

банки

Закладной камень финансового супермаркета

В ближайшие годы банки и страховые компании будут наращивать объемы совместного бизнеса и стремиться к совершенствованию обслуживания клиента, предоставляя ему возможность получить все финансовые услуги «из одних рук». Так считают участники «круглого стола» «Развитие партнерских программ страховых компаний и банков: движение к финансовому супермаркету», который прошел в Петербурге в конце декабря 2006 года при организационном участии банковского портала FinNews.ru и страхового коммуникационного агентства Shadursky Promotion.

Схемы интеграции

«Интеграция продаж страховых компаний и банков сегодня может развиваться на базе финансового супермаркета, который бывает трех видов: вариант первый — внутрихолдинговый, как, например, в группе «Уралсиб»; вариант второй — свободный рыночный, выстроенный на взаимодействии двух партнерских сторон, например, на основе договора о взаимных агентских продажах; вариант третий — брокерский, созданный на основе посреднической продающей и консультирующей организации, которая аккумулирует в себе предложения от всех компаний рынка и предлагает их на выбор клиенту», — считает Егор Шадурский, директор страхового коммуникационного агентства Shadursky Promotion.

«С ноября 2005 года наша работа со страховыми компаниями-партнерами налажена таким образом, что они являются нашими ипотечными агентами, — делится опытом руководитель отдела по работе с клиентами и развитию бизнеса Городского ипотечного банка Юлия Лаврентьева. — Так как спрос на ипотеку растет и каждый такого рода кредит сопровождается страхованием жизни и здоровья заемщика, страхованием ущерба имущества, титульным страхованием, то сотрудничество выгодно обеим сторонам».

Активно развиваются программы, построенные на взаимодействии с посредническими агентскими консалтинговыми организациями.

«В начале декабря «Росгосстрах-Северо-Запад» заключил контракт по работе с ипотечными брокерами», — заявил директор управления страхования имущественных рисков юридических лиц «Росгосстрах-Северо-Запад» Дмитрий Кукулинский. «Деятельность брокеров как института полезна, так как расширяет спектр клиентов — как для банков, так и для нас. Чем больше будет возможностей привлечения клиентов, тем больше будет хотя бы потенциальных клиентов на услуги банков и страховых компаний, тем лучше для рынка в целом», — резюмирует представитель «Росгосстраха».

Разделяй и властвуй

Существует мнение, что целесообразно принять практику некоторых зарубежных стран и разделить работу по созданию страхового и банковского продукта и продажи. «Если бы банки и страховые компании доверили брокерам все свои продажи, то это была бы для них идеальная ситуация, когда им не надо тратить лишние деньги на агентов, на рекламу и оценку рисков. А брокер бы выбирал лучшие компании и продавал именно их продукты, — размышляет

генеральный директор Союза профессиональных брокеров Павел Кушковский. — Если произойдет полное разделение брокеров, страховых компаний и банков, то брокер сможет работать по нетто-ставке. И сможет поставить себе комиссию 3% или 50%, доказав при этом клиенту, что за эти деньги можно получить лучший набор услуг».

Однако эксперты сошлись во мнении, что сегодня рынок еще не готов к такой революции. «Мы забегаем на два шага вперед, — оценивает перспективы разделения продаж и производства страховых и банковских продуктов Дмитрий Кукулинский. — Безусловно, на Западе есть такие примеры. Но в настоящий момент существуют прямые, агентские и брокерские продажи. Все они интенсивно развиваются. И говорить о том, что нужно сделать выбор именно в пользу одного, брокерского канала продаж, сейчас рано. Страховые компании также хотят участвовать в работе с клиентами, в оптимизации затрат и многих других процессах. Хотя я уверен, что брокерские продажи будут активно развиваться. И будут появляться брокерские холдинги и специализированные подразделения по видам продаваемых продуктов (например, автострахование и автокредитование, ипотека и ее страховое сопровождение)».



«Страховые компании и банки в настоящее время не готовы отдать все продажи брокерам, так как фактически они отдадут всю полноту власти брокерам. Брокер будет сидеть на нетто-ставке, брокер будет принимать заявления, брокер будет вызывать аварийного комиссара и т. д., — констатирует Павел Кушковский. — На сегодняшний момент наша организация является агентом нескольких десятков страховых компаний и банков как юридическое лицо. И по такому договору работают все. Пока что ни банки, ни страховщики не смогут отказаться от своего сегмента и своего заработка».

Верной дорогой

«Тенденции развития страхового и банковского бизнеса таковы, что мы идем по пути цивилизованного развития, где страховой и банковский бизнес интегрированы. Крупнейшие сегменты взаимодействия — автокредиты и ипотечные кредиты. А с учетом роста цен на недвижимость и объемов строительства можно го-

ворить как минимум о трехкратном увеличении объемов взаимодействия страховых компаний и банков в ближайшие 4-5 лет», — прогнозирует Дмитрий Кукулинский.

«Вопросы полной интеграции банков и страховых компаний в форме финансового супермаркета — отдаленная перспектива, — резюмирует дискуссию заместитель начальника отдела контроля и надзора на рынке финансовых услуг управления ФАС по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Александр Петров. — И наше ведомство за подобную интеграцию. Однако важно, чтобы в этом процессе не исчезла свободная конкуренция, за которую и борется ФАС». Пока же объем кросс-продаж страховых компаний и банков, по данным РА «Эксперт», составляет 30 млрд руб. и в ближайшие 4 года, как минимум, удвоится. Хотя есть мнение, что уже сегодня цифра в 30 млрд руб. сильно занижена. Эксперты утверждают, что объемы активов банков и страховых компаний в ближайшие 5 лет сравняются.

