

УДК 368.811

**Ж.В. ПИСАРЕНКО,**

*кандидат экономических наук, доцент*

*Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Россия*

## **ОСОБЕННОСТИ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СЛОЖНЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ**

**Цель:** определить особенности осуществления продаж страховых продуктов банками в России.

**Методы:** абстрактно-логический метод.

**Результаты:** На основе детального анализа банкострахового продукта «коллективное страхование банком жизни заемщика при кредитовании» обозначены проблемы, которые возникли на финансовом рынке России из-за особенностей конструкции кредитного договора и невысокой финансовой грамотности населения. Представлены предложения по улучшению ситуации и формированию востребованности страховых услуг в обществе.

**Научная новизна:** Показано и обосновано, что так называемое вмененное страхование снижает рыночный потенциал многих услуг и, в конечном итоге, дискредитирует саму страховую услугу. По-новому рассмотрена конструкция банкострахового продукта, выявлены «узкие» места, нуждающиеся в корректировке регулятором: 1) присоединение заемщика к программе страхования никоим образом не может быть связано с получением им кредита; 2) необходимо полное предоставление заемщику подробной информации о страховой услуге и ее цене при подключении его к программе страхования жизни; 3) заключение кредитного договора не может возлагать на заемщика дополнительной обязанности по уплате процентов с суммы, не предусмотренной для данного вида договора; 4) отсутствие страхового интереса у застрахованного. Выявлены основные ограничения развития – невысокая страховая культура, недостаточно высокий уровень доходов населения, информационный вакуум в области сложных страховых продуктов и преимущества страхования.

**Практическая значимость:** Предложены меры по совершенствованию государственного регулирования интеграционных процессов банковского и страхового сектора, а также повышения финансовой грамотности потребителей финансовых услуг.

**Ключевые слова:** банкострахование; кредитный договор; коллективное страхование банком жизни заемщика при кредитовании; комиссия; страховой интерес.

### **Введение**

В последние несколько лет значительным каналом продвижения страховых продуктов стали банки. Происходит существенная интеграция банковского и страхового капитала. Возникло и новое понятие – «банкострахование» (в англоязычной литературе используется термин «bankassurance»), обозначающее в самом общем смысле интеграцию банковских и страховых услуг и передачу страховой компанией части функции продаж страховых продуктов посреднику – банку.

Для страховщика – это метод расширения клиентской базы страховой компании за счет клиентов банка, а также спектра предлагаемых страховых услуг за счет традиционно широкого спектра банковских услуг, каждая из которых может быть потенциально застрахована. Очевидно, что банковские институты также заинтересованы

в привлечении долгосрочных вложений из каких-либо источников, причем в существенных объемах. В данном случае банкам взаимовыгодно партнерство со страховыми компаниями, которое позволяет создавать дополнительные источники доходов без увеличения нагрузки на собственный капитал.

Изменение каналов распространения страховых продуктов за счет использования инновационных каналов распространения обусловлено, прежде всего, процессами конвергенции в сфере финансовых услуг, а также изменением состава и качества потребителей. Более подробно об этом можно прочитать в публикациях автора и других отечественных исследователей [1], в которых подробно и обстоятельно проанализированы как собственно процессы финансовой конвергенции, так и экономические стимулы, являющиеся

ведущими для развития взаимодействия между банками и страховыми компаниями. В данной работе мы сосредоточимся на детальном анализе особенностей осуществления продаж страховых продуктов банками в России, где альянс банков и страховых компаний породил новые взаимоотношения на рынке.

### Результаты исследования

В разных странах доля страховых премий, собранных банками в качестве агентов страховых компаний, в общем объеме премий страховщика составляет от 2 до 15%. Наибольшим спросом при продаже через банки пользуются полисы личного страхования – доля страховых премий по страхованию жизни и пенсий, собранных банками, достигает до 40% общего объема страховых поступлений по всем видам страхования. Например, в Италии, Испании и Португалии доля банковских продаж в подписанной премии по страхованию жизни составила в 2012 г. 74, 66 и 87% соответственно [2]. Мы видим, что в Европе через банки реализуется каждый третий полис при страховании жизни и каждый двадцатый – при страховании иных рисков физических лиц.

