

СК ЕКАТЕРИНБУРГ: ТОЧНАЯ НАСТРОЙКА НА ПОТРЕБНОСТИ СТРАХОВАТЕЛЕЙ

Уральский рынок страхования, несмотря на негативное влияние кризиса, остается привлекательным куском пирога и для крупнейших федеральных компаний, и для региональных игроков. Какие события определяли его развитие в 2010 году и что страховым компаниям можно ожидать от 2011 года, рассказывает советник генерального директора СК Екатеринбург Александр Хромаков.

Какими основными событиями был отмечен 2010 год для рынка страхования?

— В уходящем году произошло несколько значимых событий, которые во многом определяют дальнейшее развитие отечественного рынка страхования. Так, например, в этом году надзорные органы получили возможность отзываться лицензии в случае даже однократного нарушения страховщиком законодательства. Более того, они могут и обанкротить компанию. У надзорных органов появился механизм, который заставляет страховые компании быстро и четко выполнять все взятые на себя обязательства перед страхователем. Ужесточение коснулось и требований к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний. Внесены поправки в закон о страховой деятельности, согласно которым с 2012 года минимальный размер их уставных капиталов должен увеличиться с 30 млн до 120 млн руб. На мой взгляд, это требование неоднозначно. Безусловно, рынок решит уже давно назревшую проблему — очистится от «спящих», несостоятельных игроков, которые фактически не ведут никакой деятельности. На сегодня в стране зарегистрировано порядка 640 страховых компаний. По оценке ФССН, к началу-середине 2012 года на российском рынке останется всего 300-350 страховщиков. Однако я уверен, наращивание уставного капитала вовсе не является стопроцентным гарантом того, что страховая компания всегда добросовестно выполняет свои обязательства. Здесь важен другой критерий — количество обращений и жалоб страхователей в органы надзора

в процентном отношении к заключенным договорам. Именно этот показатель, мне кажется, должен быть опубликован в открытых источниках, должен находиться в свободном доступе для всех заинтересованных лиц, поскольку он является одним из ключевых при выборе страховой компании. Одно дело, когда страхователь получает эту информацию из официальных источников, другое — по сарафанному радио, где доля объективности весьма спорна. Важную роль играет и такой критерий, как соотношение уставного капитала страховой компании к принятым ею обязательствам. Важно, чтобы принятые обязательства соответствовали имеющимся активам, а сама по себе величина уставного капитала еще не гарантирует возможность страховой компании исполнять свои обязательства.

К чему может привести требование увеличить уставный капитал? Что более вероятно — слияния или поглощения компаний на страховом рынке?

— По какому сценарию будут развиваться события, мы увидим уже в ближайшее время, пока делать прогнозы еще рано. Но одно могу сказать определенно: если сокращение числа игроков произойдет путем слияния — это окажет позитивное влияние на ситуацию, поскольку будет означать, что, по сути, все страховщики в той или иной форме останутся на рынке, а в целом его капитализация не уменьшится. Логично было бы предположить, что компании будут консолидироваться вокруг тех игроков, у кого шире спектр полученных лицензий, больше клиентская база.



Александр Хромаков
советник генерального директора СК Екатеринбург

А вот сокращение числа местных компаний за счет поглощений их федералами не стал бы считать позитивным трендом. Уменьшение количества страховщиков из-за череды банкротств будет означать, что законодатели предприняли неудачный шаг. Чем меньше на рынке компаний, тем больше вероятность того, что игроки вступят в сговор, в том числе ценовой. Чем менее прозрачен рынок, тем меньше стимулов для добросовестной конкуренции. И наоборот — чем больше соперничества, борьбы за клиента-страхователя, тем больше предпосылок для дальнейшего развития и роста. Если произойдет вымывание с рынка местных компаний, на крупных национальных игроков будет приходиться львиная доля рынка, а это негативно скажется на качестве и объеме страховых услуг для региональных клиентов. Кроме того, нужно учесть тот факт, что интересы крупнейших компаний направлены прежде всего на самые «шоколадные» участки рынка, а менее перспективные остаются вне зоны их внимания. Это значит, что в Екатеринбурге или других городах-миллионниках они будут наращивать свое присутствие, а вот небольшие районные центры и поселки останутся «за бортом».

