

увеличилась дальность перевозок грузов. Техничко-эксплуатационные характеристики и технология работы железнодорожного транспорта предопределили его ведущее место на рынке транспортных услуг при обеспечении вывоза из Республики Беларусь массовых грузов, а также в обеспечении их перевозок в транзитном сообщении.

В течение последнего десятилетия на территории Беларуси сложился ряд устойчивых железнодорожных направлений транзитных грузопотоков. Это, в первую очередь, перевозки российских и казахстанских внешнеторговых грузов через порты Балтийского моря (Вентспилс, Калининград и Клайпеда) и в/из стран Центральной и Западной Европы по II трансевропейскому транспортному коридору.

На железнодорожный транспорт (Белорусскую железную дорогу) приходится основная доля суммарной грузовой транспортной работы железнодорожного, автомобильного, воздушного и внутреннего водного транспорта общего пользования.

Актуальным вопросом является вступление Республики Беларусь в ВТО, что вызывает необходимость проведения гибкой тарифной политики для стимулирования транзитных перевозок. Для дальнейшего развития железной дороги необходимо направлять усилия на модернизацию инфраструктуры с целью повышения скоростей движения поездов и улучшения качества предоставляемых дорогой услуг.

*Расацкий О. Г., БГЭУ (Минск)*

## **СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ**

К наиболее актуальным проблемам страхового маркетинга относятся вопросы поиска новых путей сбыта страховых продуктов. Одним из основных направлений активизации продаж являются комплексные («пакетные») продажи страховых услуг, включая комплексное финансовое обслуживание.

Под «пакетными» продажами понимается комплекс услуг в одном продукте - пакете, одна из которых является центром пакета, его ядром, а остальные имеют второстепенное значение.

Можно выделить три типа организации комплексных продаж:

- нестраховая организация продает вместе со своими услугами еще и полис;
- страховая организация продает через свою сеть полисы, предусматривающие и сервисные услуги;
- страховая организация продает через свою сбытовую сеть и через смежные сети поставщиков связанных услуг комплексную защиту, включающую набор нестраховых услуг плюс оплачивающий их страховой полис. Кроме того, в тот же пакет может входить и имущественное или личное страхование от традиционных рисков.

Основное различие между тремя типами пакетных продаж с точки зрения маркетинга заключается в том, что является ядром пакета услуг: В первом типе ядром является нестраховая услуга, в котором страхование выступает в качестве дополнения; во втором - страховая услуга, дополнительной или вспомогательной к которой является сервис; в третьем - это снова нестраховая услуга, а страхование выступает как способ финансирования основной услуги.

Отдельную позицию занимают комплексные финансовые услуги, так называемый «банкассюранс» - продажи через «банковские окошки» совместных продуктов банков и страховщиков по накопительному страхованию жизни, накоплению пенсий, средств на

обучение, комплексной защите финансов физических лиц или финансовому обслуживанию корпораций. В подобные схемы предоставления комплексного финансового обслуживания населения или корпораций вовлечены практически все виды участников финансовых рынков.

В Республике Беларусь «пакетные» продажи должны быть одним из важнейших направлений развития сбыта страховых услуг, особенно в работе с физическими лицами.

*Рейнгольд В., БРИ (Рига)*

## **ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РОСТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

В сфере ипотечного кредитования маркетинг играет важную роль в разработке стратегии и тактики поведения банков и кредитных учреждений.

В Латвийской Республике более двух десятков банков и коммерческих структур, которые предоставляют кредит под залог недвижимости с учетом конкретной кредитной политики.

Термин «ипотечный кредит» не обуславливает определенной цели использования полученных средств, а только подразумевает наличие в качестве объекта залога определенной недвижимости. Однако в Латвии сложилась ситуация, когда условия предоставления кредита зависят от целей его использования, в связи с чем наиболее выгодные условия кредитования предлагаются, когда целью кредита является покупка, строительство или ремонт недвижимости.

Условия предоставления кредита различны и зависят от суммы кредита, процентных ставок, объекта залога, сроков выплаты, заработной платы клиента и т. п.

Если речь идет о кредите на сумму до 10 тысяч долларов США, то, как правило, банки рассматривают заявления клиентов в течение нескольких дней. В случае, когда необходима большая сумма, процесс может продлиться от одной до трех недель, и в определенной мере это зависит от того, насколько быстро клиент сможет предоставить необходимые документы.

Учитывая, что спрос на ипотечные кредиты растет очень быстро, банки внимательно отслеживают все новейшие тенденции в этой сфере. В связи с обострением конкуренции на рынке ипотечного кредитования маркетинговая политика банков направлена на введение все более выгодных условий для клиентов.

Хотя банки в своих маркетинговых материалах и предлагают по ипотечному кредитованию очень позитивные для клиентов предложения, получить такие льготные кредиты достаточно сложно, так как требования банков связаны с доходами клиентов, рыночной стоимостью объекта, кредитной историей клиента, страхованием недвижимости (а нередко и страхованием жизни получателя кредита).

Стремительный рост ипотечного кредитования, особенно для частных лиц, заставил Банк Латвии в марте 2004 года использовать монетарные инструменты с целью торможения роста потребительского спроса. Банк Латвии впервые за последние годы поднял ставку рефинансирования с 3% до 3,5%, что привело к удорожанию займов в латах и снижению темпов кредитования.

Чтобы не допустить перегрева экономики, было принято решение снизить кредитную активность.