

собственности практически во всех сферах народного хозяйства; превращение частной собственности в одну из основных форм собственности; многообразие форм собственности; становление новых форм хозяйствования, адекватных изменениям в отношениях собственности (акционерные общества, товарищества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные предприятия и др.); формирование рыночных механизмов, обслуживающих новые формы собственности, и др.

2. Существенно расширилось содержание государственных финансов. В советский период государственные финансы практически отождествлялись с государственным бюджетом, а бюджетная система и бюджетное устройство в большей степени соответствовали унитарному государству, для которого была свойственна строгая централизация финансовых ресурсов на уровне центрального правительства. В условиях же становления российской модели бюджетного федерализма качественные трансформации в сфере государственных финансов связаны с законодательным закреплением в Бюджетном кодексе трехуровневой бюджетной системы, отдельного выделения категорий государственного долга, государственных заимствований, а также государственных внебюджетных социально-страховых фондов.

3. Расширяется сфера государственного кредитования. Если в структуре советской финансовой системы государственный кредит включался в финансовую систему с определенными оговорками, то в период постсоветских преобразований он, наряду с бюджетом, становится важнейшим звеном системы государственных и муниципальных финансов.

4. Ликвидация государственной монополии на страхование в соответствии с требованиями рыночной экономики существенно расширила роль страхования в решении проблем страховой защиты общественного производства и жизненного уровня населения. Страхование становится объективно необходимым элементом рыночных отношений и самостоятельной сферой финансовой системы.

5. Переход к рыночным отношениям predetermined объективную необходимость формирования финансового рынка как важнейшей сферы финансовой системы, обеспечивающей эффективное инвестирование и целенаправленное использование финансовых ресурсов. Благодаря финансовому рынку, представленному рынком ссудного капитала и рынком ценных бумаг, сбережения и накопления трансформируются в финансовый капитал, потребителями которого являются все субъекты экономических отношений: и государство, и предприятия, и отдельные лица.

Рассматривая вышеперечисленные трансформационные изменения, необходимо четко понимать, что структурирование финансовой системы России должно осуществляться с учетом всех вышеперечисленных процессов. Однако на сегодняшний день многовариантность современных подходов к пониманию содержания и структуры финансовой системы, их дискуссионность и связанное с этим отсутствие однозначных оценок не дает возможности прийти к единству мнений.

*Е.Н. Пашкова
г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

По мере развития финансового рынка сотрудничество банков и страховых компаний приобретает многоуровневый характер. На стыке этих сфер возникла идея банковского страхования. Ее суть заключается в предоставлении населению и фирмам пакета финансовых услуг: страховых, банковских, инвестиционных. Расширение спектра услуг путем реализации продуктов банкострахования позволяет банкам привлечь новых клиентов и более полно удовлетворять потребности постоянных клиентов.

Сотрудничество со страховыми компаниями выгодно и с точки зрения получения дополнительного финансового дохода (прибыли) за счет комиссионного вознаграждения, как продавцу страховых продуктов. Создается долгосрочная ресурсная база из привлеченных страховых резервов, сформированных по заключенным при посредничестве банка договорам. И, наконец, расширение набора услуг при обслуживании клиентов положительно влияет на имидж банка и дает дополнительные конкурентные преимущества для продвижения собственных программ. С другой стороны, с развитием страхового рынка страховщики активно ищут альтернативные каналы продажи страховых полисов. Поскольку банки обслуживают значительное число клиентов, они интересны для страховщиков как агенты. У страховой организации появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков, снизить расходы по распространению страхового продукта, расширить сеть распределения финансовых услуг. Успех сотрудничества будет зависеть, в первую очередь, от качества сервиса банков и страховщиков. Назовем основные направления такого взаимодействия [3].

Во-первых, страхование собственных рисков банка, например имущественного комплекса банка, операционных рисков, банкоматной сети, перевозок и хранения наличности. Страхование различных рисков банковской деятельности, ответственности топ-менеджмента и ответственности руководителя, также жизнь и здоровье практически всех сотрудников банка, страхование недвижимости банка.

