Андрей Крупчатников,
директор Кировского филиала ОАО «Страховая группа МСК», Председатель Комитета по страхованию при Вятской ТПП

Актуальные тренды сотрудничества страховых компаний и банков

В статье рассмотрены перспективы сотрудничества банков и страховых компаний, а также проблемы, ограничивающие это сотрудничество.

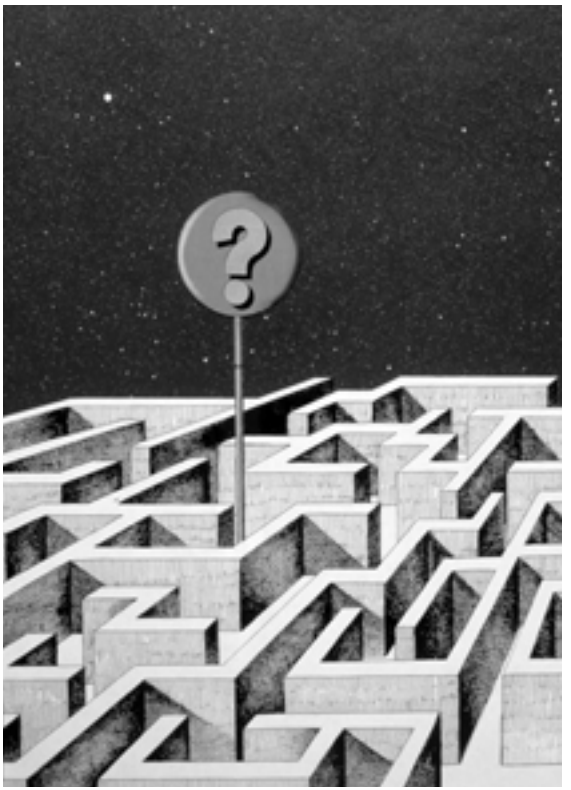
К числу направлений, по которым осуществляется тесное взаимодействие банков и страховых компаний, помимо расчетно-кассового обслуживания, относятся следующие:

1. управление активами страховых компаний;
2. проведение операций страхования в рамках кредитных программ банков;
3. страхование банками собственных рисков.

Рассмотрим их подробнее.

Управление активами страховых компаний

Банковские депозиты, векселя являются традиционным способом размещения страховщиками как средств собственных капиталов, так и части сумм страхо-



вых резервов. По сегодняшним оценкам экспертов, совокупные суммы таких активов в страховой отрасли достигают порядка 300 млрд. рублей и могут быть значительно увеличены в связи с тем, что иные активы в условиях нестабильности финансовой системы не дают необходимых гарантий не только прибыльности, но и ликвидности. Второй фактор роста вложений страховщиков в банки – это расширение сотрудничества в области банковского страхования, где одним из условий является работа СК с банком по размещению свободных средств в депозиты или векселя. Однако тенденцию сдерживают Приказы Минфина РФ, утверждающие Правила размещения страховщиками средств страховых резервов и собственных средств (№ 100н от 08.08.2005 и № 149н от 16.12.2005). Правила разрешают максимально вкладывать в банковские депозиты, векселя и депозитные сертификаты совокупно не более 50% сумм страховых резервов, причем основная часть этих сумм должна находиться в банках, имеющих рейтинг одного из международных рейтинговых агентств, перечисленных в Правилах. При этом на один банк не должно приходиться более 20% сумм резервов. Получение соответствующих рейтингов — процедура очень непростая и далеко не дешёвая, поэтому не каждый банк в РФ берется за такую работу, что, конечно же, существенно сужает рынок предложения банковских услуг по вкладам для страховщиков.

