

Кузнецова Надежда Игоревна

магистрант направления «Экономика»
профиль «Банковское дело»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Челябинский филиал
Россия, Челябинск

rigik_89@mail.ru

Nadezhda I. Kuznetsova

master student, the direction of «Economics»
profile «Banking»
Financial university at Government
of Russian Federation
Chelyabinsk branch
Russia, Chelyabinsk

rigik_89@mail.ru

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ
БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**FACTORS AFFECTING THE LEVEL OF
COMPETITION IN MODERN BANKING
CONDITIONS**

Аннотация

В статье приведены фрагменты результатов исследования комиссионного дохода по розничному страхованию. Показано, что комиссионный доход формируется за счет продаж страховых продуктов населению, в связи, с чем объективно необходим отдельный анализ комиссионного дохода от розничного страхования.

Ключевые слова:

комиссионный доход, страхование жизни и здоровья населения, Сбербанк, Уральский банк

Abstract

The article presents the results of the study fragments of commission income on retail insurance. It is shown that the fee income earned from sales of insurance products to the population, in connection with what is objectively requires a separate analysis of fee income from retail insurance.

Keywords:

fee and commission income, life insurance and health, the Savings Bank, Urals Bank

1. Анализ комиссионного дохода по розничному страхованию

Значительная доля чистого комиссионного дохода сформирована за счет продажи страховых продуктов населению (рис. 1), в связи, с чем необходим отдельный анализ комиссионного дохода от розничного страхования в части сравнительного анализа Уральского банка и других банков.

Целью проведенного исследования являлось получение оценки эффективности Уральского банка в части продажи страховых продуктов. В связи с этим были поставлены следующие задачи:

1. Сравнить Уральский банк с рынком по результативности продаж.
2. Сравнить Уральский банк с другими территориальными банками по эффективности продаж, выявить сильные и слабые позиции Уральского банка.
3. Определить факторы опережения или отставания Уральского банка.

Решение поставленных задач позволило прийти к следующим Выводы исследования.

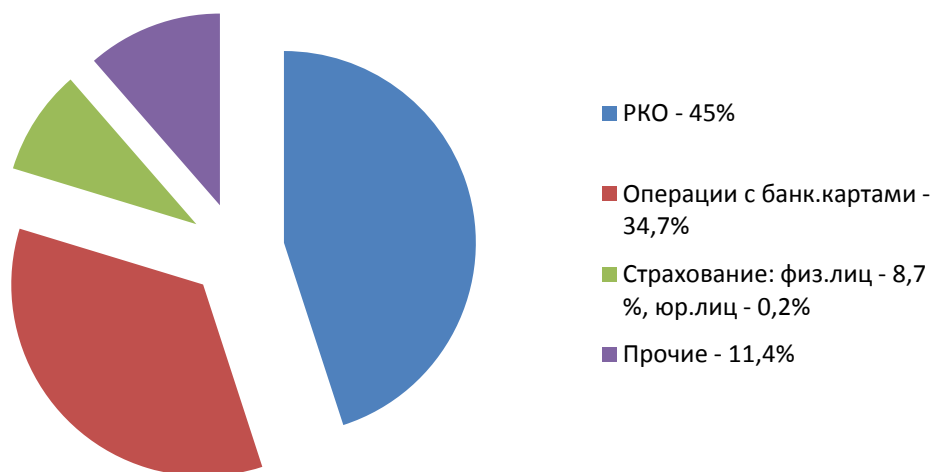


Рисунок 1 – Структура чистого комиссионного дохода

2. Позиции Уральского банка в системе Сбербанка

Уральский банк не в полной мере реализовал свой достаточно высокий потенциал продаж страховых продуктов в условиях высокого спроса населения на услуги страхования на территории присутствия: наблюдается отставание от большинства территориальных банков как по текущему уровню комиссий от продажи страховых продуктов на 1 сотрудника профильных подразделений (10 место из 16), так и по приросту этого показателя (11 место из 16).

Высокие позиции Уральский банк занимает в рейтинге территориальных банков:

- по уровню и приросту дохода от продаж продуктов Добровольное страхование жизни (далее – ДСЖ);
- по приросту эффективности по получению дохода и продажам продуктов страхования залогового имущества;
- по уровню эффективности в части получения дохода по продуктам Инвестиционного страхования жизни (далее – ИСЖ).