Любой банковский институт имеет финансовые ресурсы для страхования своих рисков и рисков своих клиентов. Более того, в некоторых отраслях страхования банковский сектор, вероятно, имел бы преимущество и в точности оценки рисков. Так, по страхованию предпринимательской деятельности банк в большинстве случаев имел бы больше данных, чем любая страховая компания, особенно если именно в этом банке застрахованный имеет банковский счет. Однако высокий уровень предпринимательского риска самого банка, равно как и его огромная социальная значимость заставила регулирующие органы всех стран мира ограничить спектр доступных ему операций [3]. Поэтому текущие нормы законодательства в этой сфере ни в одной стране не позволяют банку и страховой компании быть одним юридическим лицом. Соответственно, для страхования своих рисков и рисков заемщиков банки сотрудничают со страховыми компаниями.

Технически и юридически банкострахование появилось после начала либерализации финансового законодательства в некоторых странах, что позволило банкам и страховым компаниям

владеть значительными долями акций друг друга. В 1985 г. были сделаны первые шаги на пути к слиянию банковского и страхового капитала в Великобритании и Франции. Германия начала двигаться тем же путем в 1986, а Италия в 1990 г. [4]. В США 12 ноября 1999 г. Актом о финансовой модернизации был отменен закон Гласса-Стигалла (Glass-Steagall Act), запрещавший банкам заниматься инвестиционной и страховой деятельностью. Процессы интеграции банковского и страхового сектора экономики не обошли и Россию [5].

Как и в общемировой практике, банкам и страховым компаниям в России запрещено быть одним юридическим лицом. Согласно ст. 5 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» кредитной организации запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью<sup>1</sup>. С точки зрения страховой отрасли в прежней редакции Федерального Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»<sup>2</sup> содержался прямой запрет на осуществление страховщиками отдельных видов деятельности (в частности, банковской, торгово-посреднической и др.). Действующая же редакция Закона такого запрета не содержит, но положения п. 2 ст. 4.1 Закона содержат прямой перечень субъектов страхового дела, а п.п. 1 и 2 ст. 6 указывают на виды деятельности, которые вправе осуществлять страховщики как субъекты страхового дела, где банковское дело отсутствует. В Законе также дано определение понятия «страховщик»: «страховщики – юридические лица, созданные ... для осуществления страхования, перестрахования, взаимного страхования». А далее положения п. 2 ст. 6 Закона раскрывают, что именно понимается под страховой деятельностью. К понятию страховой деятельности указанная норма относит оценку страхового риска, полу-

<sup>1</sup> О банках и банковской деятельности (с изм. вступ. в силу с 27.01.2013): Федеральный закон № 395-1 от 02.12.1990 (ред. от 29.12.2012). – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133525> (дата обращения: 24.01.2013).

<sup>2</sup> Об организации страхового дела в Российской Федерации (с изменениями и дополнениями): Закон РФ № 4015-1 от 27 ноября 1992 г. – URL: <http://base.garant.ru/10100758/> (дата обращения: 04.10.2012).

чение страховых премий (страховых взносов), формирование страховых резервов, инвестирование активов, определение размера убытков или ущерба, осуществление страховых выплат, осуществление иных, связанных с исполнением обязательств по договору страхования, действий. Однако ни закон «О банках и банковской деятельности», ни закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» не запрещают банкам и страховым организациям быть учредителями соответствующих организаций. Таким образом, в России так же существуют возможности для развития банкострахования.

Рост российского рынка банкострахования в 2012 г. составил, по разным оценкам, до 30% к объемам 2011 г. Отметим, что пока с количественной точки зрения сравнивать объемы российского сегмента рынка банкострахования с западными странами некорректно, однако по темпам роста на фоне продолжающегося кризиса показатели впечатляющие.

Вместе с тем, по нашему мнению, выигрывать на этом рынке будут компании, имеющие аффилированный банк в структуре финансовой группы. Сегодня банки и страховщики уже не просто предоставляют друг другу свои профильные услуги. В сентябре 2010 г. на конференции международной ассоциации страховщиков и финансовых посредников LIMRA были озвучены любопытные данные: 42% доходов банк HSBC – один из крупнейших в мире финансовых конгломератов – получает от продаж страховых услуг. Для сравнения, доля доходов от кредитной деятельности составляет там всего 8% [6]. С этим соглашаются и сами страховщики: согласно прогнозам СОАО ВСК [7], у каждого российского банка (банковской группы) топ-20 будет своя страховая компания и большая часть привлекательного розничного бизнеса, который занимает до 81% в структуре рынка банкострахования, перейдет в дочерние страховые компании банков.