Проведение операций страхования в рамках кредитных программ банков

Потенциал посткризисного роста

Проведение операций страхования в рамках кредитных

программ банков в современных условиях включает в себя в основном такие направления, как страхование залогов и страхование жизни и здоровья заемщика. До кризиса основным драйвером роста показателей банкострахования было автострахование, на долю которого приходилось около 60% совокупных сборов рынка банкострахования, вторую позицию занимало страхование имущества, переданного в залог банку по кредитной сделке (около 15% поступлений). Далее шли ипотека (12%) и страхование жизни и здоровья заемщика потребительского кредита. Естественно, что в условиях кризиса кредитная активность банков практически равнялась нулю. Так, объем ипотечного кредитования сократился в 2009 году в 4,3 раза, автокредитования — в 4 раза, ипотечное страхование и страхование каско сократились примерно в таких же пропорциях. Не имея нового бизнеса, все сегменты рынка банкострахования практически держались только за счет продолжающихся кредитных среднесрочных и долгосрочных договоров, требующих ежегодного оформления страховки. Однако в настоящее время отмечается различная динамика восстановления нового бизнеса по указанным сегментам. В первую очередь это касается розничного бизнеса, который и до кризиса занимал наибольшую долю в общих поступлениях банкострахования (около 80%) и сейчас, в условиях, когда ещё ощущается посткризисный спад в корпоративном сегменте, увеличивает обороты. Но теперь наибольшая частота сделок по страхованию отмечается в потребительском страховании (страхование жизни и здоровья заемщика) и ипотеке. Видимо, это связано с тем, что после кризисного спада банки очень осторожно восстанавливают свою розницу и поэтому «запускают» на рынок менее рисковые продукты (потребкредиты), соединяя их со страхованием заемщика. Ну а ипотека, поддерживаемая государственными программами и призывами Правительства РФ по снижению ставки кредитования, оживает вслед за ростом предложения новых квартир и стабилизации цен на них. Актуальным в условиях высокой неустойчивости экономической ситуации стало страхование риска заемщика банка в связи с потерей работы, хотя справедливости ради следует отметить, что пока этот вид не имеет существенной доли в общем объеме банкострахования. Однако не следует сбрасывать со счетов и автокредитование, которое хоть и «отошло в тень», но всё же сохраняет хороший потенциал роста. И здесь уже к кон-

цу текущего года можно ожидать роста продаж и сохранения тренда роста в следующем году. Во всяком случае, аналитики страхового рынка склонны считать, что новый бизнес в следующем году превысит по объему поступления по новым сделкам текущего года. Однако в общем объеме поступлений страховых взносов по банковскому автострахованию это не приведет к росту сборов, так как в 2011-2012 годах ожидается массовое прекращение ранее заключенных докризисных кредитов, а значит, и прекращение банковского страхования по ним.

Прогноз на ближайшие годы

Учитывая разную направленность перечисленных тенденций, можно констатировать, что в целом рынок банкострахования в ближайшие два года будет находиться в состоянии стагнации и расклад сил на этом рынке будет продиктован целями, которые ставят себе в этих условиях стороны взаимодействия.

Страховщики, рассчитывающие получить долю страховых платежей банкострахования, будут продолжать политику присоединения к условиям банков, которые в свою очередь будут пытаться получить от страховщиков компенсацию своих потерь в доходах от кредитных и сопутствующих им операций и максимально перенести риски на страховые компании.

Это уже проявляется в том, что за участие в страховании залогов страховые компании платят комиссионные большинству банков, а технология оформления страховок такова, что вопрос страхования возникает не до, а после принятия решения о кредитовании и проходит в столь сжатые сроки, что попросту лишает страховщиков возможности качественной оценки рисков.

Возросшая конкуренция страховщиков на существенно суженном поле банкострахования приводит к частому проявлению демпинга, а влияние банков на андеррайтинг страховщиков как рынкообразующих субъектов за-

ставляет последних подстраивать свои страховые продукты под банковские требования, значительно расширяя страховое покрытие без изменения цены страхования, что может серьезно отразиться на финансовой устойчивости. Нельзя забывать и о таком негативном явлении, как мошенничество, что особенно ярко проявляется в автостраховании залоговых автомобилей, где схемы ориентированы не на уклонение от возврата сумм кредита, а на создание условий для расчета с банком за счет средств страховых выплат по специально организованным страховым событиям.

Финансовые потоки идут к нужным страховщикам

После того, как два года назад в процессы взаимодействия банков и страховых компаний очень активно вмешалась ФАС, банки формально лишились права на монопольное определение страховщика для страхования своих залогов и теперь должны публиковать условия, соответствие которым наделяет страховщика правом участия в банкостраховании. Кроме того, Федеральной антимонопольной службе удалось исключить применение в соглашениях банков со страховщиками таких условий, которые позволяли бы последним получить преференции в борьбе за клиентов банка. Однако полностью исключить влияние банков на принятие заемщиком решения о выборе страховщика всё же не удалось, и теперь оно реализуется либо путем убедитель-

