

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В РОССИИ

**Коротков Владислав Александрович,**  
*студент 4 курса экономического факультета,*  
*e-mail: Vak277@yandex.ru*

*Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева, г. Саранск*

*В статье раскрыты особенности становления и развития страхования банковских кредитов, проводится анализ проблем и потенциала данного страхового продукта в России.*

Ключевые слова: страхование кредита, кредитный риск, страховщик, кредитор, ссудозаемщик.

Кредит, как активная банковская операция, которая выступает в наше время одним из приоритетных стимулов развития экономики, имеет свои риски, которые в экономике называют кредитными. К одним из таких рисков, наиболее опасных и непредсказуемых, относится риск невозврата кредита. Осознавая всю остроту и неизбежность поиска пути решения данной проблемы, полагаем, что страхование данной банковской услуги можно считать самой логичной и «гуманной» мерой. Нетрудно догадаться, что основной целью страхования кредита является возврат капитала, который был передан на определенный срок заемщику и по определенным причинам не был возвращен в срок. Одной из главных причин таких обстоятельств чаще всего выступает неплатежеспособность клиента банка.

Страховые организации, принимая в страхование кредитные продукты, также предоставляют банковскому институту дополнительные гарантии того, что частично или в полном объеме будут возвращены кредиты, которые кредитным комитетом и службой безопасности банка были признаны безнадежными к возврату. Также, со стороны страховой компании происходит дополнительный контроль обращения кредита, что повышает надежность его функционирования. Большая часть крупных коммерческих сделок осуществляется с помощью предоставления кредита плательщику данной операции, так как у последнего не хватает средств из-за «кассового разрыва». Данный период, то есть период обращения кредита, контролируется кредитором, который наблюдает пропорциональность дебиторской задолженности количеству продаж через определенные промежутки времени. Если данное соотношение является адекватным ожиданиям кредитора, то это положительно отражается на надежности кредита. Интересно осознавать, что неважными являются такие характеристики кредита как срок функционирования и сумма. Это объясняется тем, что

«успешность» операции кредитования определяется только возвратом средств.

В России появление страхования именно как инструмента защиты кредитных рисков начало зарождаться в конце 1980-х начале 1990-х годов. Первые подобные договоры связаны со страхованием рисков невозврата кредитов. Начало 1990-х гг. было ознаменовано зарождением конкуренции на рынке страхования, то есть монополистическое положение Госстраха стало постепенно уменьшать свое влияние. Новые страховые компании, чтобы быть конкурентоспособными, начинают заключать страховые договора без должных расчетов. [3]

Примерно в это же время появились банки, неопытный и неприспособленный к реалиям того времени персонал которых осознал в полной мере особенности специфики понятия ведения деловой этики, преступности и т.д. Именно на этом этапе пришло осознание страховать свои риски. [3]

Проанализировав вышеизложенный исторический аспект, становится ясно, что такое страхование не имело и не получило право на жизнь. Как и следовало ожидать, через некоторое время после начала периода массового заключения договоров кредитного страхования банки стали предъявлять многочисленные требования к страховщикам о выплате страхового возмещения за невозвращенные застрахованные кредиты. Однако страховщики или не собирались, или просто не могли удовлетворять претензии банков в таком масштабе. В результате рынок вступил в длительный период тяжб между банками и страховщиками. При этом страховщики нередко отказывали в страховых выплатах вполне правомерно, в соответствии с условиями заключенных договоров страхования. Учитывая, что такие договоры в качестве страхователей чаще всего заключали заемщики, а банки могли претендовать лишь на роль выгодоприобретателей, законных возможностей у страховщиков попытаться отказать в страховых выплатах стало еще больше. В качестве основных доводов при этом страховщиками приводились: несвоевременная уплата страхователем очередных страховых взносов, расторжение договора страхования до наступления страхового случая, нецелевое использование застрахованного кредита, несвоевременное сообщение о факте страхового случая, пролонгация застрахованного кредита без согласия страховщика.

В таком развитии событий виноваты обе стороны. Страховщики слишком усердствовали в своем стремлении получить максимум страховых взносов и не смогли (или не хотели) реально оценивать степень страховых рисков по заключаемым договорам и свои возможности выполнить принятые обязательства. Банки же переоценивали способность страховщиков покрывать свои профессиональные риски, не учитывали юридической сложности договоров страхования, а потому и поплатились за свое стремление получать страховую защиту за счет заемщиков.

При таком негативном развитии ситуации в области страхования операций по кредитованию, страховать правильно и надежно не могла ни одна страховая компания, да и банки вряд ли смогли принять такие условия.

