

*В Петербурге заработала система «финансовый супермаркет», внедренная корпорацией «Открытие». Отныне все входящие в нее компании будут работать по принципу «одного окна».*

«Система финансового супермаркета обеспечивает гибкость и индивидуальный подход к клиентам. Так как в одном месте будут предоставляться все виды финансовых услуг, которые предлагают компании, входящие в финансовую корпорацию, клиенты смогут не только сэкономить время, но и получить скидку на полис или брокерские услуги. Также для постоянных клиентов предусмотрена возможность предоставления рассрочки при оплате взноса по страховке», – рассказывает Игорь Кононов, директор петербургского отделения компании «Открытие Страхование».

По словам эксперта, большинству российских компаний еще далеко до внедрения европейской модели финансового супермаркета, когда клиент приходит в один и тот же офис, чтобы оформить страховку, сделать вклад или взять кредит. Сейчас в России эта система реализуется в основном за счет кросс-продаж, когда ряд страховых услуг (чаще всего это типовые «коробочные продукты») можно купить в отделениях банков.

Еще один плюс финансовых супермаркетов в том, что если у клиента есть положительный опыт общения с банком, то повышается и его доверие к страховой компании, входящей в ту же финансовую группу. Да и для банка лучше, если залог по кредиту страхуется в «родственной» организации – есть уверенность, что все риски действительно надежно перестрахованы.

По словам Владимира Тинякова, руководителя Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования», для финансовых корпораций главное преимущество в создании финансового супермаркета – возможность объединения денежных и человеческих ресурсов всех компаний, входящих в группу: «За счет этого обеспечивается значительная экономия, что позволяет снижать цены на предлагаемые клиентам продукты, при этом не ухудшая их качество. Но помимо уменьшения расходов на ведение дела группа получает и гораздо более эффективное продвижение услуг, ведь оно ведется среди уже лояльных супермаркету клиентов».

В той или иной форме подобие таких супермаркетов существует на рынке финансовых услуг уже давно – клиент довольно часто может в отделении банка оформить полис страховой компании, входящей в ту же группу, что и кредитная организация. Правда, чаще всего в таких случаях речь идет о страховании залога по кредиту или жизни и здоровья самого заемщика, а также о страховании от потери работы. Так обстоят дела, к примеру, в финансовой корпорации «УралСиб» и в «Ренессанс Групп».

Чуть шире перечень страховок, которые предлагает Альфа-банк, – кроме уже названных в его пакет входят полисы для держателей пластиковых карт, для выезжающих за рубеж, а также программы накопительного страхования для детей (к свадьбе, к поступлению в вуз) или для самого клиента – к пенсии. Причем тут задействованы две страховые компании группы: «АльфаСтрахование» и «АльфаСтрахование-Жизнь».

«Можно сказать, что банки являются локомотивом развития индустрии страхования, ведь они обладают двумя мощными ресурсами – доверием клиентов и качественной дистрибуцией. И именно через банковские каналы в большей мере будет формироваться рынок, в частности, накопительного страхования жизни», – поясняет Алексей Слюсарь, генеральный директор ООО «АльфаСтрахование-Жизнь».

В этом году Сбербанк тоже открыл свою страховую компанию, которая специализируется на накопительном страховании жизни. В октябре начались продажи страховых услуг через отделения банка. «Доля банковского канала продаж на рынке страхования жизни динамично увеличивалась на протяжении последних 5 лет – с 17% в 2008 году до 51% в 2011 году. В первом полугодии 2012 года прирост поступлений через банки составил 113% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, – сообщает Максим Чернин, генеральный директор «Сбербанк страхования». – Мы считаем, что банковское страхование будет развиваться активнее других каналов, по крайней мере в ближайшие годы, потому что банк – традиционный институт, где клиенты привыкли совершать финансовые операции. И для страховщиков это привлекательный канал продаж, так как банки располагают обширной клиентской базой».

Таким образом, получается, что на данный момент в большинстве российских финансовых супермаркетов полноценно с продажами полного пакета услуг работают только банки. А вот кредит в страховой компании получить вряд ли удастся, да и вклад не открыть. Можно лишь получить консультацию по этому поводу.

Источник: [Санкт-Петербургские ведомости](#) , № 246, 16.12.12

Автор: Лиговская М.