Низкие позиции Уральский банк занимает в рейтинге территориальных банков по уровню эффективности получения дохода и продажам продуктов «Добровольное страхование жизни, здоровья и в связи с недобровольной потерей работы» (далее – ДСЖ с НПР).

3. Доходность на 1 полис и влияние структуры

Средняя страховая премия от одного полиса примерно соответствует уровню покупательской способности населения территорий присутствия Уральского банка –

внешняя среда не стала фактором отставания. Главная причина отставания от лидеров – структура комиссий в разрезе видов страховых продуктов. В структуре дохода сопоставимых территориальных банков доля высокодоходных видов страхования – ДСЖ с НПР и ИСЖ – больше, чем у Уральского банка. В сравнении с сопоставимыми территориальными банками и Сбербанком в целом Уральский банк имеет самую высокую долю страхования залогового имущества, являющегося менее привлекательным для банка продуктом страхования.

ГОСБ	Сильные позиции	Слабые позиции
Свердловское	✓ Самая высокая доля наиболее доходного вида страхования (инвестиционного страхования жизни) в комиссионном доходе; ✓ Комиссионный доход и количество полисов на 1 сотрудника по страхованию залогового имущества; ✓ Комиссионный доход и количество полисов на 1 сотрудника по инвестиционному страхованию жизни на текущий момент и в динамике; ✓ Высокий уровень проникновения ИСЖ в целевой сегмент (эффективность кросс-продаж).	✓ Количество полисов на 1 сотрудника по страховым продуктам в целом и продуктам ДСЖ; ✓ Комиссионный доход и количество полисов на 1 сотрудника по продуктам ДСЖ с НПР; ✓ Низкий уровень продаж страховых полисов в расчете на 1 розничный банковский продукт (кредит, вклад, карту).
Челябинское	✓ Прирост комиссионного дохода на 1 сотрудника по продуктам ДСЖ; ✓ Прирост комиссионного дохода и количества полисов на 1 сотрудника по страхованию залогового имущества.	✓ Комиссионный доход на 1 сотрудника по страхованию в целом и продуктам ДСЖ; ✓ Количество полисов на 1 сотрудника по инвестиционному страхованию жизни на текущий момент и в динамике; ✓ Низкий уровень проникновения ДЖС с НПР в целевые продукты.
Башкирское	✓ Комиссионный доход и количество полисов в расчете на 1 сотрудника по страхованию в целом и по продуктам ДСЖ, в том числе по ДСЖ с НПР; ✓ Комиссионный доход и количество полисов на 1 сотрудника по продуктам ДСЖ Защищенный заемщик; ✓ Высокий уровень проникновения ДСЖ, ДСЖ с НПР и ДСЖ 33 в целевые кредитные продукты (эффективность кросс-продаж).	✓ Самая низкая доля наиболее доходного вида страхования (инвестиционного страхования жизни) в комиссионном доходе; ✓ Прирост комиссионного дохода и количества полисов в расчете на 1 сотрудника по страхованию залогового имущества; ✓ Комиссионный доход в расчете на 1 сотрудника по инвестиционному страхованию жизни на текущий момент и в динамике; ✓ Прирост комиссионного дохода и количества полисов в расчете на 1 сотрудника по продуктам ДСЖ; ✓ Низкий уровень проникновения ИСЖ в целевой сегмент.
Курганское	✓ Количество полисов на 1 сотрудника по продуктам ДСЖ с НПР в целевой продукт.	✓ Комиссионный доход и количество полисов на 1 сотрудника по продуктам ДСЖ Защищенный заемщик; ✓ Комиссионный доход и количество полисов на 1 сотрудника по страхованию залогового имущества; ✓ Низкий уровень проникновения ДСЖ в потребкредиты.

Рисунок 2 – Сильные и слабые стороны территориальных банков

4. Предложения

Стимулирование клиентских менеджеров на увеличение объема продаж продуктов инвестиционного страхования:

1. Организация регулярных конкурсов среди клиентских менеджеров на получение максимального объема страхования премий на 1 сотрудника.
2. Ходатайство о включении в калькуляторы доли продаж данного вида полисов в общем объеме продаж страховых продуктов.

Включение информации по продуктам инвестиционного страхования во все рекламные презентации банка, целевой аудиторией которых является VIP-сегмент банка, а также массовый высокодоходный сегмент.

