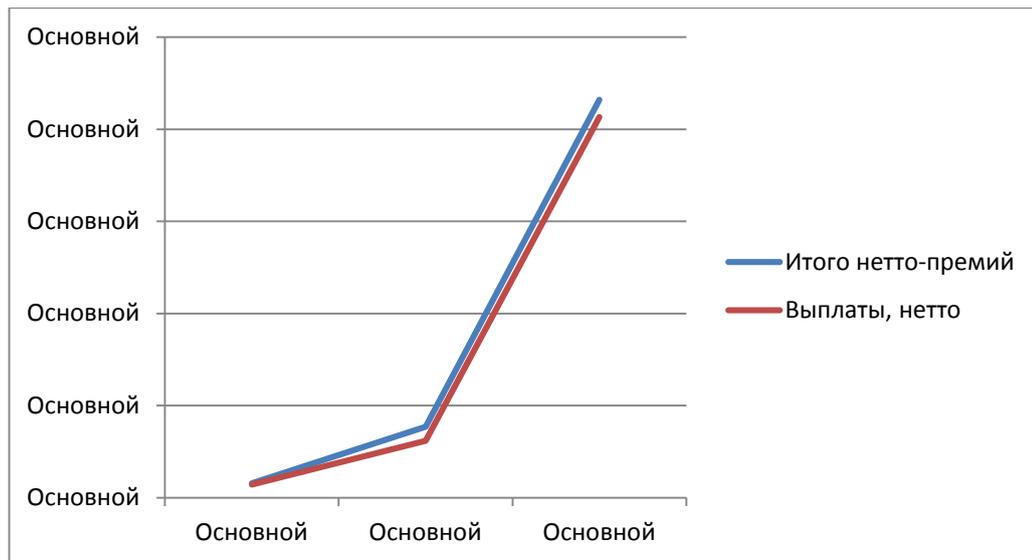


Рисунок 1 – Динамика нетто-премий и выплат по страхованию ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 гг.

На основании приведенной таблицы 1 и рисунка 1 видно, что сумма полученных нетто-премий превышает сумму выплат, что говорит о положительном остатке средств при совершении операций.

Далее проанализируем основные банковские страховые продукты, которые продает ПАО «Сбербанк» своим клиентам. В таблице 2 представим структуру основных продаж банковских страховых продуктов.

В таблице 2 представлены основные данные относительно структуры распределения страховых продуктов ПАО «Сбербанк». [6]

Таблица 2 – Структура распределения страховых продуктов ПАО «Сбербанк»

Программа страхования	Доля в общей структуре, %
Мультиполис Онлайн	2,43
Программа страхования «Защита дома»	3,58
«Защита близких»	0,59
Страхование путешественников	15,68
Страхование от несчастных случаев и болезней	14,28
Страхование банковских карт «Защита карт»	37,51
Накопительное страхование жизни	4,36
Инвестиционное страхование жизни	12,59
Страхование залогового имущества в рамках жилищных и автокредитов для физических лиц	8,98

На основании данных таблицы 2 представим рисунок 2, на основании которого сделаем выводы относительно структуры продажи банковских продуктов.



Рисунок 2 – Структура продажи страховых продуктов ПАО «Сбербанк» в 2015 г.

Из данных таблицы 2 и рисунка 2 отметим, что наибольшая доля страховых продуктов приходится на страхование банковских карт. Доля страхования на данный вид услуги ПАО «Сбербанк» составляет 32%. Это объясняется тем фактом, что в настоящее время ПАО «Сбербанк» является крупнейшим банком-эмитентом в РФ по выпуску банковских карт. Сбербанк в 2015 году увеличил объем эмитированных пластиковых карт в годовом выражении на 16% до 118 млн. штук.

Далее проанализируем основные данные о премиях, подписанных по договорам страхования.

Таблица 3 – Динамика изменения премий, подписанных по договорам страхования за 2014-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	Годы		Изменение	
	2014	2015	Абсолютное, ±	Относительное, %
Премии, подписанные по договорам страхования, всего	36377214	43569458	7192244	119,77%
Премии, переданные по договорам перестрахования	58384	66727	8343	114,29%
Возврат страховых премий по договорам страхования	344600	1478629	1134029	429,09%
Возврат страховых премий по договорам исходящего перестрахования	5	99	94	1980,00%
Премии по договорам страхования, нетто перестрахование	35974235	42024201	6049966	116,82%

На основании данных таблицы 3 видно, что увеличение премий, подписанных по договорам страхования, составило на 19,77% в

относительном выражении или на 7192244 тыс. руб. в абсолютном выражении. Возврат страховых премий при этом увеличился на 328,09% или на 1134029 тыс. руб., а по договорам исходящего перестрахования на 94 тыс. руб.