Во-вторых, взаимодействие со страховыми компаниями при страховании залогового имущества и иных интересов заемщиков банка в рамках кредитных программ. Сюда можно отнести ипотечное страхование, страхование КАСКО, страхование имущества юридических лиц. Необходимо отметить, что одним из самых развитых направлений является страхование продуктов ипотечного кредитования. Несмотря на то, что по законодательству требуется обязательное страхование залога, клиент банка заинтересован в рассмотрении кредитных предложений с более широкой программой страхования, включающей также личное страхование и страхование титула. Такие кредитные программы, предусматривающие оформление комплексного ипотечного страхования, как правило, содержат наиболее привлекательные кредитные условия и пользуются большим спросом у клиентов. В некоторых банках при выдаче потребительских кредитов и кредитных карт предлагают к оформлению страховые программы, предусматривающие страховое возмещение при нарушении платежной дисциплины по различным причинам. Такие программы доступны по стоимости и обеспечивают клиентам сохранение положительной кредитной истории, что немаловажно для их репутации, особенно в период активного развития рынка бюро кредитных историй.

В третьих, совместное продвижение и продажа страховых продуктов, изучение вопроса о разной степени зрелости банковского и страхового рынков. Деловой тандем «банк – страховщик» позволяет модифицировать банковские продукты, делая их более гибкими в отношении принимаемого банком риска, создавать новые виды страхования, ориентированные на страхование рисков экономического характера, создавать факторы, определяющие спрос на банковские продукты и услуги. В ходе совместной деятельности банков и страховых компаний клиент получает максимально удобный и полный комплекс услуг, дополняющих друг друга, таким образом, чтобы в целом продуктивность обслуживания значительно возросла. Единственный минус использования в банковской практике – удорожание продукта для клиента либо дополнительные расходы для банка [2].

При взаимодействии со страховыми компаниями существует ряд проблем, среди которых называются тарификация услуг страховых компаний, время подготовки и правильность заполнения страховых полисов. Страховым компаниям необходимо разработать более гибкие тарифы, с более подробной дифференциацией клиентов. А использование современных средств коммуникации может позволить сократить срок и минимизировать вероятность ошибки при получении клиентом страхового полиса. Среди основных проблем – недостаточное развитие законодательной базы, касающейся

интеграции деятельности банков и страховых компаний. Возможность отказа в выплатах по страховым случаям и невысокий уровень сервиса со стороны сотрудников страховых компаний. Как правило, в процессе сотрудничества банки и страховые компании приходят к единой системе сервиса для клиентов, и многих проблем удается избежать. Наиболее распространенные затруднения, с которыми может столкнуться банк при организации взаимодействия со страховыми компаниями – недостаточность разработанности технологии продаж, отсутствие необходимого программного обеспечения, а также стандартизированных страховых продуктов, которые должны быть финансово ликвидными и понятными как клиенту, так и персоналу банка., однако данные сложности легко нивелируются за счет интеграции программного обеспечения. Серьезным испытанием на прочность может стать невозможность исполнения страховщиком принятых на себя обязательств, например в связи с ухудшением финансового состояния страховой компании, отзывом или приостановкой действия лицензии и т.п.

В пост кризисный период банки позитивно оценили опыт своего сотрудничества со страховщиками, поэтому и на перспективы дальнейшего взаимодействия по всем направлениям смотрят оптимистично. По данным «Эксперта РА», рынок банкострахования в 2011 году рос высокими темпами. Его объем составил 125 млрд рублей, что на 32% выше объема 2010 года. При этом, по данным НАФИ, только половина опрошенных банковских заемщиков приобретали полис страхования дополнительно к банковской услуге. И большинство из них делали это по требованию банка, а не по собственной инициативе. В 2012 году рынок банкострахования продолжит расти темпами в 30% [1]. Сдерживающее влияние на прирост страховых премий в секторе банкострахования окажет замедление темпов кредитования. По данным ЦБ, темпы кредитования снизятся до 15-20% в 2012 году [4].

В 2011 году быстрее всего в секторе банкострахования росли страховые компании, аффилированные с банками. Это было связано с ростом привлекательности рынка и действиями ФАС в части снижения картельных сговоров и защиты конкуренции. Кредитные институты отреагировали ужесточением требований к страховщикам и переходом на страхование в своих дочерних компаниях. Доля «кэптивных» страховых компаний в 2011 году существенно увеличилась и составила 28%, годом ранее доля таких компаний не превышала 15%. В банкостраховании по-прежнему наиболее многочисленной остается группа компаний с высокой долей розницы и умеренной зависимостью от банковского канала продаж. По сравнению с 2009 годом в 2011 году увеличилась группа страховщиков с высокой долей розничного банкострахования и высокой зависимостью от банковского канала продаж. Все эти компании входят в банковские группы. Из 20-ти крупнейших страховщиков по объему взносов, собранных через банки, по темпам прироста премий в тройку лидеров входят кэптивные страховщики (ООО СК «ВТБ Страхование», Группа страховых компаний «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование», ГСК «Русский стандарт»). Кроме этого, по величине чистой прибыли, полученной за 2011 год, эти же компании также являются лидерами: ООО СК «ВТБ Страхование» занимает 3-е место, ГСК «Русский стандарт» – 4-е место, Группа страховых компаний «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование» – 6-е место [1].

