

А.А. Гулько, Л.А. Певнева/ / Экономика и предпринимательство.- 2013. -№ 12-3 (41-3). – С. 400-403.

6. Гулько, А.А. Основы организации деятельности коммерческого банка: учебное пособие/ А.А. Гулько, С.Б. Гладкова, В.П. Чорба.- Белгород : Константа, 2009. – 294 с.

7. Мартынюк В.Ю. Развитие банковского ипотечного кредитования в условиях замедления экономического роста [Текст]/ В.Ю. Мартынюк, А.А. Гулько// Экономика и предпринимательство.- 2015. -№ 5-1 (58-1). – С. 1048-1050.

8. Официальный сайт Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.arb.ru>, свободный

9. URL: <http://www.cbr.ru/statistics>

10. <http://www.nbki.ru/press/pressrelease>

## ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Гулько Анжелика Анатольевна,  
доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ»,  
кандидат экономических наук  
г. Белгород, Россия;*

*Пашкова Елена Николаевна,  
старший преподаватель кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ»,  
г. Белгород, Россия*

Сегодня в России банкострахование развивается в направлении от продажи банками простых страховых продуктов к реализации более сложных и долгосрочных инвестиционных программ, в условиях кризиса это весьма сложно. Несмотря на это, банкострахование остается одним из наиболее перспективных сегментов финансового рынка. Высокая конкуренция в этой сфере заставляет искать возможности для совершенствования сервиса и разрабатывать новые востребованные услуги. В сложившейся ситуации банкам приходится находить новые драйверы развития банкострахования.

Банковская система весьма остро реагирует на политические, экономические и социальные изменения жизни страны, а также на события, происходящие во всем мире. Поэтому на протяжении последнего десятилетия в развитии банкострахования на российском рынке можно выделить значительные периоды, которые поспособствовали быстрому развитию. События 2008 года подстегнули рост банкострахования в России, так как банки стали чаще обращаться к страховым компаниям за страхованием своих рисков [5]. В пост кризисный период 2008-2013 годы банки более тщательно подбирают страховщиков, надежных партнеров, отвечающих требованиям банка. В 2014 году банкам приходится отказываться от сторонних компаний [4]. Создают собственные аффилированные компании, некоторые из банков объединяются в банковские группы. Более востребованными стали кэптивные страховщики, особенно в период декабрь 2014 – апрель 2015 годы. Изменение политики ЦБ в отношении ключевой ставки, колебание курса рубля, резкое сокращение платежеспособного населения, снижение доходов физических лиц – все это повлияло на объемы кредитования, а они, в свою очередь, – на рынок банкострахования в целом. Кроме этого центральный банк ведет более жесткую политику по отношению к банкам, которая уже привела к отзыву лицензий.

Рассмотрим, как отразились выше названные события на рынок банкострахования и выявим новые драйверы развития банкострахования России в условиях кризиса. В 2013 году на рынке банковского страхования произошли заметные изменения. Во-первых, на ситуацию оказали влияние темпы прироста потребительского кредитования, которые сократились. Если в 2012 году этот показатель был на уровне 39 %, а в 2013 — 29 %, то в