Таблица 4 – Динамика изменения премий, подписанных по договорам страхования с УДУ и без УДУ за 2014-2015 гг., тыс. руб. [6]

Показатель	Годы		Изменение	
	2014	2015	Абсолютное, ±	Относительное, %
Премии, подписанные по договорам с УДУ	2299282	2115976	-183306	92,03%
Премии, подписанные по договорам без УДУ, в т.ч.:	34077932	41453482	7375550	121,64%
Инвестиционное страхование жизни	22227682	24781172	2553490	111,49%
Срочное страхование жизни	11850250	16672310	4822060	140,69%

На основании данных таблицы 4 видно, что наблюдается снижение премий, подписанных по договорам с УДУ на 7,97%. В тоже время, премии, подписанные по договорам без УДУ выросли на 21,64% или на 7375550 тыс. руб., в том числе на 11,49% по инвестиционному страхованию и на 40,69% по страхованию жизни.

По всем резервным группам количество страховых выплат не превышает 200, при этом развитие убытков ограничено 3 кварталами и наблюдается в единичных случаях.

Стоит отметить, что продажа страховых услуг в ПАО «Сбербанк» в последние годы, как и в общей тенденции приобрела высокое значение.

Анализируя основные банковские страховые продукты ПАО «Сбербанк» стоит заметить, что в настоящее время выбор продуктов довольно разнообразен и касается разных направлений страхования от страхования собственной жизни и имущества, до страхования своих близких.

Заметим, что основным продуктом продажи страховых продуктов в банке являются страхование банковских карт. Доля продаж страховых услуг составляет 37,51%. Это связано с тем, что ПАО «Сбербанк» в данный момент является лидером по эквайрингу пластиковых карт в РФ среди банков. Страхование путешественников составляет 15,68% и находится на втором месте по продажам. На третьем месте по продажам страховых продуктов расположены продажи страховых продуктов от несчастных случаев и болезней.

Увеличение премий, подписанных по договорам страхования увеличилось на 19,77% в относительном выражении или на 7192244 тыс. руб. в абсолютном выражении.

Наблюдается снижение премий, подписанных по договорам с УДУ на 7,97%. В тоже время, премии, подписанные по договорам без УДУ выросли на 21,64% или на 7375550 тыс. руб., в том числе на 11,49% по инвестиционному страхованию и на 40,69% по страхованию жизни.

На основании приведенного материала, как видно доля страховых услуг в настоящее время конечно растет, но не столь значительными темпами. В тоже время стоит отметить, что большинство страховых услуг банка приходится на долю страхования рисков страховых продуктов. Говоря о страховых услугах, которые непосредственно касаются иных сфер жизни (страхование жизни, страхование при путешествии и т.д.), то на их долю приходится незначительная доля, в связи с тем, что это в большей связи связано с трудностью развития самого же страхового рынка в РФ.

Согласно данным ЦБ РФ, по состоянию на 1 января 2016 года в России действовало 334 страховые организации. В 2014 году страховых организаций было 404[3]. Таким образом, за 2015 год лицензий были лишены 70 страховых компаний, что составляет 16,5 %(рис. 3).

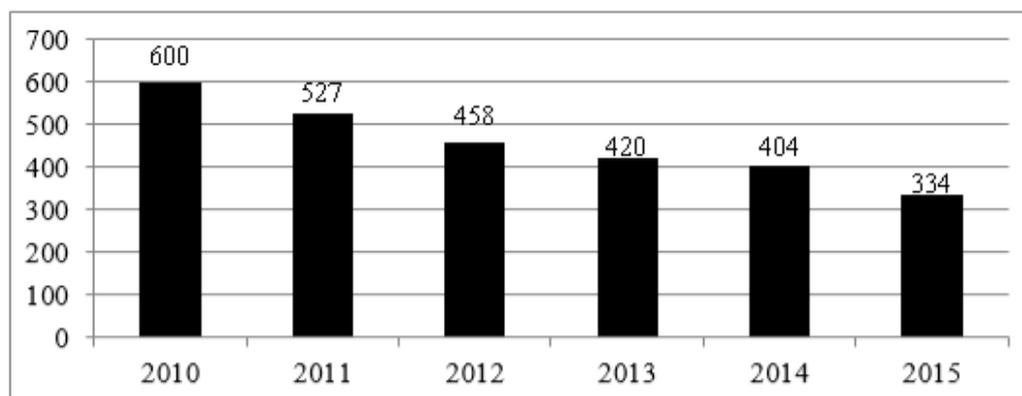


Рисунок 3 – Динамика количества страховых компаний в РФ в 2010-2015 гг.