Однако на фоне оптимистичного взгляда на будущее банкострахования следует заметить, что в России альянс банков и страховых компаний породил новые взаимоотношения потребителя финансовых услуг и их проводников – банков и страховых компаний.

Во-первых, необходимо отметить навязанный характер значительной части финансовых услуг.

В последние годы принуждение потребителей к приобретению полиса страхования становится основным фактором, определяющим динамику рынка, что может вызывать падение общественной значимости страхования в России. Государственная политика стимулирования развития страхового рынка за счет увеличения общей доли обязательных видов страхования привела к формированию тенденции к сокращению востребованности страхования в обществе, а также к развитию принудительного страхования за счет добровольного. Ярким примером этой особенности банкострахового рынка России стало коллективное страхование банком жизни заемщика при кредитовании. Это так называемое «вмененное страхование», которое снижает рыночный потенциал многих услуг и, в конечном итоге, дискредитирует саму страховую услугу. При заключении кредитного договора заемщику предлагают подключиться к программе добровольного страхования жизни, тем самым снизив риск невозврата кредита. В ином случае банк откажет в выдаче кредита, т.е. получение кредита обуславливается, кроме прочих требований, еще и заключением договора страхования. Однако кредитный договор и договор добровольного страхования банком жизни, здоровья или имущества заемщиков являются самостоятельными гражданско-правовыми обязательствами и регулируются ГК РФ – ст. ст. 930, 934 главы 48 «Страхование» и ст. 819 главы 42 «Заем и Кредит» соответственно. У кредитного договора и договора страхования разные предметы и объекты договоров. Присоединение Заемщика к программе страхования никоим образом не может быть связано с получением им кредита.

Так как банк является страхователем по договору коллективного страхования жизни заемщиков, то именно у банка, а не у застрахованного (в данном случае это Заемщик), возникает обязательство оплачивать страховую премию по договору страхования. Заемщик не должен этого делать, Гражданским законодательством не предусмотрена обязанность заемщика компенсировать банку расходы по уплате страховых премий. Более того, в Законе о защите прав потребителей существует прямой запрет обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг)

(в соответствии с ч. 2 ст. 16 Закона о защите прав потребителей)<sup>3</sup>.

Во-вторых, стоимость вышеуказанной страховой услуги включает как собственно страховую премию, так и комиссионное вознаграждение самого Банка, размер которого Банк со своим клиентом не согласовывает. Налицо нарушение ст. 10 Закона РФ «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992, когда гражданину не предоставляется полная информация о существенных условиях услуги подключения к программе страхования. С точки зрения законодательного регулирования, необходимость раскрытия Банком своего комиссионного вознаграждения не содержится ни в одном нормативном документе. Но данная информация является существенной, так как размер комиссии банка может достигать 75% от стоимости подключения к программе страхования. В таком случае заемщик лишается возможности компетентного выбора: согласиться с оказанием данной услуги либо отказаться от нее. Тогда уже встает вопрос о справедливости ценообразования оказываемой услуги [8]. Согласно ст. 12 Закона РФ «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992, потребитель, которому не предоставлена информация об услуге, вправе отказаться от нее и потребовать возврата уплаченных денег. К сожалению, в России сложилась практика игнорировать Закон о защите прав потребителей при оказании заемщику услуг, что выражается в непредставлении заемщику подробной информации о страховой услуге и ее цене при подключении его к программе страхования жизни.

В-третьих, сегодня на российском рынке сложилась ситуация, когда стоимость самой услуги по подключению к программе страхования жизни при получении кредита включается в сумму кредита и на нее, соответственно, начисляются проценты, как и за пользование самим кредитом. То есть в кредитном договоре предусматривается, что Кредитор обязуется предоставить Заемщику кредит, в том числе и на оплату комиссии за подключение к программе страхования, включающей компенсацию Банку расходов на оплату страховых премий

Страховщику. В результате заключение кредитного договора возлагает на Заемщика дополнительную обязанность по уплате процентов с указанной суммы, не предусмотренную для данного вида договора. Таким образом, Заемщик получает кредит с дополнительной «нагрузкой». Но, как уже было отмечено, Заемщик всегда подписывает заявление на страхование, поскольку при невыполнении условия о страховании кредит банком не будет выдан. Согласно ч. 1 ст. 16 Закона РФ «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992, условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными. Условие же кредитного договора о том, что с заемщика взимается плата за подключение к программе страхования с включением компенсации заемщиком банку расходов на оплату страховых премий страховщику не предусмотрено действующим законодательством. А в силу п. 1 ст. 422 (Договор и закон), п. 2 ст. 927 (Добровольное и обязательное страхование) Гражданского кодекса Российской Федерации это является нарушением прав потребителей.