Провести анализ – в каких отраслях работники наиболее высоко оценивают вероятность потери работы и сконцентрировать условия по продаже полисов ДСЖ с НПР на клиентах, работающих в данных отраслях. Организация презентаций по продаже страховых продуктов среди сотрудников банка.

Добавить страховые полисы в обязательный перечень услуг, предлагаемых ВСП клиенту по операциям со вкладами и пластиковыми картами.

Сотрудничество с застройщиками в части продажи полисов страхования залогового имущества:

1. Предложение рекламировать продукты банка взамен в замен с рекламой застройщика при обращении клиента в банк за ипотечным кредитом.

2. Размещение рекламы страховых продуктов в отделах продаж застройщика.

5. Комиссионный доход по розничному страхованию за 8 мес. 2015 г.

Уральский банк отстает от большинства территориальных банков как по текущему уровню эффективности работы по продаже страховых продуктов, так и по приросту эффективности за 8 месяцев 2015 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Невысокие позиции Уральского банка занимает:

- по получению комиссионного дохода от реализации страховых продуктов (10 место по комиссионному доходу из 16);

- по привлечению новых клиентов (9 место по количеству полисов на 1 сотрудника).

За 8 месяцев 2015 года в целом по системе Сбербанка наблюдается снижение объема получаемого комиссионного дохода и количества оформленных полисов в расчете на сотрудника, что во многом обусловлено ухудшением экономической ситуации и, как следствие, снижение доходов населения.

Уральский банк имеет одни из наибольших темпов снижения результативности по продаже страховых полисов – в большей степени за счет Курганского и Свердловского ГОСБ (рис. 3).

Территориальный банк	Ком.доход на сотр. *, тыс.руб.		Кол-во полисов на сотр. *, ед.		Прирост 8 мес. 2015/ 8 мес. 2014, %				Справочно: Комис. доход, млн.руб.	
	Ком.доход на сотр. *, тыс.руб.		Кол-во полисов на сотр. *, ед.		Ком.доход на сотр.		Кол-во полисов на сотр.		Справочно: Комис. доход, млн.руб.	
	знач.	место	знач.	место	знач.	место	знач.	место	знач.	место
Восточно-Сибирский	599	1	128	5	-22%	1	12%	3	420	16
Московский	522	2	68	16	-41%	8	-27%	15	1 626	1
Байкальский	518	3	131	3	-46%	12	-14%	11	664	9
Юго-Западный	492	4	126	7	-26%	2	4%	4	906	7
Северо-Кавказский	468	5	108	12	-36%	5	-14%	12	515	14
Западно-Сибирский	465	6	127	6	-44%	9	2%	7	640	10
Дальневосточный	465	7	89	14	-49%	14	-30%	16	555	13
Западно-Уральский	425	8	161	2	-37%	6	25%	1	619	12
Среднерусский	409	9	98	13	-44%	10	-22%	14	1 286	2
Уральский	397	10	120	9	-44%	11	-17%	13	1 022	5
Северо-Западный	393	11	84	15	-35%	4	3%	6	1 041	4
Северный	374	12	122	8	-40%	7	1%	8	469	15
Сибирский	343	13	130	4	-51%	16	-7%	9	743	8
Волго-Вятский	336	14	109	11	-27%	3	4%	5	913	6
Центрально-Черноземный	331	15	114	10	-46%	13	-14%	10	631	11
Поволжский	330	16	166	1	-50%	15	21%	2	1 088	3
Итого по ТБ	413		116		-41%		-5%		13 136	

ГОСБ	Ком.доход на сотр. *, тыс.руб.		Кол-во полисов на сотр. *, ед.		Прирост 8 мес. 2015/ 8 мес. 2014, %				Комис. доход, млн.руб.	
	Ком.доход на сотр. *, тыс.руб.		Кол-во полисов на сотр. *, ед.		Ком.доход на		Кол-во полисов		Комис. доход, млн.руб.	
	знач.	место	знач.	место	знач.	место	знач.	место	знач.	место
Башкирское	423	1	144	1	-53%	4	-18%	2	336	2
Свердловское	394	2	109	4	-39%	1	-21%	3	359	1
Курганское	388	3	111	3	-42%	3	-24%	4	82	4
Челябинское	384	4	115	2	-40%	2	-10%	1	246	3

Рисунок 3 – Комиссионный доход по розничному страхованию за 8 мес. 2015 г.