Говоря о рынке банкострахования и развитии страховых услуг непосредственно путем сотрудничества страховых организаций с банковскими учреждениями, то в настоящее время еще наблюдается проблема их развития, связанная с тем, что у населения отсутствует как таковое доверие к банковским учреждениям.[4] За последние два года ЦБ РФ лишил лицензий более сотни банковских учреждений.

Банк России в 2017 году продолжит расчистку банковского и финансового сектора РФ. Лицензий могут лишиться примерно 10% банков и кредитных организаций, говорится в исследовании Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) «Российский банковский сектор: прогноз до 2020 года».

Эксперты рейтингового агентства ожидают продолжения поляризации российской банковской системы (т.е. доля крупнейших банков будет расти). В настоящее время на топ-5 крупнейших банков приходится 56% активов и 57% капитала банковского сектора, а на топ-200 – 97,9% активов и 96% капитала.

Самые сильные рыночные позиции сохраняют крупнейшие банки, в том числе с государственным участием. Это отразится как на доле выданных ими

кредитов и привлекаемых средств клиентов, так и на объеме полученной прибыли и уровне рентабельности. Позиции банков с иностранным участием в капитале существенно не изменятся.

Таким образом население с осторожностью подходит к предоставляемым банковскими учреждениями услугам. Если же говорить о рассматриваемом нами банке ПАО «Сбербанк», то стоит в данном случае отметить, что в РФ занимает лидирующие позиции и из численности всех банков страны пользуется наибольшим доверием. Однако снижение также за последние годы доходов населения не может являться позитивным фактором к росту спроса на страховые услуги, предоставляемые со стороны банков. Население старается экономить на всем и снижает расходы. Как таковые страховые услуги в качестве их приобретение рассматривает практически в последнюю очередь. Обмен в 1990-х годах населения также сказывается на настроении населения, который до сих пор не забыт и накладывает определенный отпечаток на предоставлении банковских страховых услуг.

Для дальнейшего эффективного развития страхового рынка в РФ первоочередное значение приобретает развитие инфраструктуры через стимулирование деятельности профессиональных союзов и ассоциаций страховщиков, что будет способствовать саморегулированию страхового рынка.

Таким образом, рассмотрев проблемы и перспективы развития российского страхового рынка, можно отметить, что отечественный рынок даже в сложных экономических условиях развивается, ему придается важное значение государством, о чем свидетельствуют частые поправки нормативно — правовой базы страхования, более активное участие государства в системе регулирования страховой деятельности. Следовательно, несмотря на проблемы в развитии страхового рынка, он имеет перспективы на дальнейшее совершенствование.

В основе взаимодействия страховых организаций и банков лежат общие интересы при осуществлении своей деятельности. При этом

знаменателен тот факт, что уровень доверия к банкам гораздо выше, чем к страховщикам.

Банковский канал продаж страховых продуктов несколько ограничен по видам страхования и лучше всего подходит для продаж простых, массовых страховых продуктов клиентам с соответствующим уровнем запросов. Также малоразвита реализация через банки накопительных и инвестиционных продуктов по страхованию жизни.[5]

Помимо этого банки не заинтересованы в страховании имущества и ответственности, т.к. цикл по классическим рисковым видам страхования сам по себе очень неустойчив и банки не имеют необходимого опыта управления соответствующими рисками.

В ближайшие 5-7 лет объем взносов, получаемых страховщиками через банковский канал продаж, продолжит расти. Дистрибуция через банковский канал продаж выгодна для страховщиков даже в условиях высоких комиссий – доступ к широкой клиентской базе делает его более привлекательным, чем развитие собственных агентских сетей.[7]

При этом сегодня потенциал банковского канала продаж используется не полностью: страхованием охвачены в основном заемщики банков, вынужденные приобретать страховые продукты для получения кредитов, продажи более сложных накопительных и инвестиционных страховых продуктов вкладчикам банков практически не развиты.[7]

Библиографический список:

1. Подопригора И.В., Мендусь Р.Р. Развитие банкострахования / И.В. Подопригора, Р.Р. Мендусь // Вектор экономики. – 2017. - №2 [Электронный ресурс]: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/2/financeandcredit/Podoprighora_Mendus.pdf

2. Екимов А. В. Развитие банкострахования в России: проблемы и перспективы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2. С. 90–96.
3. Елембаева К. Д. Эффективность сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний // Молодой ученый. — 2014. — № 6. — С. 411–413.
4. Кожевникова И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. М.: Анкил, 2012. 112 с.
5. Скворцова Н. В., Урмацких С. А. Рынок банкострахования в России: современное состояние, проблемы и новые правила его функционирования // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 24–33.
6. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]: <http://www.sberbank.ru/ru/about/today>
7. Пресс-релиз Всероссийского союза страховщиков (ВСС) [Электронный ресурс]: <http://www.insur-info.ru/pressr/52271/>