Беспокойный залог

С 1 июля при оформлении ссуды отменяется обязательное страхование предмета залога. Это предусмотрено указанием Банка России №1759-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Сейчас страхование предмета залога обязательно. При этом банки должны оценивать финансовое положение страховой компании, предоставляющей полис.

В Московском банке реконструкции и развития относятся к предстоящим изменениям нейтрально. Заместитель руководителя ЦОМС АКБ «МБРР» Юлианна Васильева сообщила, что в большинстве случаев отсутствие страховки не повлияет на вероятность получения кредита. Кроме того, банк не планирует в ближайшее время вносить изменения в условия кредитования юридических лиц.

А вот как прокомментировал эту ситуацию заместитель генерального директора страховой компании «МАКС» по страхованию и развитию Владимир Новиков: «То, что теперь поправками ЦБ разрешено уменьшать размер на возврат

ссуды даже при отсутствии страхового полиса, на объективную потребность страховать залог не повлияет.

Новая редакция упомянутого положения снимает обязательства с банков проводить отбор страховщиков. Именно этот пункт многие участники страхового рынка указывали и ранее как определенную лазейку для банков, желающих ограничить конкуренцию. Вывод: изменения в Положении о резервировании на случай потери по ссудам, облегчает доступ страховых компаний к банковским клиентам, практически не влияя на потребность в этом виде страхования. После его вступления в силу, принципиальных изменений на рынке не будет. Банки, кредитующие покупку авто, будут и далее требовать его застраховать, иначе они рискуют потерять предмет залога».

Страховка для депутата

Депутата Законодательного собрания Петербурга утвердили в первом чтении закон «Об обязательном государственном страховании лиц, замещающих государственные должности Санкт-Петербурга».

Отныне страхование этой категории граждан от несчастных случаев, болезней, увечий и смерти будет

производиться за счет городского бюджета. В случае гибели чиновника, его наследникам выплатят 300 должностных окладов. Если депутат получит инвалидность первой группы, ему выплатят 180 должностных окладов, инвалидность второй группы — 120 должностных окладов и третьей группы — 60.


Полномочный представитель губернатора Петербурга в Законодательном собрании Михаил Бродский отметил, что эта инициатива очень прогрессивная и разумная, но необходимо детально проработать перечень страховых случаев, по которым может выплачиваться компенсация.

«Информер»

Пять за двух

Страховая компания «Согласие», входящая в состав холдинга «Интеррос», продала петербургскому «ЭГО-Холдингу» страховые компании «Капитал-Полис» и «Согласие-М» менее чем за \$5 млн, сообщил глава «Согласия» Игорь Жук. По его словам, компания избавилась от активов, которые занимались непрофильными для нее видами страхования — обязательным и добровольным медицинским. «Мы посчитали достаточным присутствие в регионе своего филиала», — сказал Жук.

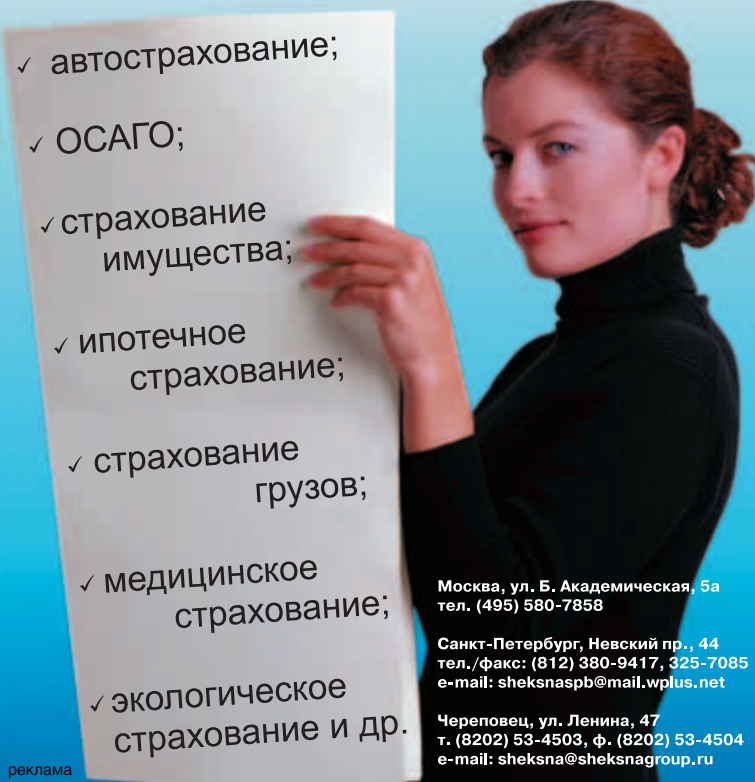
«Интерфакс»



СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКШНА

Наши гарантии – Ваше доверие

- ✓ автострахование;
- ✓ ОСАГО;
- ✓ страхование имущества;
- ✓ ипотечное страхование;
- ✓ страхование грузов;
- ✓ медицинское страхование;
- ✓ экологическое страхование и др.



Москва, ул. Б. Академическая, 5а
 тел. (495) 580-7858
 Санкт-Петербург, Невский пр., 44
 тел./факс: (812) 380-9417, 325-7085
 e-mail: sheksnasp@mail.wplus.net
 Череповец, ул. Ленина, 47
 т. (8202) 53-4503, ф. (8202) 53-4504
 e-mail: sheksna@sheksnagroup.ru

реклама