

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

Колганова Кристина, 2 курс, гр. СТР-23-04  
ТЮМ КЭУП;  
Научный руководитель: Чикишева М.Г.

Целью исследования является выявление особенностей страхования банковских кредитных продуктов.

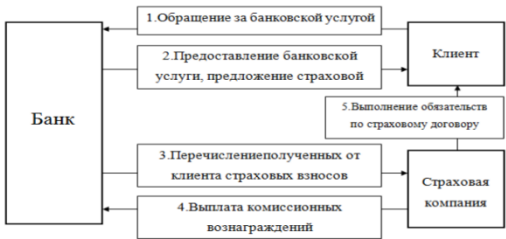
Задачи:

- 1. Изучить виды и модели банковского страхования.
- 2. Изучить процесс организации банковского страхования по кредитным продуктам.
- 3. Анализ страхования автокредитов для физических лиц.
- 4. Анализ страхования ипотечного кредита для физических лиц.
- 5. Анализ проблем и пути их решения в развитии страхования банковских кредитных продуктов.

Объектом исследования выступает страховая компания СПАО «Ингосстрах».

Предметом исследования является совокупность экономических отношений, которые возникают в самом процессе банковского страхования.

На рисунке 1 показан механизм взаимодействия процесса банковского страхования



Анализ и особенности страхования автокредитов для физических лиц

Главный фактор, влияющий на стоимость страхового полиса при оформлении автокредита, — общий размер займа. Чем больше денег заёмщик взял у банка, тем дороже будет страховка. Например, Клиент берет автокредит суммой 1 000 000 рублей в ПАО «Сбербанк». Если Клиент принял решение оформить страховку, то предварительный расчет выдает следующую стоимость страховой премии: 1000 000 x 2% = 20 000 рублей.

Анализ и особенности страхования ипотечного кредита для физических лиц

Ситуация 1. Клиент мужчина 30 лет оформляет в ПАО «Сбербанк» ипотеку на квартиру стоимостью 10 000 000 рублей, первоначальный взнос по ипотеке составляет 3 000 000 рублей.

За страхованием ипотеки обращается в СПАО «Ингосстрах» и САО «РЕСО-Гарантия». По

одинаковым параметрам был произведен расчет страхового взноса.

Ситуация 2. Клиент женщина 40 лет оформляет в ПАО «Сбербанк» ипотеку на дом стоимостью 13 000 000 рублей, первоначальный взнос по ипотеке составляет 3 000 000 рублей.

За страхованием ипотеки обращается в СПАО «Ингосстрах» и САО «РЕСО-Гарантия».

Таблица 1 Страховой взнос по страхованию ипотеки на квартиру и дом по ситуациям

| Данные                          | Квартира СПАО «Ингосстрах» | Квартира САО «РЕСО-Гарантия» | Дом СПАО «Ингосстрах» | Дом САО «РЕСО-Гарантия» |
|---------------------------------|----------------------------|------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Возраст, лет                    | 30                         | 30                           | 40                    | 40                      |
| Пол                             | Мужской                    | Мужской                      | Женский               | Женский                 |
| Сумма кредита, рублей           | 7 000 000                  | 7 000 000                    | 10 000 000            | 10 000 000              |
| Сумма страхового взноса, рублей | 21 980                     | 36 905                       | 41 300                | 69 155                  |

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что страхование ипотеки в компании СПАО «Ингосстрах» выходит дешевле, чем у конкурентов.

Проблемы и пути их решения в развитии банковского страхования

Сейчас абсолютно у каждого студента, работника и пенсионера есть банковские карты. Из этого следует сделать вывод, что больший процент населения пользуется услугами банков.

Исходя из этого рассуждения, был проведен опрос по использованию банковских услуг, и использования банковского страхования, который показал, что 80% процентов являются клиентами банков.

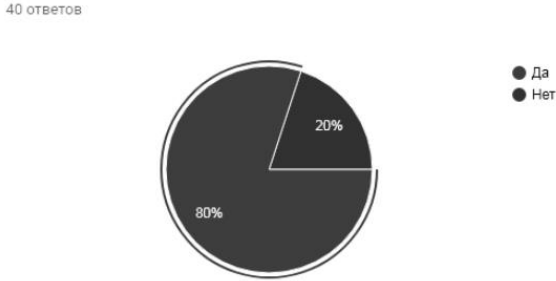


Рисунок 2 Вопрос – Являетесь ли Вы владельцем банковских (кредитных) карт ?

