



риски? Этим следует заниматься ответственно и скрупулезно, поскольку стандартная отчетность зачастую не дает объективной картины состояния дел в страховой компании. При этом пожелание банкам изменить порядок проверки страховых компаний прозвучало как раз таки от представителей страхового сообщества.

...нет, ты плохой

Высказывались и достаточно резкие претензии страховщиков к представителям банковских структур. Не секрет ведь, что в сфере взаимодействия банков и страховых компаний иногда имеет место коррупция. Недобросовестная страховая компания может, что называется, «купить» менеджеров банка, чтобы получить определенные преимущества. Такие компании, допустим, могут навязчиво рекомендоваться клиентам банков его сотрудниками. О том, что эта проблема серьезна, заявил президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров. Проблема «черного отката» в этой области обсуждалась руководством Союза, но пока что она далека от решения. Как и многие другие участники «круглого стола», Андрей

Сумбаров тоже высказал некоторые пожелания работникам банковской сферы. «Если в банк обращается за предоставлением кредита клиент, – сказал он, – было бы разумно вывесить на сервере банка или еще где-то информацию о выдаче такого-то кредита такой-то личности». После чего страховые компании будут присылать свои предложения по страхованию данного кредита. А клиент, соответственно, изучает эти предложения и выбирает ту компанию, чьи условия ему подходят более всего. В этом случае, естественно, весь процесс происходит прозрачно, и тут никакой коррупции быть не может.

Впрочем, тут же был задан встречный вопрос: а нужно ли клиенту заниматься обработкой такого большого количества информации? И захочет ли он этим заниматься? Скорее всего, нет, но ведь здесь можно задействовать специальные программы, которые по определенным критериям значительно сузили бы сектор поиска нужной компании. В зависимости от того, нужен ли клиенту минимальный тариф, минимальная франшиза или ему важен иной показатель, программа отберет те компании,

которые соответствуют основным запросам и пожеланиям.

В прекрасное далеко

Основным участником диалога со стороны финансовых структур на этой встрече являлся вышеупомянутый инвестиционный банк «КИТФинанс». Присутствующие на «круглом столе» сотрудники банка подробно рассказывали о своей деятельности, а также о ряде нововведений в работе. В ближайших планах этого банка, в частности – работа в варианте своеобразного финансового супермаркета, который предлагает не только свои услуги, но и продает продукты других компаний, в том числе и страховых.

Понятно, что для клиентов это выгодно и удобно – получать ряд услуг в одном месте, поэтому финансовые структуры уже пытались реализовать такую идею. К сожалению, в нашей практике, как было замечено в одной реплике, такой «супермаркет» является, скорее, «ларьком». Если бы там было представлено, допустим, сто банков и сто страховых компаний, то можно было назваться и «супермаркетом»; в реальности же спектр предложений гораздо меньше, количество предлагаемых компаний не превышает десятка, и серьезного выбора попросту не имеется.

Как и на общей конференции, в рамках «круглого стола» еще раз был сделан акцент на том, что страховое сообщество – это не столько игроки рынка, сколько исполнители социально ответственных задач в обществе. Каждый гражданин должен понимать, что отдать деньги в страховую компанию – это естественный и весьма полезный для него лично шаг, это не вклад в сомнительное предприятие, а страховщики – вовсе не мошенники, которые спят и видят, как бы облапошить страхователя. К счастью, у руководства страны в настоящее время появляется понимание того, что страхование – это нужное дело, ведь застрахованные граждане меньше обременяют

государство после какого-то несчастья. Такое понимание является хорошим стимулом для совершенствования законодательной базы. В будущем, когда наши граждане станут более богатыми, цивилизованное страхование будет распространено повсеместно, но пока, увы, ситуация другая. В настоящее время страховые компании нередко подставляют друг друга, уводят клиентов друг у друга, практикуют те самые «откаты» в отношениях с банками и т. п. Что никак нельзя назвать цивилизованным рынком страхования.

Работать, впрочем, страховым компаниям и банкам приходится не в далеком прекрасном будущем, а здесь и сейчас. И отношения их, как представляется, медленно, но верно движутся в сторону большей нормализации. Свидетельство чему – та страстность и заинтересованность, которые были проявлены всеми участниками «круглого стола».

Уверенно в гору

Согласно полугодовому отчету Агентства по страхованию вкладов (АСВ), вложения физических лиц в банки за I полугодие текущего года выросли на 14,7%, что составило 4 трлн 340 млрд руб. Это больше, чем в соответствующий период прошлого года на 13,8%. В среднем АСВ ожидает прирост вкладов в 2007 году – более чем на 1 трлн руб.

Эксперты связывают столь серьезный скачок по вложениям с ростом благосостояния населения, а также с повышением доверия вкладчиков к банкам. Ведь с 26 марта 2007 года повысился максимальный размер страхового возмещения по вкладам со 190 тыс. руб. до 400 тыс. руб.