2014 году - 22 % [6]. В конце 2014 начале 2015 гг. из-за резкого снижения кредитования населения самый доходный (как для банков, так и для страховщиков) сегмент рынка — кредитное страхование, драйвер банковского страхования за последние пять лет — сократился на 45 % от общего объема сборов, заняв впервые за последние пять лет менее половины рынка. Во-вторых, внесение поправок в банковское законодательство, которое ужесточает условия взаимодействия между банками и страховщиками. Закон «О потребительском кредитовании», который вступил в силу с 1 июля 2014 года может сдерживать рост банковских комиссий [1]. Он обязал банки спрашивать согласие заемщика на страховую защиту и при этом раскрыть эффективную ставку в договоре. Банки-агенты не смогут выступать выгодоприобретателями по полисам, которые они продают. На наш взгляд, это скорее всего лишь усложнит схемы взаимодействия между страховщиками и банками, и в итоге обернется удорожанием продукта для клиента. С другой стороны отношения становятся более прозрачными, после вступления в силу 21 января 2014 г. поправок к закону «О внесении изменений в закон о страховом деле» банки, как страховые агенты, обязаны раскрывать потребителям и другим заинтересованным лицам размер своего вознаграждения от страховщика [2]. В-третьих, существенно вырос сегмент некредитного страхования. Его прирост за 2013 год составил 257% или 19 млрд. рублей. При этом лидером по росту в сегменте не кредитного страхования стало инвестиционное страхование жизни, доля которого достигла 34%. В 2013 году в отчетах крупных компаний появилась доминирующая доля портфеля не кредитного страхования. Но если смотреть в целом по рынку, то 78% не кредитного страхования и 44% всего банкострахования пришлось на компании, которые аффилированы с банками – кэптивные компании. Динамика этой доли, начиная с 2010 года, уверенно растет, они увеличили свою долю в сегменте банкострахования с 37 % за 2011 год, до 44 % за 2012 год, до 67% за 2013 год и продолжают усиливать свое положение. Именно этот вид высокомаржинального страхования достался в большей степени «кэптивным» страховщикам, в то время как стагнирующее и сложное страхование, в частности страхование заемщиков — юридических лиц и страхование банковских рисков, в большие доли легло на плечи рыночных участников страхового сектора. А если половина банкострахования будет собираться компаниями, которые аффилированы с банками, то, значит, сократится рыночный сегмент, что нежелательно для страхового рынка. Следует отметить важность развития именно не связанных с кредитами продуктов, особенно долгосрочных, которые служат источником «длинных денег» для экономики страны, именно они становятся драйверами развития банкострахования. Снижение роли кредитного страхования является поводом активного развития других стратегий. Положительная динамика на рынке некредитного страхования была достигнута исключительно благодаря активизации одного игрока – страховой компании «Сбербанк страхование жизни» [7]. По данным RAEX, розничное страхование, связанное с выдачей кредитов частным лицам, в минувшем году сократилось на 8% – вслед за сокращением самого кредитования. Страхование юридических лиц при кредитовании уменьшилось на 8,7%. Страхование жизни и здоровья при потребкредитовании и автострахование – на 17,3% и 12,7% соответственно. Тем не менее, общие показатели рынка оказались положительными. В результате инвестиционное страхование жизни в России в 2014 году увеличилось на 211% (общая сумма 28 млрд. рублей), смешанное страхование жизни – на 76% (15 млрд. рублей). В целом сегмент банкострахования, не связанный с кредитованием, увеличился на 117%, а его доля выросла с 13,8% до 27,1% [7]. Рыночная доля компаний из первой тройки («Сбербанк страхование жизни», «ВТБ Страхование» и «АльфаСтрахование») в 2014 году увеличилась с 29% до 37% рынка [6]. Если же отбросить взносы «Сбербанк страхование жизни», окажется, что рынок банкострахования в прошлом году сократился на 4%. По прогнозу RAEX, некредитное страхование в 2015 году вырастет на 40%, благодаря чему общий объем рынка, несмотря на продолжающееся падение объемов выдачи страховок при

кредитовании, сможет остаться на прежнем уровне [7]. Несмотря на выше сказанное, по итогам 2014 года реализация страховых продуктов через банковский канал продаж все же увеличилась на 11% и составила 214 млрд. рублей и составила пятую часть всего страхового рынка (без ОМС). Доля банковского канала продаж в общем объеме страховых премий увеличилась незначительно – на 0,3 процентных пункта и составила в 2014 году 21,7%. В связи с ощутимым сокращением объемов кредитования банки смещают акцент на продажи страховых продуктов, не связанных с кредитами – идет активный поиск новых партнеров среди страховщиков. Пристальное внимание банкиры уделяют продуктам накопительного и инвестиционного страхования, которые стали новыми драйверами роста рынка страхования жизни. Это программы страхования жизни (рисковое страхование жизни, классическое накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни), страхования имущества, страхования выезжающих за рубеж. Также пророчат успех, развитию коробочных продуктов. Количество банков, работающих в этом направлении, и линейка таких программ постоянно растет. Сегодня в офисе банка можно застраховать квартиру, загородный дом, ответственность, жизнь и здоровье детей и взрослых, ДМС. В краткосрочной перспективе ожидают появление коробочных продуктов и для юридических лиц. В сложившейся ситуации Банкам необходимо рассматривать возможности управления процессом перехода от продаж кредитных продуктов к продвижению некредитных программ страхования жизни через банки. Самое главное заключается в том, что кредитование сформировало у добросовестных заемщиков культуру финансового планирования. Ведь кредит - это деньги, полученные в настоящем, и регулярные длительные платежи по возврату долга в будущем. А накопительное страхование жизни – это регулярные длительные платежи в настоящем и отложенная выгода в виде страховой суммы в будущем. Своего рода «кредит наоборот». Поэтому банковские клиенты готовы к обращению за продуктами накопительного и инвестиционного страхования жизни, понимают их суть и возможности. В сегодняшней непростой экономической ситуации у граждан появляются дополнительные стимулы для обращения к долгосрочным продуктам страхования жизни. Меняются приоритеты среднего класса - с массового потребления акценты смещаются к сбережению и защите личного капитала. Трансформируется и поведение частных инвесторов – вместо доходности с высоким риском на первый план выходят надежность и защита вложений. Кроме того, в период нестабильности растет ценность страховой защиты здоровья: под давлением стресса люди чаще болеют, увеличивается количество несчастных случаев. И долгосрочное страхование жизни обеспечивает как защиту от непредвиденных рисков, связанных со здоровьем, так и гарантированное накопление личного капитала. Поэтому банкам в партнерстве со страховщиками остается только правильно предложить клиентам продукты накопительного и инвестиционного страхования жизни.

