Список контрольных вопросов для оценки потенциала поставщиков финансовых услуг

Данный перечень вопросов поможет вам организовать интервью с представителями поставщиков финансовых услуг. Предыдущие дискуссии с пострадавшими сообществами (инструменты 2.2.1.1 и 2.2.1.2) помогли вам составить перечень поставщиков финансовых услуг. Предлагаемые вопросы имеют достаточно широкие формулировки и должны быть адаптированы к местным условиям. Собранная информация от разных поставщиков услуг может быть обобщена при помощи специального инструмента (см. инструмент для составления карты поставщиков финансовых услуг), который позволяет провести обзор поставщиков услуг, действующих в пострадавшем регионе, понять их распределение и выявить потенциал охвата пострадавшего населения в оговоренные сроки. Это поможет в принятии решений в рамках процесса анализа вариантов реагирования. Более детальные опросники, которые помогут вам сузить круг потенциальных партнеров и выбрать надежных операторов, даны в разделе 3 Модуля 4.

## ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ УСЛУГИ И МАСШТАБЫ ОХВАТА

* Какие услуги по переводу денежных средств вы предоставляете?
* Какие географические зоны охватывают эти услуги?
* Сколько у вас агентов/торговых точек/отделений, и где они расположены?
* Прошли ли ваши агенты какую-либо формальную подготовку?
* Каков охват отдаленных районов в пострадавших регионах и как там осуществляется деятельность (агенты, физическая транспортировка наличных денежных средств, и т.д.)?
* Какого типа и какое количество клиентов охватывают эти услуги?
* Повлияла ли ЧС на вашу способность оказывать услуги денежных переводов в пострадавших от ЧС регионах? Как?

## РАСХОДЫ

* Какие расходы сопряжены с оказанием услуг денежных переводов (фиксированные расходы, комиссия за трансакции, другие платежи, страховка, и т.д.)?
* Изменятся ли эти расходы, если услуги необходимо будет оказывать в отделенных районах?
* Какую экономию на расходах в расчете на одну трансакцию вы можете предложить для больших сумм денежных переводов или большого количества получателей платежей?

## ОПЫТ И ПОТЕНЦИАЛ

* Вы когда-нибудь работали в партнерстве с гуманитарными организациями или государственными органами, предлагая услуги денежных переводов пострадавшим от ЧС сообществам? Если да, опишите свой опыт.
* Каковы ваши возможности по расширению масштабов услуг денежных переводов до (ххх) бенефициаров в пострадавших от ЧС районах в рамках оговоренных временных сроков (число дней, недель)?
* Достаточное ли у вас количество ликвидности для доставки наличных денежных средств (ххх) бенефициарам в рамках установленных временных сроков (число дней или недель)?
* Что может негативно повлиять на имеющиеся у вас объемы ликвидности в условиях после ЧС и как вы можете преодолеть возникшие сложности?
* Вам потребуется какая-либо поддержка в решении этих проблем (финансовая, кадровая, оборудование, и т.д.)? Если да, какого рода поддержка?
* Каков ваш потенциал предоставления технической поддержки (горячие линии, персонал, и т.д.)?
* Какие документы (удостоверения личности) и навыки (грамотность, знакомство с технологиями) необходимы для клиентов, чтобы обеспечить раздачу наличных?

## ПРАВоВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ

* Каков ваш финансовый правовой статус?
* Каковы национальные законы и правительственные политики, регулирующие услуги денежных переводов?
* Какие меры безопасности вы смогли бы ввести в действие для обеспечения безопасности клиентов в отдаленных областях?