

**РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ***Д.И. Пилинога, 3 курс**Научный руководитель – Е.В. Литвинчук, ассистент
Полесский государственный университет*

Развитие страхового рынка и банковской системы происходит сопряжено и в тесной взаимосвязи. Взаимоотношения страховых организаций и банков основываются на общности их интересов при осуществлении своей деятельности, а конкретно, на сходстве целевых групп потребителей услуг и рынка размещения свободных средств (активные операции банков и инвестирование резервов страховыми компаниями).

В настоящее время на белорусском финансовом рынке присутствуют практически все основные модели взаимодействия страховой компании и банка, начиная от традиционного расчетно-кассового обслуживания и размещения на депозитных счетах средств страховых резервов и заканчивая созданием совместных проектов в области организации комплексного финансового обслуживания клиентов.

Ярким примером продвижения страховых продуктов банковскими учреждениями на комиссионной основе в Республике Беларусь является сотрудничество БРУСП «Белгосстрах» и БРУПЭИС «Белэксимгарант» с АСБ «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Белинвестбанк».

Для Республики Беларусь характерно участие банковского капитала в уставных фондах страховых организаций. И в качестве примера здесь можно привести такие партнерские тандемы, как: ОАО «Белпромстройбанк» и ЗАО «ТАСК»; ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Багач»; ОАО «Белвнешэкономбанк» и УСП «Белвнешстрах»; «Приорбанк» ОАО и УСП «Седьмая линия» и др. При этом банковские учреждения выступают как полными собственниками, так и в качестве одного из соучредителей страховых организаций [1, с.12-15].

Кроме того, белорусские страховые организации сотрудничают с банковскими учреждениями в таких областях, как: страхование автотранспорта (КАСКО) физических и юридических лиц, в том числе приобретаемого за счет выдаваемых им кредитов, а также по договорам лизинга; страхование ценностей касс (наличных денежных средств в банкоматах и т. п.); страхование рисков непогашения кредита; страхование от несчастных случаев заемщиков и поручителей на период действия кредитных договоров и многих других.

До недавнего времени комплексное страхование банков, которое позволяет обеспечить полную защиту банковской деятельности, в нашей стране вообще не осуществлялось. И лишь в феврале 2010 года между БРУСП «Белгосстрах» и ЗАО «Альфа-Банк» впервые в Беларуси был заключен договор комплексного страхования банковских рисков. Цель заключения договора - повышение стабильности банка и защита его вкладчиков и акционеров от крупных непредвиденных убытков, связанных с реализацией операционных рисков, таких как: злоумышленных и противоправных действий сотрудников банка, направленных на получение дохода или причинения ущерба банку;

операций с поддельными ценными бумагами, платежными документами, денежными знаками, документами, содержащими поддельную подпись; шантажа сотрудников банка; несанкционированного изменения или хищения информации из компьютерных систем банка; выполнения сфальсифицированных распоряжений, переданных посредством электронных или факсимильных сообщений; действия компьютерных вирусов [2].

Основное достоинство данного вида страхования - его комплексность. Ни один другой вид страхования не сможет обезопасить банк от столь внушительного перечня рисков. Приобретая такой полис, любой банк получает двойную пользу: защищает себя от рисков и улучшает репутацию.

По нашему мнению, причинами слабого развития комплексного страхования являются: недостаточно развитая страховая культура банков, т.е. их экономия на страховании, даже при его необходимости, и высокая стоимость этой услуги.

Принимая во внимание тот факт, что у большинства банков Республики Беларусь акционерами являются иностранные инвесторы, то данный вид страхования должен стать широко востребованным.

Значимой темой в развитии совместных отношений является разработка и внедрение новых совместных финансовых продуктов. От того, насколько успешно будет развиваться работа в этой области, зависит финансовый успех всего сотрудничества в целом. Некоторые страховые компании уже начали осваивать программу по работе с пластиковыми картами, но в подавляющем большинстве случаев страховые компании эмитируют пластиковые карты, на которые нанесены лишь данные владельца и номер его полиса. Безусловным шагом вперед в этом направлении будет совместный выпуск пластиковой карты одной или двух самых распространенных платежных систем, т.е. выпуск пластиковой карты с нанесенными на ней логотипами банка, страховой компании и платежной системы. Это позволит оказывать дополнительную услугу клиентам компании, а также получать определенную прибыль от реализации данного проекта. Такую карту можно выдавать клиенту одновременно с полисом.

И последнее, на что стоит обратить внимание в перспективах дальнейшего развития взаимоотношений банков и страховых компаний, это создание «финансовых супермаркетов». Связка банка и страховой компании готова предложить клиенту цельный, единый продукт, включающий в себя как непосредственно банковскую услугу, так и встроенный в нее механизм страховой защиты [3, с. 62-65].

Сегодня банки контролируют от 20 до 40% страхового рынка в Европейском Союзе.

Однако о перспективах финансового супермаркета в Республике Беларусь как розничного формата пока сложно судить. К сожалению, необходимые технологии в Беларуси еще не отработаны в нужной мере, так как подобные проекты сложны в организации и весьма затратны.

Подытожив вышесказанное, можно утверждать о становлении в Беларуси сектора банкострахования. Но его развитие потребует активизации усилий как самих страховых компаний и банков, так и органов государственного управления.

Страховщикам обязательно следует адаптировать свои услуги по добровольному страхованию для их продажи банковскими учреждениями, а также повышать технологичность продаж страховых услуг. В частности, нужно стремиться к продвижению через банки стандартных продуктов с едиными условиями и ценой, время на приобретение которых будет сопоставимо с любой другой розничной банковской услугой. В свою очередь, банкам необходимо активнее использовать страховые услуги при кредитовании, в первую очередь, страхование рисков. Но все это будет невозможно без законодательного решения вопросов интеграции страхового и банковского рынков.

При рассмотрении имеющегося опыта сотрудничества белорусских банков и страховых организаций нельзя констатировать абсолютную безоблачность и конструктивность имеющихся отношений. Мешает то, что сейчас страховые компании и банки находятся на разных уровнях по своим масштабам деятельности, т. е. уровень активов банков на порядок выше (соотношение 87% к 13%). Страховые компании не воспринимаются банками как полноценные партнеры, и именно это является основной причиной того, что сотрудничество между ними не развивается на должном уровне.

Таким образом приоритетными направлениями в развитии взаимоотношений страховых организаций и банков в Республике Беларусь являются:

- взаимодействие страховщиков и банков по расширению полномасштабного сотрудничества рассматриваемых финансовых институтов, т.е. укрепление различных форм партнерских взаимоотношений между ними;

- разработка новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг;
- внедрение в практику банковской деятельности услуги комплексного страхования банков (В. В.В.);
- законодательное урегулирование взаимоотношений банков и страховых компаний;
- организация деятельности «финансовых супермаркетов», которые в свою очередь содействуют достижению конкурентных преимуществ банковской и страховой деятельности в целом.

Список использованных источников

1. Банки и страхование в Беларуси: движение навстречу друг другу // Страхование в Беларуси: научно-практический журнал. - 2009. - № 4. – 12-15 с.
2. [Электронный ресурс]. – 2009-2010 – Режим доступа: <http://www.infobank.by/> - Дата доступа: 16.12.2010.
3. Взаимоотношения страховых организаций и банков: производственно-практическое издание / И. Н. Кожевникова. - М. : Анкил, 2005. - 112 с.