*Для расчета показателей использована численность сотрудников, ответственных за организацию и развитие и продающих страховые продукты: сотрудники Управления организации и поддержки продаж продуктов благосостояния, менеджеры по продажам, специалисты по прямым продажам, менеджеры по ипотечному кредитованию, клиентские менеджеры Сбербанк Первый, Сбербанк Премьер и ВИП зоны ВСП.

6. Результативность работы территориальных банков и потенциал страхового рынка в 1 полугодии 2015 г.

На территории присутствия Уральского банка один из самых развитых рынков услуг, что создает возможности в части увеличения проникновения продуктов банка, и в то же время трудности в части охвата большей доли клиентов по причине высокой конкуренции и большого предложения.

Данные рисунка 4 свидетельствуют, что Уральский банк не в полной мере реализовал потенциал в части продажи страховых продуктов.

Территориальный банк	Ком.доход на сотр.*, тыс.руб.		Развитие страх.рынка ¹	
	знач.	место	знач.	место
Восточно-Сибирский	355	1	1 130	12
Московский	353	2	8 787	1
Байкальский	308	3	1 117	13
Юго-Западный	297	4	1 066	14
Западно-Сибирский	287	5	1 522	7
Дальневосточный	286	6	881	15
Северо-Кавказский	269	7	403	16
Среднерусский	258	8	1 166	10
Западно-Уральский	256	9	1 608	4
Северо-Западный	243	10	3 202	2
Северный	232	11	1 594	6
Уральский	230	12	1 597	5
Сибирский	211	13	1 219	9
Центрально-Черноземный	205	14	1 137	11
Волго-Вятский	198	15	2 039	3
Поволжский	194	16	1 414	8
Итого по ТБ	253		2 463	

Рисунок 4 – Результативность работы территориальных банков и потенциал страхового рынка

*Для расчета показателей использована численность сотрудников, ответственных за организацию и развитие и продающих страховые продукты: сотрудники Управления организации и поддержки продаж продуктов благосостояния, менеджеры по продажам, специалисты по прямым продажам, менеджеры по ипотечному кредитованию, клиентские менеджеры Сбербанк Первый, Сбербанк Премьер и ВИП зоны ВСП.

Рассмотрим показатель, характеризующий уровень развития страхового рынка на территории присутствия территориальных банков и спрос населения на услуги страхования. Расчет данного показателя основан на следующем выражении:

$$\left(\frac{\text{Страховые премии, собранные страховыми организациями в регионе}}{\text{Численность экономически активного населения региона}} \right) \div \left(\frac{\text{Стоимость фикс. набора потребляемых товаров и услуг в рассм. регионе}}{\text{Стоимость фикс. набора потребляемых товаров и услуг в среднем по России}} \right)$$

Страховые премии на одного экономически активного жителя делятся на коэффициент, характеризующий уровень потребительских цен региона в сравнении со среднероссийским уровнем цен, с целью исключения влияния уровня цен на полученные результаты (в противном случае по регионам Дальнего Востока и Крайнего Севера могут быть получены высокие результаты, обусловленные высоким уровнем цен, а не высоким уровнем развития рынка).

7. Структура комиссионного дохода за 8 мес. 2015 г. в разрезе страховых продуктов

Челябинское ГОСБ имеет одну из самых высоких долей инвестиционного страхования жизни (5,8%) и уступает лишь Свердловскому ГОСБ (рис 5).