С начала 2000 г. с развитием банковского кредитования возрастает роль страхования кредитов как одного из инструментов обеспечения возврата кредитов. Под Страхованием кредитов понимается совокупность видов страхования, целью которой является уменьшение или устранение кредитного риска и защита интересов продавца или кредитора, а также кредитополучателя в случае неплатежеспособности последнего или неоплаты долга по иным причинам.

Из данного определения мы видим, что данная страховая услуга может проводиться в двух случаях, в зависимости от того, кто выступает страхователем:

– банк сам является страхователем, а приобретателем выгоды становится заемщик. Банк заключает подобные договоры чаще всего при выдаче потребительских кредитов;

– страхователем выступает заемщик, который заключает со страховщиком договор в пользу банка. Применяется при страховании ипотеки, автокредитов, а также кредитов на развитие бизнеса.

Во втором случае банк имеет право «заставлять» клиента страховать риск непогашения кредита только в том случае, когда кредит имеет залоговое обеспечение. Данное право регламентировано статьей 343 ГК РФ.

У этих разных ситуаций существует одна общая черта: «финансовое бремя» по уплате страховых взносов в течении всего срока действия договора страхования всегда несет заемщик, а банк получает гарантию возврата кредитных средств.

В зависимости от того, кредитуются физическое или юридическое лицо также существуют различия по данному вопросу. При кредитовании физических лиц чаще всего заключаются договоры страхования жизни и здоровья, где страхуется непосредственно сам клиент банка, который и выступает в роли страхователя. Также можно выделить подвид данного страхования – страхование жизни и здоровья владельцев пластиковых карт: кредитных или овердрафтных. Кредитование юридических лиц предполагает страхование риска частичного или полного неполучения поставщиком денежной оплаты за отгруженную продукцию при условии отсрочки платежа от получателя.

В свете вышеизложенного появляется острая потребность в реализации тесного взаимодействия кредитных и страховых институтов.

Однако развитию механизма взаимодействия банков и страховых компаний на сегодняшний момент препятствуют ряд факторов.

Первая проблема заключается в некотором временном лаге развития между страховым и банковским секторами. Это объясняется тем, что разработка и внедрение новых банковских продуктов происходит раньше разработки страховых операций по данным продуктам у страховщиков. Тем не менее, данные услуги страховых компаний имеют высокий потенциал роста, так как кредитование является для банка основным и наиболее доходным видом активных операций. При этом качество активов тесно связано с множеством рисков предпринимательской деятельности, и передача части этих рисков страховщику

обеспечивает более высокий уровень надежности заемщика, создавая предпосылки к снижению кредитного риска для банка и улучшению качества его активов.

Второй проблемой является неготовность российских страховых компаний заниматься страхованием банковских рисков. Эта проблема объясняется недостаточной капитализацией страховщиков по сравнению с банками, при этом диспропорция составляет около 5-6 раз. Поэтому на наш взгляд российские страховые компании не смогут взять в покрытие требуемый банковским сектором перечень кредитных рисков в полном объеме.

Следует также выделить проблему организационной неподготовленности страховщиков. Имеется в виду скоринг, который или находится на стадии зарождения, или вовсе отсутствует. Под скорингом понимается система оценки уровня рисков кредитования физических лиц. В результате этого происходит проявление следующих негативных последствий:

- недооценка кредитного риска;
- недостаточность сбора страховых премий;
- высокая убыточность проекта как следствие вышестоящих пунктов.

Нами выделены проблемы страхования банковских кредитов, являющиеся наиболее узконаправленными, так как относятся к конкретным видам кредитования, в частности потребительскому и ипотечному кредитованию.

К факторам, сдерживающим развитие страхования потребительских кредитов, целесообразно отнести:

- недостаток развития систем скоринга, то есть системы оценки уровня рисков кредитования физических лиц;
- ошибки андеррайтинга при принятии на страхование рисков;
- мошенничество заемщиков.

Выше было обозначено, что страхование кредитов, имеющих залоговое обеспечение, является обязательным. Этим банки активно пользуются. В лучшем случае происходит предоставление дебитору нескольких аккредитованных банком страховщиков. Если же происходит предоставление одной такой страховой компании, то это приводит к ущемлению экономических интересов не только остальных страховщиков, но и клиентов банка.