2010 год подстегнул всех страховщиков задумать о более качественном урегулировании страховых событий, особенно в массовых сегментах. Какие меры предприняли для этого федеральные и региональные компании?
— Практически все федеральные страховые компании создали единые центры

урегулирования убытков и перенесли их в центральные регионы страны — Москву и Подмосковье. Для компаний — это положительный момент, но с точки зрения развития рынка — не все так однозначно. Невозможность принятия решений в регионах делает местные представительства лишь центрами для сбора сначала денег, а потом, при наступлении страхового случая, пакета документов для страхового возмещения. Такие компании работают по строго утвержденным регламентам, которые не предполагают возможности быстрого и гибкого реагирования на запросы клиентов, оказавшихся в сложных жизненных ситуациях. Однако чем жестче и формальнее будут работать федеральные компании, тем больше шансов увеличить свою нишу у региональных страховщиков, таких как СК Екатеринбург. Мы

ЧЕМ ЖЕСТЧЕ И ФОРМАЛЬНЕЕ БУДУТ РАБОТАТЬ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, ТЕМ БОЛЬШЕ ШАНСОВ У РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЩИКОВ УВЕЛИЧИТЬ СВОЮ НИШУ

готовы использовать все возможности для того, чтобы пойти навстречу нашим клиентам. Мы живем и работаем здесь и сейчас, рядом с нашими страхователями, у нас есть возможность индивидуально и очень гибко подойти к конкретной ситуации, учесть региональную специфику и постараться помочь как можно быстрее сделать все, что в наших силах.

Какие страховые продукты являются локомотивом роста СК Екатеринбург? Какие каналы продаж используются?

— Безусловно, это страхование наземного транспорта — единственный сегмент, который поддержал рынок, и в следующем году он также останется драйвером роста. По итогам 9 месяцев 2010 г. СК Екатеринбург заняла 89-ю строчку в списке крупнейших страховых компаний России по КАСКО. Размер взносов в сегменте автострахования с конца 2008 года на текущий момент вырос в 9 раз! Наши программы пользуются популярностью, они

востребованы автовладельцами. Одна из них — «VIP-клиент», по условиям которой владельцы автомобилей определенных марок при наступлении страхового случая получают возможность воспользоваться подменным автомобилем. Новинка этого года — удаленное урегулирование страхового события по целому ряду программ. Мы разработали и уже внедрили процедуру, согласно которой страхователь при наступлении страхового случая сразу обращается в автосалон, где он купил автомобиль и оформил страховой полис, минуя офис страховщика. Эта программа реализована совместно с Группой «Авто Плюс» в Нижнем Тагиле и Каменске-Уральском. Мы и дальше будем целенаправленно работать в сегменте автострахования — по нашим оценкам, есть все предпосылки для того, чтобы в следующем году он показал хороший рост. СК Екатеринбург активно развивает и другие виды страхования. Так, в этом году нами были разработаны новые страховые продукты, в том числе по добровольному медицинскому страхованию, программы, предлагающие комбинированное страхование имущественных рисков юридических и физических лиц. Такой полис закрывает сразу несколько рисков, причем на выгодных для страхователя условиях. СК Екатеринбург имеет лицензию на 12 видов страхования, осуществляя свою деятельность более чем по 40 правилам страхования. Необходимо отметить, что в этом году мы получили аккредитацию в ряде федеральных банков, в том числе с иностранным участием, тем самым подтвердив соответствие требованиям банка к страховым организациям.

Каким, по вашим прогнозам, будет для СК Екатеринбург 2011 год?

— Продолжающийся кризис дает возможность региональной компании сделать качественный скачок в развитии — отработать эффективные механизмы, предложить новое качество страховых продуктов, отвечающее изменившимся потребностям наших клиентов. Наша стратегическая задача на ближайшую перспективу — использовать все имеющиеся возможности для того, чтобы повысить лояльность клиента к страховой компании. Со своей стороны мы постараемся сделать все, чтобы оправдать доверие, создать такие процедуры урегулирования, чтобы добросовестный страхователь перестал бояться страхования, чтобы он взаимодействовал с нами спокойно и уверенно.

В 2011 году помимо качественных изменений планируется существенный рост количественных показателей: объемов страховых премий, клиентской базы, числа точек продаж и продающих подразделений. Рассматривается и возможность консолидации ряда региональных игроков на базе нашей компании. В целом следующий год для СК Екатеринбург будет хорошим. Мы с уверенностью смотрим в будущее.

Страховая компания Екатеринбург

ООО «СК Екатеринбург» — динамично развивающаяся региональная страховая компания с универсальным портфелем услуг, включающим страховые продукты для частных лиц и комплексные программы защиты финансовых интересов предприятий малого и среднего бизнеса.

Лицензия ФССН CN[№] 0574 66 на 12 видов страхования позволяет ООО «СК Екатеринбург» успешно осуществлять деятельность более чем по 40 правилам страхования, удовлетворяя требования клиентов в максимальной страховой защите.

Партнерами и клиентами являются предприятия и организации Свердловской области, банки, автосалоны, а также физические лица.

ООО «СК Екатеринбург» имеет высокую перестраховочную защиту, сотрудничая с такими надежными партнерами, как ЗАО «Капитал Перестрахование», ОАО «Транссиб Ре», ОАО «Профиль Ре», ОАО «Москва Ре».

СК Екатеринбург
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

ООО «СК Екатеринбург»:

ул. Тверитина, 34/5,
тел. 251-97-90 (91),
e-mail: info@ske1.ru, www.ske1.ru
Лиц. С № 0574 66.