

БАНКОВСКОЕ СТРАХОВАНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РАЗВИТИЕ

Ядгарова М.¹, Жураев У.²

¹Ядгарова Малика - старший преподаватель,
кафедра банковского учета и аудита;

²Жураев Уктам – студент,
факультет учета и аудита,

Ташкентский Финансовый институт, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье освещены некоторые проблемы банковского страхования и перспективы развития данного бизнеса в Узбекистане, приведены несколько причин мотивации вхождения банков в банковское страхование. Особенности банковской деятельности стали причиной развития отдельного направления в системе, гарантированной защиты – страхования банковских рисков. Взаимоотношения между банками и страховыми компаниями складываются в связи с рисковой функцией страхования. В статье указаны меры по повышению роли страхования для дальнейшего осуществления банковских услуг республики Узбекистан, причины мотиваций вхождения банковских институтов в банковское страхование, освещение некоторых проблем дальнейшего углубления реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики, кардинального изменения подходов и системы оценки деятельности банков и всей финансово-банковской системы.

Ключевые слова: банк, страхование, кредит, доходы, проблемы, риск, налоги, финансы, реформа, интеграция, платежеспособность, инфраструктура.

Концепция банковского страхования, в общем, заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью координации продаж, совмещении страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам партнера. Характер интеграции конкретных учреждений, услуг, каналов их распространения, внутренних финансовых ресурсов может быть при этом самым различным и описывается широким диапазоном разнообразных соглашений между банками и страховыми компаниями.

В странах Западной Европы и США банковское страхование — это вторжение коммерческих банков в сферу страхования (преимущественно личного страхования) [1].

В первую очередь банковское страхование является частью финансового страхования. Банковское страхование – один из важнейших компонентов банковской системы в экономически развитых странах и не только. В нашей стране данный вид страхования только начинает развиваться. В случае выдачи банком кредита, он рискует непогашением кредита со стороны клиента. Кто тогда возместит ущерб, если кредит не будет возвращен? Конечно же, классическая система банковского страхования. Это система довольно проста: Банк – клиент – страховая компания. Данная схема взаимосодействия давно практикуется и отработана идеально. Суть банковского страхования состоит в следующем: банк, дающий кредит предприятию, ставят условия о страховании заложенного имущества.

Мотивация вхождения банковских институтов в банковское страхование сводится к нескольким причинам:

Получение дополнительных доходов. Наиболее важной причиной серьезного рассмотрения банками банковского страхования является стремление к более эффективному использованию имеющихся активов. Важнейшим из банковских активов является продающая сеть с налаженными отношениями с клиентами. На фоне снижения прибыльности традиционных банковских продуктов вследствие растущей конкуренции и неблагоприятной конъюнктуры финансовых рынков проблема загрузки сети с целью снижения удельных расходов на ее содержание является весьма актуальной задачей для банков. За счет продаж нового продукта, который является источником получения комиссионного дохода для банка, банк действует как страховой агент, а размер комиссионного дохода банка может достигать до 25% [1].

Часто для получения комиссионных доходов используются массовые продажи недорогих стандартных полисов страхования, таких как страхование от несчастных случаев, автогражданской ответственности страхование медицинских расходов в зарубежных поездках и так далее. В частности, банки осуществляют распространение добровольного медицинского страхования, страхования жилья, авто-страхования и так далее. Кроме того, банки активно стремятся участвовать как в продажах, так и в обслуживании договоров накопительного страхования жизни.

Удержание клиентов в условиях изменения их предпочтений. Банковский страховщик является уникальной по своей сути организацией, которая способна удовлетворять все эти потребности. Успешный банковский страховщик объединяет, интегрирует эффективные коммерческие процессы в единую, сфокусированную на нуждах потребителя услугу. Соответственно, упрощается восприятие услуги со стороны клиента.