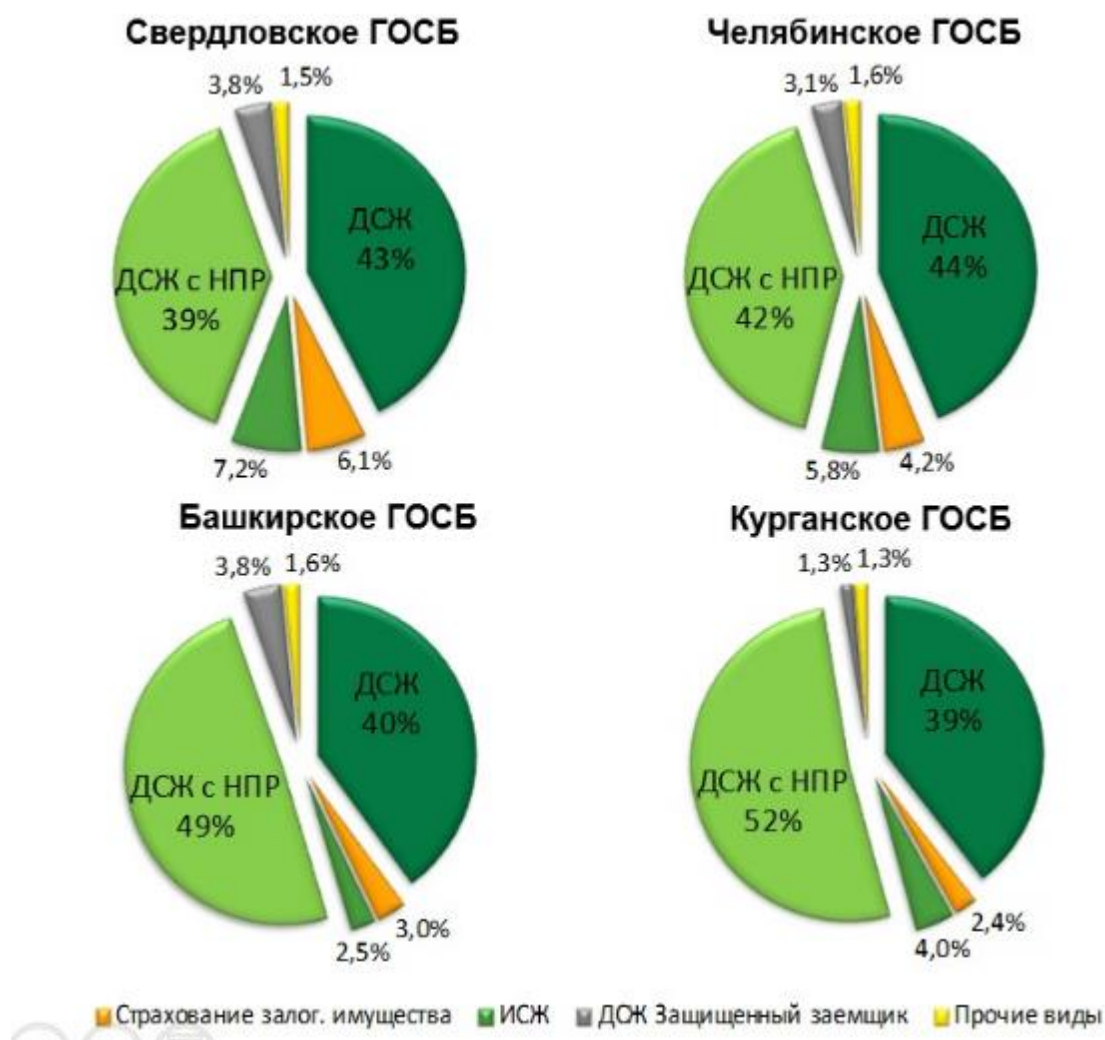


Рисунок 5 – Структура комиссионного дохода

Позиции Уральского банка по средним комиссиям с одного полиса (8-11 место) соответствует месту по стоимости фиксированной корзины (11 место) – то есть цена страховки примерно соответствует цене страхуемого имущества или уровню жизни на территории присутствия. Это говорит о том, что Уральский банк зарабатывает с одного полиса величину, адекватную рынку – фактор средней комиссии с одного полиса не стал фактором отставания Уральского банка.

Самым доходным страховым продуктом является инвестиционное страхование жизни и добровольное страхование жизни, здоровья и в связи с недобровольной потерей работы (ДСЖ с НПР). Наименее доходным является страхование залогового имущества. Срединные позиции Уральского банка по комиссии с одного полиса свидетельствуют о том, что средняя комиссия в целом по страховым продуктам (кроме ИСЖ) не стала фактором отставания.

8. Страхование физических лиц (анализ по все видам розничного страхования)

В среднем по Сбербанку уровень проникновения страховых продуктов среди клиентов составляет 3 %. По Уральскому банку данный показатель выше среднего уровня по Сбербанку, но незначительно, как итог – срединные позиции в рейтинге и отставание от большинства территориальных банков.

По данным рисунка 6 среди головных отделений Уральского банка наиболее эффективными являются Курганское (за счет высокого проникновения по ДСЖ с НПР и инвестиционного страхования) и Башкирское ГОСБ (за счет проникновения по ДСЖ, ДСЖ с НПР и ДСЖ Защищенный заемщик).