В-четвертых, отсутствие страхового интереса у застрахованного. Предлагаемая заемщику конструкция договора страхования содержит, в первую очередь, имущественный интерес банка в максимально полном возврате денег. Сами же застрахованные не имеют имущественного интереса в подобном страховании. Для понимания сути отсутствия страхового интереса у застрахованного необходимо рассмотреть категорию страхового интереса с разных точек зрения – экономического и правового значения.

Классическая экономическая трактовка страхового интереса такова: страховой интерес существует, если обстоятельства, связанные с предметом интереса, могут причинить вред заинтересованному лицу, в том числе и лишить его каких-то выгод. Значит, экономическая сущность страхового интереса выражается в самой вещи, ином имуществе, нематериальном благе. Правовая конструкция страхового интереса выражается в отношении к этим вещам и благам того или иного лица [9]. Поэтому объектом страхового обязательства выступает не та или иная имущественная или неимущественная ценность, а отно-

<sup>3</sup> О защите прав потребителей: Закон РФ № 2300-1 от 07.02.1992. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/consumerism/> (дата обращения: 24.01.2013).

шение к ней ее обладателя, которое воплощается в страховом интересе [10].

При такой трактовке договор коллективного личного страхования заемщиков формально соответствует нормам законодательства, но может быть признан недействительным, как не имеющей страхового интереса. Действительно, именно Банк в данном контексте имеет имущественный интерес в наиболее полном погашении обязательств Заемщика и должен страховать за свой счет свои предпринимательские риски, а Заемщика – за его счет. Однако банки реже используют такую форму, как страхование предпринимательского риска, прежде всего потому, что это им невыгодно в плане налогообложения. Страховые взносы по таким договорам не уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль [11]. Таким образом, банк оптимизирует налоговые выплаты за счет заемщиков, используя принцип асимметрии информации, когда одна сторона договора лучше осведомлена о предоставляемой услуге, чем другая (в данном случае Заемщик).

Неудивительно, что уже начался процесс оспаривания таких сделок [12]. Сами же российские страховщики признают, что комиссия от продажи страховых услуг банками по-прежнему остается привлекательным способом получить дополнительную прибыль [13]. Поэтому все большее количество банков готово предлагать сопутствующие страховые продукты своим клиентам.

Такая схема страхования широко распространена в банкостраховом партнерстве. Используя данный метод предложения клиентам финансовых (кредитных и страховых) услуг, ни банк, ни страховая компания не рассчитывают на дальнейшие продажи. В результате клиента теряет и банк, и страховая компания, а вместе с ним пропадают возможности для потенциального роста бизнеса. Еще необходимо подчеркнуть, что вся схема приводит к тому, что клиентами банка (соглашающимися получить кредит «с нагрузкой») становятся люди с невысоким уровнем образования и общего понимания, что повышает вероятность будущих конфликтов.

Следовательно, уровень комиссии стоит ограничить на законодательном уровне или вовсе отказаться от практики комиссионного вознаграждения, как это уже начали делать в некоторых странах, где еще в 2011 г. вступили в силу новые правила регулирования банкостраховых продаж.

Под контроль попали не только комиссии банков, введен запрет и на комиссионное вознаграждение банкам при продаже определенных страховых продуктов, в том числе связанных с кредитованием [7].

Еще более значимым в данном контексте представляется повышение общей финансовой и, в частности, страховой грамотности населения и формирование лояльного отношения к страховым услугам. Лучшее понимание клиентом сути предоставляемых услуг положительно повлияет на имидж как банка, так и страховой компании даст дополнительные конкурентные преимущества для продвижения собственных программ. Более того, появляется возможность создавать новые, универсальные и интересные финансовые программы, адресованные как корпоративным, так и частным клиентам.

### Выводы

В целом ориентация на защиту прав потребителей сложных финансовых услуг стала одной из основных международных тенденций в реформировании систем регулирования как банковских, так и страховых услуг в последние годы. Регулирующими органами во многих странах уже введены в действие меры по борьбе с определенными нарушениями при продаже финансовых продуктов для обеспечения свободы выбора потребителя, прозрачности страхового покрытия и комиссий, а также проведены четкие различия между процессами продаж финансовых продуктов (например, кредиты) и страховых продуктов, используемых для их покрытия.

