

РАЗДЕЛ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

2.1 Финансы и коммерческая деятельность

УДК 336.72

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ БЕЛГОССТРАХА ПО Г. ВИТЕБСКУ

Герасимова О.О., ст. преп., Лагун С.В., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассматривается возможность расширения каналов продаж и увеличения поступлений страховых взносов в представительстве Белгосстраха по г. Витебску за счет развития банкострахования.

Ключевые слова: страхование, страховые услуги, страховые посредники, банкострахование, страховой полис, страховая медицинская программа, страховые взносы.

В условиях перехода к рыночной экономике значительно возросла роль сотрудничества страховых компаний и банков. Под влиянием усиления роли банков в экономике страны появились новые сферы деятельности для страховых компаний.

Сущность банкострахования (bancassurance) заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью координации продаж, совмещения страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам партнёра [1].

Опыт передовых представительств филиала Белгосстраха по Витебской области показывает, что наиболее перспективными в качестве посредников в продаже услуг выступают представители банковского сектора. При этом банкиры в развитии банкострахования преследуют свои цели: во-первых, они получают за реализацию услуг комиссию (по добровольным видам страхования 20 %), во-вторых, Белгосстрах размещает свои свободные ресурсы под выгодный для банка процент. В этой связи считаем, что проект банкострахования в представительстве поможет привлечь новых клиентов и получить дополнительные взносы. При этом следует учитывать, что финансовый результат от сделки будет определяться исходя из разницы суммы поступивших взносов и суммы комиссионного вознаграждения, отчисляемого банку (до 20 %).

Из наиболее перспективных направлений развития посредников в банковской сфере является продажа клиентам банка услуг по страхованию медицинских расходов. Преимущество этого вида страхования заключается в том, что оно является в финансовом отношении наиболее щадящей формой оплаты медицинских услуг населением, формой обслуживания, которая максимально учитывает интересы граждан. Именно высокая стоимость медицинского обслуживания побуждает страхователя к заключению договора медицинского страхования, а страховое обеспечение становится гарантией, а зачастую и условием получения медицинской помощи.

На сегодняшний день в этой области страховых отношений существуют следующие проблемы:

- 1) учреждения здравоохранения не в полном объеме готовы к работе по системе страхования;
- 2) в лечебно-профилактических учреждениях только начинают получать опыт работы непосредственно со страховыми организациями, ведь договорные отношения предусматривают дополнительный объем медицинских услуг более качественного уровня;
- 3) не до конца проработана методика формирования цен на медицинские услуги, предоставляемые по договорам со страховыми организациями;
- 4) отсутствует система перераспределения полученных средств между медицинским персоналом, нет материальной заинтересованности у рядовых исполнителей;

- 5) низкий уровень страховой культуры населения;
- 6) низкий сервис медицинского обслуживания [2].

Таким образом, основными препятствиями на пути развития рынка добровольного медицинского страхования являются ограниченные возможности медицинской базы, а также отсутствие массового продукта для частных лиц. Его росту может способствовать оказание медицинских услуг на высоком качественном уровне с высоким уровнем сервиса, но по умеренным ценам.

Вместе с тем этот вид приобретает особую значимость у населения, особенно в том случае, когда оплата договора страхования медицинских расходов происходит за счет юридического лица. Для таких клиентов Белгосстрах предлагает программы медицинского страхования сотрудников, предоставляющие все виды медицинской помощи – амбулаторно-поликлиническую, стоматологическую, стационарную. Доля этого вида в структуре медицинского страхования составляет в настоящее время 43,59 %.

Белгосстрахом на уровне центрального аппарата проводится активная работа по сотрудничеству со страховыми посредниками. Среди партнеров такие ведущие банки республики, как: ОАО «Сберегательный банк «Беларусбанк», ОАО «Белорусский банк развития и реконструкции», «Белинвестбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» и другие финансовые организации.

В рамках развития посреднической связи предлагается организовать работу в представительстве Белгосстраха по г. Витебску по проекту «Страховая фабрика», заключенному между Белгосстрахом и ОАО «Белинвестбанк». Суть его в том, что доверитель, то есть представительство Белгосстраха по г.Витебску, поручает, а поверенный, то есть банк, обязуется заключать договоры добровольного страхования медицинских расходов с юридическими лицами, а также принимать по ним страховые премии. Далее при поступлении денег от страхователей на счет поверенного, он должен в течение трех рабочих дней перечислить всю страховую премию Белгосстраху, после чего Белгосстрах в течение двух рабочих дней обязан перечислить банку причитающееся ему комиссионное вознаграждение в размере 20 % от полученной премии.