По прогнозу RAEX, в 2015 году объем рынка банкострахования сохранится на уровне 2014 года за счет роста некредитного страхования на 40% [3]. При этом страхование розничных заемщиков в целом сократится на 18%, а крупнейший вид страхования в этом сегменте – страхование жизни и здоровья при потребкредитовании – сократится на 25%. Однако небольшую поддержку рознице может оказать ужесточение требований банков к ипотечным заемщикам в части обязательного приобретения страхования. Так, несмотря на сокращение объемов предоставленных ипотечных займов, ипотечное страхование может увеличиться на 10% в 2015 году. Таким образом, новым драйвером развития рынка банкострахования в 2013–2014 годы становится накопительное и инвестиционное страхование жизни, которое невозможно навязать клиентам. Здесь необходимы особые маркетинговые технологии продаж, которыми обладают классические страховщики жизни, лишь крайне небольшое число крупнейших банков смогут развить это направление силами собственных страховых компаний.

## Литература

1. О потребительском кредите (займе) Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. N 353-ФЗ // Информационно – правовой портал Гарант.ру [Электронный ресурс]: <http://ivo.garant.ru/#/document/70544866/paragraph/1:1>.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I (ред. от 27.06.2013) // Информационно – правовой портал Гарант.ру [Электронный ресурс]. - <http://ivo.garant.ru/#/document/10100758/paragraph/1>
3. Басова, О. Обзор «Рынок банкострахования в 2014 году: некредитный рост» [Электронный ресурс] / О. Басова, П. Самиев, А. Янин // Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/bankstrah/2015/analytics/>
4. Гулько, А.А. К вопросу о сотрудничестве банков и страховых компаний [Текст] / А.А. Гулько, Е.Н. Пашкова / Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты, 2014. - №10.- С. 236-241.
5. Пашкова, Е.Н. Зарубежный и российский опыт развития банковского страхования [Текст] / Е.Н. Пашкова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС. - 2013. – С. 196-203.
6. Рынок банкострахования в 2014 году не обвалился только благодаря Сбербанку [Электронный ресурс] Отдел новостей ИА "Клерк.Ру" [Сайт]: Режим доступа - <http://www.klerk.ru/bank/news/422208/>
7. «Эксперт РА»: некредитное страхование – новый драйвер рынка банкострахования [Электронный ресурс] Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: [Сайт]: Режим доступа -<http://www.start-partnership.com/ekspert-ra-nekreditnoe-strahovanie-novyy-drajver-rynka-bankostrahovaniya/>

## РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В ОПТИМИЗАЦИИ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОВЕРИЯ НАСЕЛЕНИЯ БАНКОВСКОМУ СЕКТОРУ

*Кириллова Александра Ивановна,  
преподаватель кафедры финансов Донецкий государственный университет управления,  
г. Донецк, Украина*

На сегодняшний день одним из факторов определяющих развитие финансового сектора государства является наличие доверия населения к финансовым институтам. На момент принятия финансового решения каждый потребитель руководствуется определенной логикой, согласно имеющейся у него эмпирической базы знаний о тех или иных продуктах и услугах, предложенных банком, но большинство людей не могут оценить полезность и эффективность предоставляемых услуг по той причине, что не являются достаточно подготовленными к усвоению финансовой информации, не могут сопоставить и оценить предложения, исходящие от разных финансовых институтов, например, от банков в области кредитования. В частности, потребитель не знает наверняка, насколько дешевым или дорогим для него оказался кредит, т.е. результат не всегда является очевидным. У него возникает неопределенность в отношении полезности и эффективности, чтобы ее преодолеть, потребитель вынужден доверять производителю услуги, верить в его профессиональные способности. Такое положение относится не только к услугам кредитования, но и к другим видам финансовых услуг, таким как вклады и даже денежные переводы, хотя в разных финансовых услугах доверительные критерии имеют различную степень влияния на потребителя. [1]