ных рекомендаций кредитных менеджеров, либо через уполномоченных сотрудников банка, выполняющих в отделениях банка функции агентов аккредитованных страховых компаний. Количество таких компаний очень ограничено, поскольку антимонопольное законодательство не регулирует условия заключения агентских договоров. Таким образом, банк, формально не нарушая условия сотрудничества с аккредитованными страховщиками, совершенно легально, в рамках агентского договора, ориентирует страховые потоки по своим кредитам в нужную страховую компанию, наделив-

шую банк полномочиями агента и щедро оплачивающую его работу (а иначе, зачем бы банку заключать этот агентский договор?) Как будет развиваться антимонопольное регулирование отношений страховщиков и банкиров в этом направлении пока не понятно, но ясно одно: подобная конструкция хоть и отвечает формально действующему законодательству, но по своей сути опять создает условия для существенного ограничения клиентам банка свободы выбора страховщика. Возможно, что одно из наиболее вероятных направлений развития этой ситуации – законодательный запрет для банков получать комиссионное вознаграждение за страховые сделки, чтобы высвободившийся ресурс страховщики смогли направить на снижение стоимости страхования для клиентов банков.

Страхование банками собственных рисков

Банки, являясь по своей природе профессиональными рискуправляющими, стремятся свести к минимуму риски возможных финансовых потерь, в том числе, за счет страхования. Традиционно предметом страхования выступает имущественный комплекс банков, включая здания офисов, автотранспорт, компьютерную технику и другое оборудование, в том числе, банкоматы и денежную наличность. Однако лидером по объемам страхования банковских интересов является ДМС. По экспертным оценкам, взносы на данное страхование достигают 55% от совокупных платежей банков по страхованию собственных интересов. Банки, стремясь повышать свой имидж работодателя, как правило, включают в социальный пакет своих сотрудников программы ДМС. И даже в условиях кадровых сокращений в период острой фазы финансового кризиса банки от них не отказались. Экзотикой для российского рынка пока является традиционное на Западе так называемое комплексное страхование рисков банков (Bankers Blanket Bond – BBB). В 2009 году на страхование операционных рисков банков (BBB), по оценкам «Эксперт РА», пришлось 270 млн рублей, что превысило объем 2008 года на 12,5%. Для рынка банкострахования это незначительная сумма, но постепенно она увеличивается, и следует ожидать продолжения этой тенденции и в текущем году.
Другим перспективным направлением защиты банков от убытков является страхование эмитентов банковских карт. И хотя этот сегмент страхования ещё слабо развит (по экспертным оценкам он составляет около 25 млн рублей годовых страховых сборов), но с ростом мо-

шенничества, производимого с банковскими картами, интерес к страхованию заметно растет, поэтому платежи за этот вид страхования не сократились даже в условиях кризиса. Ещё одним – пока экзотическим для российского рынка – видом защиты интересов банков является страхование ответственности органов управления или, как его ещё называют, страхование ответственности директоров и руководителей – D&O (Directors and Officers Liability). Такая практика западного страхования побуждает и отечественных банкиров решать такие задачи с помощью механизма страхования, ведь цена неправильного решения, принятого руководством банка или, наоборот, его бездействия может повлечь за собой существенные последствия для финансовой устойчивости банка, заключив контракт D&O, банк ограждает себя от возможных убытков.

Первая скрипка — у банка

Оценивая состояние всех направлений сотрудничества банков и страховых компаний можно сделать вывод, что основной причиной, порождающей возникновение негативных факторов во взаимоотношениях двух финансовых институтов, является их экономическое неравенство. Размер активов любого крупного банка исчисляется сотнями миллиардов рублей, в то время как у самых крупных страховых компаний – всего лишь десятками миллиардов. То есть финансовая мощь банков на порядок выше, чем у страховщиков, и это является основной причиной того, что сотрудничество между ними не развивается на должном уровне. Поэтому в современных условиях России именно банки либо уже являются акционерами страховых обществ, либо вынашивают идею создания собственной страховой компании. Однако, по прогнозам ряда экспертов ситуация может измениться. Темпы капитализации страхового рынка набирают обороты. Кризис инициировал процесс консолидации, и TOP-10 страховщиков уже контролируют более 50% страхового рынка. Меняющееся страховое законодательство и активная позиция Федеральной службы страхового надзора лишь ускоряют эти процессы, и, вполне вероятно, что через несколько лет масштабы деятельности страховых компаний будут сопоставимы с банковскими, и отношения между ними можно будет в полной мере считать партнерскими, а значит, рыночными.