В 2012 году продолжится совершенствование клиентского сервиса как одного из ключевых направлений развития партнерства со страховыми компаниями. Новые виды страхования, как страхование финансовой ответственности по ипотеке будут в перспективе активно развиваться банками и страховыми компаниями. Вполне вероятно, что в процессе развития пластикового продукта сформируется новый «карточный» страховой продукт, который может стать абсолютно новым на рынке». Планируется разработка и запуск программ страхования, не связанных с кредитными программами, например страхование жизни вкладчиков и заемщиков, страхование детей, страхование от потери занятости, накопительные виды страхования, страхование выезжающих за рубежи, которые позволят банку привлечь новых клиентов.

Статья написана по дополнительному внутривузовскому конкурсу грантов 2012 года для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ», номер проекта ВКГИ 019-2012.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басова, О. Банкострахование [Электронный ресурс] / О. Басова, А. Янин, П. Самиев / Бюллетень рейтингового агентства Эксперт РА, 12.05.2012г URL: <http://www.raexpert.ru>
2. Ларина, О.И Развитие страхования в российской банковской практике [Текст] / О.И. Ларина, А.А. Якубова / Банковское дело. 2012. №9. с.51-56.
3. Мазаева, М.В. Банки и страховщики: модернизация взаимоотношений [Текст] / М.В. Мазаева, Н.Л. Литвинова / Вестник Тюменского государственного университета. 2011. №11 с.71-74.
4. Данные об объемах кредитах, депозитах и прочих размещенных средств предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям [Электронный ресурс] / 09.11.2012г URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko&ch=dopk#CheckedItem>

*Е.Н. Пашкова, Р.Г. Курбанова
г. Белгород*

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ РОССИИ

Проблемы ипотечного кредитования в посткризисный период стали еще более актуальными, так как без решения жилищного вопроса в рыночной экономике России нельзя говорить ни о каких социальных приоритетах общества. Треть россиян проживает в неблагоустроенных квартирах. Подавляющее большинство отечественных банков ужесточили требования к заемщикам и подняли процентные ставки по кредитам.

При рассмотрении этого вопроса выделим экономический, юридический и организационный блоки проблем развития ипотечного кредитования в России. Рассмотрим экономический блок проблем. Основной и главной экономической проблемой является проблема низкой доступности кредитов для населения, что связано с ограниченной платежеспособностью спроса населения. Рост цен на квартиры, не подкреплен ростом зарплат. В России 60-70% желают улучшить свои жилищные условия, но 20% лишь могут себе это позволить. Естественно, чем больше у заемщика собственных средств и высокий уровень заработка, тем охотнее банки его кредитуют. Достаточно часто банки учитывают состав семьи заемщика. Размер ипотечного кредита может быть увеличен с учетом доходов супруга или супруги, а также, в редких исключениях, родителей. Размер ставок по ипотеке зависит от периода кредитования, размера авансового платежа, наличия у заемщика справки 2-НДФЛ. Ставки по рублевым кредитам сегодня в среднем составляют 9,5 – 15% годовых на вторичном рынке жилья и 16% – на первичном [2]. Это довольно высокие проценты, делающие ипотеку малодоступной.

Низкие объемы и невысокое качество нового жилищного строительства в субъектах РФ обуславливают недостаточность предложений и высокую стоимость квартир на рынке жилья.

Проблемным также является отсутствие долгосрочных кредитных ресурсов у банков, высокие доходы на оформления жилья в кредит (5-10% от цены покупаемой квартиры). Чтобы сделать долгосрочное кредитование массовым продуктом кредитной организации и в тоже время соблюсти все требования ликвидности, банк должен привлечь денежные средства на такой же длительный срок. Единственный выход в данной ситуации – привлечение целевого финансирования от иностранных фондов.