Продажа страховых услуг для частных лиц через банки позволяет удовлетворить новые для банка потребности клиента. Банки также могут включиться в процесс реализации услуг накопительного страхования. В этом случае банк, реализуя программы накопительного страхования от имени страховой компании, как правило, получает денежные средства по данным полисам в свое управление. Данный мотив

вхождения на страховой рынок наиболее актуален, так как существуют не только значительные налоговые льготы для накопительного страхования, но и возможность использования таких полисов в качестве залога при потребительском кредитовании.

Повышение качества обслуживания клиентов. Банки располагают наиболее полной информацией о своих клиентах и с гораздо большей точностью могут предвидеть потребности и запросы потребителей, по сколку чаще и теснее страховых компаний общаются с ними. Сегментирование клиентского массива, используя анализ базы данных, позволяет банкам существенно снизить расходы на выявление неудовлетворенных потребностей потенциальных страхователей.

С другой стороны, консультационные услуги банковских менеджеров своим клиентам позволяют им зарабатывать высокий уровень доверия в области финансов и управления рисками. Это доверие в сочетании со знанием потребностей и запросов различных категорий клиентов, полученных из анализа баз данных, может быть эффективно использовано для продвижения страховых услуг.

Наконец, банки могут обеспечить большую оперативность обслуживания клиентов в сфере банковского страхования с использованием современных банковских технологий и коммуникаций. Проводимые финансовые и расчётные операции, в том числе и в области страхования, значительно повышают удобство оплаты страховой премии, получения страхового возмещения и контроля отношений со страховой компанией.

В настоящее время о банковском страховании в Узбекистане можно говорить как о концепции, нежели о практически реализуемом механизме взаимодействия банков и страховых компаний. Существующие информационные, банковские технологии обслуживания клиентов позволяют развивать банковское страхование, однако, необходимо их дальнейшее развитие, в частности, с привлечением зарубежного опыта.

В процессе сотрудничества с банками страховые компании пассивно играют подчиненную роль по отношению к своим партнерам. Этот факт объясняется не только тем, что банки располагают клиентурой, которая является целевой группой для работы с каналом банковского страхования, но также более высоким финансовым потенциалом необходимым для формирования инфраструктуры банковского страхования.

Существующие каналы продажи страховых услуг обходятся страховым компаниям достаточно дорого, что тормозит развитие рынка страхования. Несмотря на то, что в общем случае выбор формы сотрудничества исчерпывающим образом определяется отношением выгоды/затраты, в таком выборе сказываются дополнительные риски включающие в себя как нестабильности формирующегося спроса на страховые, банковские и вообще финансовые услуги, так и отсутствие методологического осмысления проектов в области банковского страхования. Кроме того, на развитие данного сегмента финансового рынка влияет несовершенное налоговое и экономическое законодательство, а также последствия падений платежеспособности клиентских групп, вследствие экономического кризиса.

Особую актуальность при этом представляет освещение некоторых проблем дальнейшего углубления реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики, кардинального изменения подходов и системы оценки деятельности банков и всей финансово-банковской системы. Обеспечения выхода на более высокий уровень организации банковской деятельности в соответствии с общепринятыми международными нормами, стандартами и оценочными показателями, сформулированные в Постановлении Президента Республики Узбекистан №ПП-1438 от 26 ноября 2010 года «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011-2015 годах и достижения высоких международных рейтинговых показателей».

В заключении важно отметить, что банковское страхование не следует рассматривать, как продажу сопутствующей, а иногда, и обязательной услуги к кредитным продуктам. В будущем банки должны выступить полноценным каналом сбыта страховой услуги, как таковой. Именно такое страхование станет актуальным в ближайшее время. Банки должны ставить общей целью – развитие классического рынка банковского страхования в Узбекистане. Рынка прозрачного, платежеспособного, клиент ориентированного, в полной мере обеспечивающего потребности общества в управлении многообразными рисками современного мира.

Список литературы

1. Закон Республики Узбекистан «Страховая деятельность», 2002.
2. *Галаганов А. П.* Страховое дело М. Академия, 2009.
3. Департамент финансового анализа и рейтинга компании SAIPRO.
4. Динамика основных показателей финансового рынка Узбекистана. Бизнес Вестник Востока, 2016.