Результаты исследования, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА» к конференции «Сотрудничество банков и страховых компаний», свидетельствуют о большом потенциале расширения сотрудничества между банками и страховыми компаниями в ближайшие четыре года. Резервы страховых компаний составляют на сегодня порядка 10 млрд долларов, из которых на банковские инструменты, по оценкам «Эксперт РА», приходится более 25%, то есть 2,5 млрд долларов. Данная цифра не производит особого «впечатления» на банки, поэтому, зачастую, они с некоторым пренебрежением относятся к сотрудничеству со страховщиками. [5]

Но не все так плохо. Так, темпы прироста страховых взносов по договорам страхования жизни за первые шесть месяцев 2012 года составили 47,7%, в

сравнении с аналогичным значением прошлого года. Данная положительная динамика объясняется увеличением объемов продаж кредитных продуктов после кризисных колебаний экономики. Вследствие определенных поправок в законодательстве, разработанных Ассоциацией Страховщиков Жизни и Всероссийским Союзом Страховщиков, значительный рост доли заключенных договоров страхования жизни в страховом портфеле произойдет не раньше 2014 года. Для адаптации к данным изменениям потребуется не менее года.

Причинами увеличения взносов по данному виду страхования принято считать увеличение объемов кредитования как посткризисное явление и увеличение рынков сбыта за счет новых партнеров, то есть банков. Согласно данным Федеральной Службы по Финансовым Рынкам, сумма страховых платежей по договорам страхования жизни за первое полугодие 2012 года составило 22 млрд. рублей. Согласно экспертным оценкам, продажи с помощью банковского сектора составляют около 50-60% от всего объема продаж договоров страхования жизни.

В течение 2012 года, согласно прогнозу специалистов «Эксперт РА», будет и дальше продолжаться прирост суммы взносов по договорам страхования жизни, который составит 60-65%, а в денежном выражении 55-58 млрд. рублей. Во-первых, это объясняется развитием банковского канала продаж, а во-вторых, расширением агентских сетей. В 2013 году, в связи с замедлением темпов прироста потребительского кредитования будет наблюдаться замедление темпа прироста взносов страхования жизни, значение которого составит 50-55% (29-30 млрд. рублей).

Рассмотрим прогнозное функционирование страховых компаний, то есть успешность их деятельности на рынке страхования банковских кредитов. В первой половине 2012 года лидирующие позиции занимали крупные страховщики, о чем свидетельствуют высокие показатели рентабельности. Также наблюдаются перспективы для роста новых страховых пирамид. Еще одной прибыльной группой являются компании-лидеры по числу жалоб страх страхователей. Рентабельность их активов составляет 4,6%, что в 2 раза превышает среднерыночный показатель. Также хороший доход получают компании, специализирующиеся на прямых продажах-3,4%. Неудовлетворительную рентабельность имеют региональные страховщики и компании, ведущие свои продажи через не-страховых посредников.

Выгоды динамичного роста банкострахования в последствии достанутся кэптивному страховщику. Универсальным страховым компаниям придется развивать стагнирующее страхование рисков юридических лиц и самих банков. По мнению «Эксперт РА», большая часть привлекательного розничного бизнеса по банкострахованию перейдет в дочерние страховые компании банков, что повысит прибыльность всей финансовой группы. Уже сейчас дочерние компании банков входят в число лидеров по объемам чистой прибыли, полученной на рынке страхования банковских кредитов за 2011 год. Меньшая доля рынка, свя-

занная со стагнирующим страхованием рисков юридических лиц и слабо развитым страхованием рисков банков, останется универсальным страховщиком.

Кэптивные страховые компании вышли в лидеры по темпам прироста взносов и чистой прибыли. По данным «Эксперт РА», рынок банкострахования в 2011 году рос высокими темпами. Его объем составил 125 млрд. рублей, что на 32% выше объема 2010 года. По нашим оценкам в 2012 году рынок банкострахования продолжит расти темпами в 30%. В 2011 году быстрее всего в секторе банкострахования росли страховые компании, аффилированные с банками. 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.

Как уже было отмечено выше, самый привлекательный розничный бизнес в сфере страхования банковских кредитов перейдет банковским дочерним компаниям. Кэптивные страховщики заберут большую долю розничного банкострахования, способствовать этому будут также новые страховые дочерние компании Сбербанка и Россельхозбанка. Модель взаимодействия банка с аффилированной страховой компанией крайне привлекательна в части страхования жизни и здоровья заемщиков, а также страхования заемщика от потери работы. Эти виды страхования являются наименее убыточными, что позволяет финансовой группе генерировать высокую прибыль. Кроме этого, уже второй год подряд страхование жизни и здоровья заемщика при потребительском кредитовании показывает высокие темпы прироста взносов (+53% за 2011 год), что позволило ему выйти на второе место по объему после страхования автокаско.