Из этих 80 процентов 30% прибегало к услугам банковского страхования. (Рисунок 3)

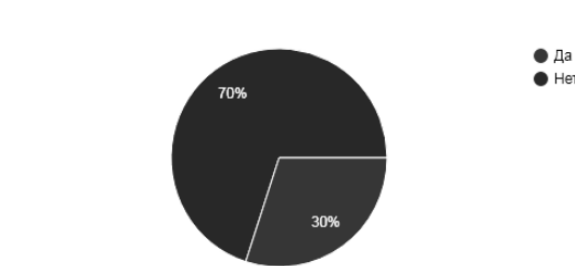


Рисунок 3- Вопрос – Вас приходилось прибегать к услугам компаний банковского страхования?

Исходя из этих данных, следует сделать вывод, что 70% клиентов банков, большая часть, не пользуются услугами по банковскому страхованию. Почему люди не пользуются банковским страхованием?

Выявим несколько возможных причин:

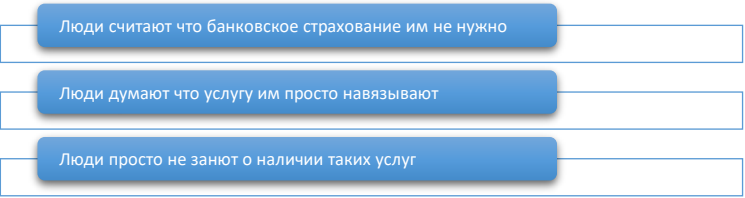


Рисунок 4. Причины отказа клиента банка от услуг

Это три основных причины отказа клиента банка от услуг по банковскому страхованию.

Банковское страхование мне навязывают, чтобы получить больше прибыли. Это мнение возникает у людей неспроста. Был проведен опрос, который показал, что 65% из ответивших на опрос считают банковское страхование навязанной услугой (Рисунок 5).

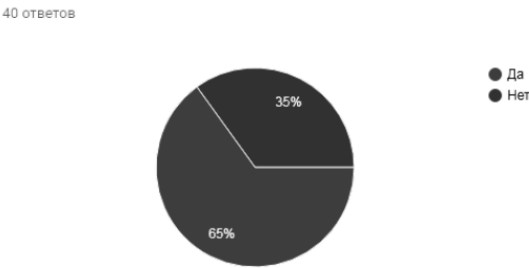
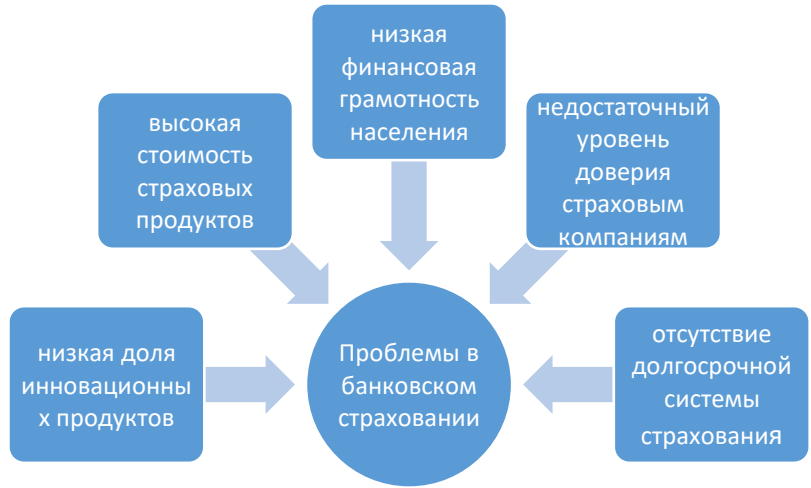


Рисунок 5- Вопрос – Вы считаете, что банковское страхование это навязывание дополнительной услуги ?

Проблемы в развитии банковского страхования в России представлены на рисунке 6.



Пути решения проблем:

- 1. Повышение финансовой грамотности населения
- 2. Улучшение репутации страховых компаний
- 3. Формирование долгосрочной страховой культуры
- 4. Снижение стоимости страховых продуктов .
- 5. Разработка инновационных продуктов.
- 6. Улучшение регулирования ЦБР
- 7. Сотрудничество банков и страховых компаний:
- 8. Поддержка государства: Государство может оказывать поддержку развитию банковского страхования путем налоговых льгот, субсидий и других мер стимулирования.