Анализ данных таблицы рисунка 6 представляет уровень эффективности проникновения страховых продуктов в совокупности: суммарное количество всех реализованных полисов соотнесено с общим количеством оформленных продуктов: кредиты, вклады и карты (выданные и перевыпущенные). По данному уровню проникновения можно в целом оценить, насколько эффективны территориальные банки в части кросс-продаж страховых полисов всем категориям розничных клиентов.

Территориальный банк	Уровень проникновения в потребительские кредиты* за 8 мес. 2015		Кол-во выдан. кредитов, шт.	Кол-во полисов страхования, шт.
	знач.	место	знач.	знач.
Юго-Западный	 49,5%	1	138 317	68 478
Северо-Западный	 48,0%	2	122 391	58 791
Уральский	 47,6%	3	164 291	78 168
Московский	 47,5%	4	82 422	39 189
Центрально-Черноземный	 47,4%	5	126 001	59 687
Северо-Кавказский	 47,1%	6	83 069	39 091
Западно-Сибирский	 47,0%	7	89 419	42 051
Восточно-Сибирский	 45,7%	8	48 819	22 315
Байкальский	 45,5%	9	93 691	42 591
Сибирский	 44,7%	10	129 323	57 822
Северный	 43,4%	11	82 540	35 862
Среднерусский	 43,4%	12	154 091	66 929
Западно-Уральский	 43,0%	13	114 000	49 057
Поволжский	 42,2%	14	200 242	84 510
Волго-Вятский	 41,5%	15	154 161	64 047
Дальневосточный	 41,5%	16	74 129	30 761
Итого ТБ	45,2%		1 856 906	839 349

ГОСБ	Уровень проникновения в потребительские кредиты за 8 мес. 2015		Кол-во выдан. кредитов, шт.	Кол-во полисов страхования, шт.
	знач.	место	знач.	знач.
Башкирское	 50,3%	1	53 230	26 787
Челябинское	 47,3%	2	41 783	19 746
Свердловское	 47,0%	3	52 298	24 566
Курганское	 41,6%	4	16 980	7 069

Рисунок 6 – Страхование физических лиц

9. Сложности, возникшие во время анализа

Не реализовано

1. Сравнение Уральского банка со страховыми компаниями, действующими на территории функционирования Уральского банка:

- по объему страховых премий;
- по количеству заключенных договоров страхования.

Сравнение доли Уральского банка и ТБ по продажам страховых продуктов на региональных страховых рынках по всем продуктам в целом и в разрезе видов страхования.

2. Сравнение Уральского банка с другими ТБ по средней премии в расчете на 1 сотрудника на текущий момент и в динамике по страхованию в целом и по отдельным продуктам:

- Добровольное страхование жизни и здоровья (ДСЖ);
- Добровольное страхование жизни, здоровья и в связи с добровольной потерей работы (ДСЖ с НПР);
- Добровольное страхование жизни и здоровья заемщиков (ДСЖ Защищенный заемщик).

Причины

- Отсутствие данных по деятельности филиалов страховых компаний в регионах (имеются результаты деятельности страховых компаний только в целом на территории РФ).
- Во внешних источниках данных:
 - представлена неполная информация по показателям деятельности страховых организаций (не по всем субъектам РФ);
 - классификация видов страхования внешних источников и видов страховых продуктов Банка несопоставимы.
- Во внутренних источниках отсутствует информация об общем объеме собранных страховых премий.

Источниками данных являются:

- Куб по страхованию с портала MIS;
- Реестры ЦСКО по отдельным страховым продуктам.

В Кубе представлены данные только по объему комиссионного дохода и количеству оформленных полисов.

В реестрах ЦСКО представлен более широкий перечень показателей по реализации страховых продуктов, но историчность данных в реестрах поддерживается с октября 2014. Ежемесячные реестры не по всем продуктам содержат консолидированную информацию по всем ТБ, а формируются по каждому ТБ по итогам одного месяца, в результате чего трудозатраты на подготовку исходной информации для анализа крайне высокие.

Список использованной литературы

1. Данные по территориальным банкам ГОСБ : Реестры по страхованию, формируемые ЦСКО, и Куб данных по страхованию с портала MIS.
2. Данные по рынку – интернет портал «Страхование сегодня».
3. Кетова И.А. Механизмы вовлечения банковской системы в кредитно-инвестиционную деятельность региона // сборник ст. и тез. докл. XIX Всероссийской науч.-практ. конф. Челябинск, 27-30 апреля 2015 г. – Челябинск : Изд-во «Фотохудожник», 2015. – С. 21-26.