Долю рынка, связанную со страхованием рисков заемщиков – юридических лиц и банковских рисков, займут универсальные страховщики. Однако эта часть рынка банкострахования не является такой привлекательной, как розничная. Несмотря на оживление кредитования, страхование залогового имущества юридических лиц стагнирует, оно так и не вышло на докризисный уровень и продолжает сокращаться (4% за 2011 год). Причина – повышение доли беззалогового кредитования и замена залогового на другие виды обеспечения. Увеличивается страхование малого и среднего бизнеса при кредитовании. Однако компании МСБ не всегда обладают имуществом, которое можно было бы предоставить в залог, поэтому в этой категории заемщиков наиболее распространенным является страхование товаров в обороте (+86% за 2011 год). В секторе страхования рисков банков большинство из них рассматривают страхование не как инструмент защиты собственных операционных рисков, а всего лишь как способ повышения лояльности персонала.

Рынок страхования растет быстрыми темпами, и очень скоро ситуация будет продолжать меняться в лучшую сторону. При стабильном ежегодном росте рынка страхования на 20% уже через четыре года объем резервов страховых компаний может удвоиться. Как минимум пропорционально увеличится и доля резервов, размещаемых в банках. Если же в России активно начнет развиваться страхование жизни, а предпосылки к этому имеются, то рост рынка страхования может многократно увеличиться. В результате между банковским и страховым рынками может установиться паритет, при котором сотрудничество будет в равной степени выгодно как банкам, так и страховщикам. Но, в отличие от европейских стран, российский финансовый рынок, на наш взгляд, минует стадию полной интеграции институтов в закрытые финансовые альянсы, сразу ступив на путь развития множественных рыночных связей.

Если сейчас активы крупного банка измеряются сотнями миллиардов рублей, что на 2 порядка больше чем у страховщиков из первой двадцатки, то уже через несколько лет разница не должна быть столь ощутимой. Удвоение объемов сотрудничества за 4 года реально. Это и сфера инвестиций («длинные деньги» страховщиков – это важнейший ресурс банков; через 4 года резервы должны достичь 600 млрд руб. при нынешних темпах роста страхового рынка, в частности, страхования жизни), кросс-продажи и совместный маркетинг (до 80 млрд руб. через 4 года), страхование рисков (комплексная защита банков от операционных рисков, в том числе ответственности менеджеров, в скором времени станет одним из наиболее востребованных продуктов). Для реализации потенциала сотрудничества страховым компаниям следует избавиться от комплекса «младшего брата» в отношениях с банками, а банкам в свою очередь обратить внимание на стратегически важную для них страховую отрасль, пересмотреть принципы аккредитации страховщиков – стать более рыночно ориентированными и получить высокий кредитный рейтинг, чтобы соответствовать новым правилам размещения резервов и собственных средств страховщиков.

Подводя итог проделанной работе, мы видим необходимость взаимодействия банковского и страхового секторов экономики, несмотря на наличие ряда задач.

Это происходит из-за недостаточной финансовой емкости страховых компаний. Из всего объема имеющихся страховых резервов, на страхование банковских кредитов отводится примерно четверть. Данная величина является крайне незначительной по сравнению с рынком кредитования. Это означает, что перспективы и потенциал развития страхования банковских кредитов огромны. Это относится как к розничным, так и корпоративным продажам.

Проследив пересечение экономических интересов страхового и банковского секторов, мы наблюдаем появление нового узкоспециализированного продукта - страхование банковского кредита. Однако, чаще всего мы наблюдаем лишь развитие данного продукта по направлению защиты единичных кредитных рисков невозврата кредитов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. ГК РФ, 2012
2. <http://www.credits.ru/>
3. <http://www.fintrest.ru/kredit07.html>
4. <http://strah-consalt.ru>
5. <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/bankostrah/>
6. Сербиновский Б.Ю, "Страховое дело", Учебное пособие для вузов.: Феникс, 2011
7. "Виды страхования", Германский союз страховщиков (GDV), 2010
8. Федорова Т.А. Основы страховой деятельности, учебник для вузов.: БЕК, 2010
9. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2011

## FORMATION AND DEVELOPMENT OF INSURANCE OF THE BANK CREDITS IN RUSSIA

**Korotkov Vladislav,**

*4th year student, Department of Economics,*

*e-mail: Vak277@yandex.ru*

*Ogarev Mordovia State University, Saransk*

*In article of formation and development of insurance of the bank credits are opened, the analysis of problems and potential of this insurance product in Russia is carried out.*

Keywords: credit insurance, credit risk, insurer, creditor, borrower.