Современное состояние науки и законодательства в России создает предпосылки для дальнейшего развития и совершенствования интеграционных процессов банковского и страхового сегментов рынка финансовых услуг, а также разработку и предоставление ими новых финансовых продуктов.

Государство должно играть определяющую роль в развитии рынка. Используя страхование, государство, в том числе, может реализовывать и ряд социальных функций для малообеспеченных слоев населения. Главные ограничения пока – невысокая страховая культура, недостаточно высокий уровень доходов населения, информационный вакуум в области сложных страховых продуктов и преимущества страхования.

### Список литературы

1. Писаренко Ж.В., Кузнецова Н.П. Финансовая конвергенция и финансовые конгломераты в мировой экономике / под ред. проф. С.Г. Митина. – СПб., 2011. – 121 с.
2. Официальный сайт банка BNP Paribas Cardif. – URL: <http://www.bnpparibascardif.com/en/cid3191594/the-history-bancassurance-growth-worldwide.html> (дата обращения: 24.01.2013).
3. Писаренко Ж.В., Кузнецова Н.П. Формирование механизма страхового посредничества в финансовых конгломератах // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5 «Экономика». – 2011. – Вып. 4. – С. 76–87.
4. OECD Economic Surveys Italy 1990–1991: Italy 1990–1991. Paris. Cedex 16, France.
5. Сафронов С.Б. Совершенствование государственного регулирования деятельности финансовых конгломератов / 12-я науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы менеджмента в России на современном этапе: проблемы внедрения управленческих инноваций в мезоэкономических системах» 5 декабря 2008 г. – СПб.: ОЦЭиМ, 2008.
6. Официальный сайт Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня». – URL: <http://www.insur-info.ru/comments/827>(дата обращения: 28.01.2013).
7. Формула успеха // Корпоративный журнал «ВСК-Страховой дом». – 2012. – № 2(36) май-август. – С. 11–14. – URL: [www.vsk.ru](http://www.vsk.ru) (дата обращения: 28.01.2013).
8. URL:<http://www.bnpparibascardif.com/en/cid3191655/the-forward-development-bancassurance-against-background-tighter-consumer-protection.html>
9. Суханов Е.А. Гражданское право: в 4 т. Т. 4: Обязательственное право, 2008.
10. URL: [http://www.for-expert.ru/book\\_gp2/363.shtml](http://www.for-expert.ru/book_gp2/363.shtml) (дата обращения 28.01.2013).
11. Официальный сайт ЗАО «Агентство страховых новостей» – портал о страховании для профессионалов и клиентов. – URL: <http://www.asn-news.ru/news/38117>(дата обращения: 28.01.2013).
12. Официальный сайт ЗАО «Агентство страховых новостей». – URL: <http://www.asn-news.ru/news/38117>(дата обращения: 28.01.2013)
13. How regulation contributes to meeting customer expectations: the example of Chile. – URL: <http://www.bnpparibascardif.com/en/cid3191302/symposium-1.html> (дата обращения: 28.01.2013).

В редакцию материал поступил 11.03.13

© Писаренко Ж.В., 2013

### Информация об авторе

**Писаренко Жанна Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления рисками и страхования экономического факультета, Санкт-Петербургский государственный университет  
Адрес: 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62  
E-mail: [janna12000@yandex.ru](mailto:janna12000@yandex.ru)

**Как цитировать статью:** Писаренко Ж.В. Особенности банкострахования: защита интересов потребителей сложных финансовых услуг // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 2(26). – С. 140–146.

**ZH.V. PISARENKO,**

*PhD (Economics), Associate Professor*

*Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russia*

### FEATURES OF BANK INSURANCE IN RUSSIA:

#### PROTECTION OF INTERESTS OF COMPLEX FINANCIAL SERVICES CONSUMERS

**Objective:** to define the features of selling insurance products by banks in Russia.

**Methods:** abstract-logical method.

**Results:** basing on the detailed analysis of bank insurance product “collective insurance of borrower’s life by the bank”, the problems are marked out which arose in the Russian financial market due to the features of credit agreement construction and the low financial literacy of the population. The proposals are given for improving the situation and forming the demand for insurance services in the society.