Страховой полис страхования медицинских расходов предусматривает организацию и оплату медицинского обслуживания в соответствии с выбранной страховой медицинской программой, а взносы по нему включаются в затраты по производству и реализации продукции (работ, услуг).

Страховая медицинская программа – это определенный объем медицинской помощи, гарантированный застрахованному лицу по договору страхования. При заключении договора страхования медицинские услуги застрахованным лицам обеспечивают профильные учреждения здравоохранения республики. Для организации оказания медицинской помощи в Белгосстрахе имеется круглосуточная врачебная служба – отдел ассистанса.

Информация о годовом взносе на сотрудника при страховой сумме в 5000 руб. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Годовой взнос на одного сотрудника по страхованию медицинских расходов

Численность коллектива, чел.	Страховая сумма, руб.	Страховой взнос, руб.
от 10 до 19	5000	203
от 20 до 99	5000	180
от 100 до 499	5000	158
свыше 500	5000	140

Источник: составлено автором по данным организации.

Среди клиентов ОАО «Белинвестбанк» в г.Витебске много различных предприятий и индивидуальных предпринимателей, с которыми Белгосстрах в настоящее время плотно сотрудничает.

Вместе с тем, несмотря на проводимую разъяснительную работу, не все клиенты банка являются клиентами Белгосстраха. С другой стороны, заинтересованность в получении кредитных ресурсов, выгодные со стороны банка льготные предложения по зарплатному

пакету зачастую убеждают руководителей посмотреть на страхование другим взглядом.

Экономическую эффективность от предлагаемого мероприятия определим на примере вновь привлеченного с помощью банка нового клиента Белгосстраха – ООО «Рубикон».

Исходя из того, что численность сотрудников ООО «Рубикон» составляет 186 человек, рассчитаем сумму поступлений по добровольному страхованию медицинских расходов по договору, заключенному с юридическим лицом:

$$П = 186 \times 158 = 29\,388 \text{ руб.} = 29,4 \text{ тыс. руб.}$$

Учитывая, что размер комиссионного вознаграждения, причитающегося банку, составляет 20 %, рассчитаем комиссионные отчисления:

$$О = 29,4 \times 20/100 = 5,88 \text{ тыс. руб.}$$

Принимая во внимание уровень убыточности, сложившийся по страхованию медицинских расходов в представительстве Белгосстраха по г. Витебску в размере 42,3 %, рассчитаем резерв на заявленные убытки:

$$Р = 29,4 \times 42,3/100 = 12,44 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, эффект от развития канала продаж за счет посредников – юридических лиц в виде дополнительной прибыли от реализации страховых услуг составит:

$$Пр = 29,4 - 5,88 - 12,44 = 11,08 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, положительным эффектом станет рост средней страховой суммы по страхованию медицинских расходов. Так, средняя страховая сумма по этому виду сложилась в 2018 г. на уровне 2,4 тыс. руб. при количестве 2723 заключенных договоров. Рассчитаем ее уровень после заключения данного договора с юридическим лицом при условии, что от предложенного мероприятия ожидается заключение 186 новых договоров (так как договор заключается в отношении каждого застрахованного лица), каждый из которых на сумму 5000 руб.:

$$C_{\text{после}} = \frac{2,4 \times 2723 + 5,0 \times 186}{2723 + 186} = 2,57 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прирост средней страховой суммы по страхованию медицинских расходов составит 0,17 тыс. руб. (2,57 – 2,4).

Таким образом, внедрение канала банкострахования позволит получить представительству Белгосстраха по г. Витебску:

- прирост суммы поступивших взносов в размере 29,4 тыс. руб.;
- дополнительный размер прибыли от реализации в размере 11,08 тыс. руб.;
- увеличение средней страховой суммы по добровольному страхованию медицинских расходов на 0,17 тыс. руб.

Таким образом, развитие партнерства между представительством Белгосстраха по г. Витебску и ОАО «Белинвестбанк» предоставляет возможность повысить финансовую устойчивость обеих сторон, улучшить качество услуг, предоставляемые банком и страховой организацией, а также увеличить количество клиентов.

Список использованных источников

1. Марченко, О. В. Особенности интеграции банков и страховых компаний на финансовом рынке Украины / О. В. Марченко // Экономика и управление. – 2013. – № 4 (36). – С. 10–14.
2. Балакин, Д. О. Bancassurance – возможность эффективного партнёрства банков и страховых компаний [Электронный ресурс] / Д. О. Балакин // Raexpert. – Москва, 2013. – Режим доступа : <http://www.raexpert.ru/conference/2006/sotrudnichestvo/stenogramma/balakin/>. – Дата доступа : 12.05.2019.