Сторонники поведенческой экономики всячески подчеркивают особую роль понятия «доверия» в экономической системе: в макро- и микроэкономике (Hirt,

1992). Доверие — это психологическое состояние, при котором субъект добровольно, осознанно и без колебаний ставит свое личное благополучие в зависимость от внешнего фактора, которому субъект доверяет (Википедия). Анализируя экономические публикации, можно натолкнуться на следующий тезис - когда экономика входит в рецессию, первым делом рекомендуется «восстановить доверие».[2]

По данным всероссийского опроса НАФИ (проведенному в апреле месяце 2015года) наибольшим доверием россиян по прежнему пользуются банки, имея долю преимущества среди других финансовых организаций. Хотя, как видно из приведенной ниже таблицы, доля доверия банкам имеет не самую лучшую тенденцию, а именно, она сократилась за год с 74% до 56 % .

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос о доверии финансовым организациям в %  
(ответы «полностью доверяю» и «скорее доверяю»)

Показатели	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г
Уровень доверия банкам	64	78	74	56
Уровень доверия страховым компаниям	35	41	38	35
Уровень доверия инвестиционным компаниям	17	19	19	16
Уровень доверия микрофинансовым организациям	14	13	11	8
Уровень доверия негосударственным пенсионным фондам	19	19	19	19

По мнению руководителя департамента исследований банковского сектора НАФИ И.Лобановой, причиной падения доверия является ситуация, складывающаяся в последнее время, например, в секторе ипотечных займов, осуществляющихся в иностранной валюте, которая имеет свойство совершать достаточно «болезненные» скачки. Потребителям весьма тяжело ориентироваться в принятии грамотного решения по поводу их дальнейший действий, в то время как механизм эффективного взаимодействия между банком и заемщиком не налажен в случае подобных ситуаций. В данном случае можно сделать вывод, что информационная поддержка, которую бы можно было охарактеризовать, как элемент финансового просвещения клиентов с целью повышения их финансовой осведомленности, в значительной степени могла бы повлиять на рост положительной динамики относительно доверия населения к банковскому сектору.

Согласно исследованиям Аликперовой Н.В. старшему научному сотруднику лаборатории мониторинга экономических и социально-демографических процессов ИСЭПН РАН, понятие «доверие» применительно к поведению населения включает в себя следующие составляющие: свобода в принятии решения о покупке услуг; отсутствие принуждения и снятие ограничений при использовании банковских продуктов; соблюдение взятых обязательств; честность и открытость в предоставлении информации; качество обслуживания. В своей статье «Доверие населения – фундамент стабильности функционирования финансовых институтов» она предложила для корректировки ситуации ряд мер, из которых необходимо выделить следующие:

- повышение финансовой грамотности и компетенции сотрудников финансовых учреждений;

- достоверность и открытость информации, предоставляемой банками и другими финансовыми институтами;

- подробное разъяснение любой финансовой операции с выделением рисков и преимуществ от той или иной услуги или продукта до подписания договоров или иных документов, удостоверение сотрудниками финансовых организаций в том, что клиент понял суть вопроса, что соответственно, ведет к повышению финансовых знаний граждан;

[4]

Очевидно, что финансовая грамотность как любой другой вид знаний наполняет человека уверенностью, ведь то, что знакомо, не вызывает желания избежать, уклониться от какого либо вида деятельности. Несмотря на то, что программы повышения финансового образования населения уже являются частью экономического плана по стратегии улучшения курса отечественной экономики, потребность в поиске максимально корректного и приемлемого способа обучения людей остается и в данный момент актуальной.

Согласно результатам исследовательского центра ЗАО «Демоскоп», проводимого совместно с поддержкой министерства финансов в 2012 году в рамках проекта Минфина и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» было выяснено, что для большинства россиян основным источником знаний в области личных финансов являются сотрудники банков. Целью ученых было измерить уровень финансовой грамотности россиян, выявить слабые аспекты, а также оценить насколько эффективны проводимые программы в этом направлении. Однако, 45% опрошенных считают, что именно финансовые организации в лице сотрудников их фронт - офисов лучше других могли бы проинформировать их по различным вопросам финансового характера. Авторы исследования утверждают, что если продавцы услуг будут для потребителей единственными источниками информации и ее толкователями, то это может привести к конфликту интересов. Следом за банковскими работниками в качестве источников знаний названы независимые финансовые советники (34%) и СМИ (29%). Чуть реже в качестве учителей финансовой грамотности респонденты упоминали интернет и так называемое «сарафанное радио». Несмотря на то, что для многих граждан фронт –офисы банков являются главным источником информации о финансовых услугах, в справедливость банкиров население не верит. Лишь 19,3% респондентов полагают, что если между ними и банком возникнет спор по поводу оказанных услуг, то он будет разрешен справедливо. Среди тех, кто пользуется финансовыми услугами, этот процент оказался немного выше, а именно 22,5%. Те, кто финансовыми услугами не пользуются, на справедливость надеются меньше – порядка 15%. При этом в случае обмана подавать обращение в суд высказали намерение только 37% из низко и средне-доходных групп граждан.[5]