**Scientific novelty:** It is shown and proved that the so called imputed insurance decreases the market potential of many services and, finally, discredits the insurance service itself. The banking product construction has been viewed in a new way, the “drawbacks” are revealed, which need to be corrected by regulation: 1) accession of a borrowers to the insurance program cannot in any way be connected with their receiving credit; 2) the borrower must be given full information about the insurance service and its cost when accessing them to life insurance program; 3) credit agreement cannot impose on the borrower additional obligation to pay interest for the sum not stipulated for this type of agreement; 4) lack of insurance interest of the borrower. The main limits of development are revealed, i.e. low insurance culture, low income level of the population, information vacuum in the sphere of complex insurance products and insurance advantages.

**Practical value:** Measures are proposed for improving the state regulation of integration processes in the banking and insurance sectors, as well as increasing the financial literacy of the financial services consumers.

**Key words:** banking insurance; credit agreement collective insurance of borrower's life by the bank; commission; insurance interest.

#### Information about the author

**Pisarenko Zhanna Viktorovna**, PhD (Economics), associate professor of the chair of risk management and insurance of economics faculty, Saint Petersburg state university  
Address: 62 Chaikovskogo str., 191123, Saint Petersburg,  
E-mail: janna12000@yandex.ru

#### References

1. Pisarenko Zh.V., Kuznetsova N.P. *Finansovaya konvergentsiya i finansovye konglomeraty v mirovoi ekonomike* (Financial convergence and financial conglomerates in the world economy), Saint Petersburg, 2011, 121 p.
2. *Ofitsial'nyi sait banka BNP Paribas Cardiff* (Official web-site of the bank BNP Paribas Cardiff), available at: <http://www.bnpparibascardif.com/en/cid3191594/the-history-bancassurance-growth-worldwide.html> (accessed: 24.01.2013)
3. Pisarenko Zh.V., Kuznetsova N.P. Formirovanie mekhanizma strakhovogo posrednichestva v finansovykh konglomeratakh (Forming the mechanism of insurance mediation in financial conglomerates), *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*, 2011, Vol. 4, pp. 76–87.
4. OECD Economic Surveys Italy 1990–1991: Italy 1990–1991, Paris. Cedex 16, France.
5. Safronov S.B. Sovershenstvovanie gosudarstvennogo regulirovaniya deyatel'nosti finansovykh konglomeratov (Improving the state regulation of financial conglomerates activity), *12-ya nauch.-prakt. konf. "Aktual'nye problemy menedzhmenta v Rossii na sovremennom etape: problemy vnedreniya upravlencheskikh innovatsii v mezoekonomicheskikh sistemakh" 5 dekabrya 2008 g.*, Saint Petersburg: OTsEiM, 2008.
6. *Ofitsial'nyi sait Media-Informatsionnaya Gruppy "Strakhovanie segodnya"* (Official web-site of the Media-information Group "Insurance Today"), available at: <http://www.insur-info.ru/comments/827> (accessed: 28.01.2013)
7. Formula uspekha (Formula of success), *Korporativnyi zhurnal "VSK-Strakhovoi dom"*, 2012, No. 2(36) May-August, pp. 11–14, available at: [www.vsk.ru](http://www.vsk.ru) (accessed: 28.01.2013)
8. <http://www.bnpparibascardif.com/en/cid3191655/the-forward-development-bancassurance-against-background-tighter-consumer-protection.html>
9. Sukhanov E.A. *Grazhdanskoe pravo: v 4 t. T. 4: Obyazatel'stvennoe pravo* (Civil Law: in 4 vol. Vol. 4: Law of Obligation), 2008.
10. [http://www.for-expert.ru/book\\_gp2/363.shtml](http://www.for-expert.ru/book_gp2/363.shtml) (accessed: 28.01.2013)
11. *Ofitsial'nyi sait ZAO "Agentstvo strakhovykh novostei" – portal o strakhovanii dlya professionalov i klientov* (Official web-site of the "Agency for Insurance News" Close Corporation – portal on insurance for professionals and clients), available at <http://www.asn-news.ru/news/38117> (accessed: 28.01.2013)
12. *Ofitsial'nyi sait ZAO "Agentstvo strakhovykh novostei"* (Official web-site of the "Agency for Insurance News"), available at: <http://www.asn-news.ru/news/38117> (accessed: 28.01.2013)
13. *How regulation contributes to meeting customer expectations: the example of Chile*, available at: <http://www.bnpparibascardif.com/en/cid3191302/symposium-1.html> (accessed: 28.01.2013)

**How to cite the article:** Pisarenko Zh.V. Features of bank insurance in Russia: protection of interests of complex financial services consumers, *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava*, 2013, No. 2(26), pp. 140–146.

© Pisarenko Zh.V., 2013