Таким образом, подводя итог выше сказанному, следует подчеркнуть, что дальнейшая работа в направлении расширения не только географического формата (как показывает статистика участия многих зарубежных стран и стран постсоветского пространства), но и методического наполнения, практического применения программ повышения финансовой грамотности не теряет своей востребованности. Конечно же, финансовая осведомленность граждан не решит многих проблем в экономическом срезе взаимодействия населения и финансовых структур, поскольку в период кризиса силу набирают и другие составляющие проблемы, но с уверенностью можно сказать, что положительная динамика финансовой активности граждан с позиции эффективных финансовых решений во многом зависит от осознанного и грамотного управления потребителями своими материальными ресурсами.

### Литература

1. Доверие как фактор поведения потребителей банковских услуг // <http://bankir.ru/publikacii/s/doverie-kak-faktor-povedeniya-potrebitel- bankovskikh-uslug-10002687/>
2. Официальный сайт национального агентства финансовых исследований России // <http://nacfin.ru/doverie-finansovym-organizacijam-snizilos-2/>
3. Яковлева Е.А. «Поведенческая экономика как область научных знаний в современной экономической науке» // *Journal of Economic Regulation* (Вопросы регулирования экономики). -2014.-№2, том 5.-с.68

4. Аликперова Н.В. «Доверие населения - фундамент стабильности функционирования финансовых институтов» // Управление экономическими системами (электронный научный журнал) [http://www.uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent&view=items&id=3651](http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3651)  
5. OpenEconomy// Экспертный сайт Высшей школы экономики // <http://opec.ru/1758786.html>

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БАНКОВ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

*Найденова Раиса Ивановна,  
доцент кафедры экономического анализа, финансов и аудита СТИ НИТУ МИСИС,  
кандидат экономических наук,  
г. Старый Оскол, Россия*

Одним из важных аспектов банковской практики является управление проблемной задолженностью. Существует значительное многообразие методов управления проблемной задолженностью в коммерческом банке. От правильно выбранного метода работы с проблемными кредитами зависит не только успешность разрешения какой-либо конфликтной ситуации, а также и репутация и стабильность самого банка. Любой банк выбирает собственные пути решения проблемных кредитов согласно политике, которая проводится внутри организации. Большое значение в системе принятия управленческих решений имеет оценка наиболее значимых методов управления проблемной задолженностью.

Нарушение принципа платности и срочности кредитования является актуальной проблемой современных кредитных организаций, усиливающейся в результате возрастающего негативного воздействия внешней среды, влияющей также на общее стратегическое развитие банков. В отношении стратегии выявления и «спасения» кредитов не существует определенных универсальных правил, так как каждый «проблемный» кредит уникален по-своему.

М.В. Ковшова отмечает, что «рост просроченной задолженности по потребительскому кредиту российских банках в значительной мере связан с не достаточной эффективностью применяемых методов оценки кредитоспособности заемщиков - физических лиц и управления кредитным портфелем, что определяет важность совершенствования этих методов процессе принятия банком решения о предоставлении кредита» [5]. Различные банки по-своему подходят к предотвращению проблемных кредитов. Так, одни банки начинают активнее работать с заемщиками, а другие - передают задолженность коллекторским агентствам еще до того момента, как она стала проблемной. Для того, чтобы сократить объем задолженности и рассчитаться по своим обязательствам, нужно создать резерв под возможный невозврат кредита, который должен увеличиваться по мере ненадежности заемщика. Но объем данного резерва не должен быть большим, потому что при этом банк не сможет выдавать кредит другим клиентам.

А.Ю. Александров отмечает, что «самым эффективным методом работы с проблемной задолженностью является ее реструктуризация. Впрочем, это справедливо только в случае крупных ссуд и клиентов с приемлемым уровнем сохранившейся платежеспособности. В случае работы с розничными ссудами оптимальным способом будет сотрудничество с крупными коллекторскими агентствами (с учетом репутационного риска для банка) и процедуры самостоятельного взыскания при их должном уровне развития в банке. Отдельно стоит отметить тенденцию, при которой банки активно