

Страхование компании в условиях кризиса увеличивают количество агентов. Этот канал становится особенно интересным, так как не требует значительных расходов, и постепенно замещает банковский, так как банки сильно сократили активность на кредитном рынке. Кроме того, во время кризиса растет интерес к вакансиям страхового агента со стороны рынка труда. К появлению на рынке опытных продавцов привел и уход с рынка крупнейшей петербургской компании «Русский мир». Как признаются руководители страховых компаний, к ним переходят из «Русского мира» целые агентства. Так что у крупнейших участников рынка есть возможность еще более усилить свои позиции в регионе.

Агент в поле воин

Страховщики активизировали агентские каналы продаж

тенденции

В условиях кризиса страховым компаниям приходится пересматривать каналы продаж. Если раньше достаточно большая доля приходилась на банковский и брокерский каналы, то теперь возрастает роль агентского канала. Об увеличении штата агентов говорят и сами участники рынка. По словам ведущего маркетолога филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Анастасии Захаровой, в конце прошлого года компания в целях оптимизации рабочих процессов закрыла три точки продаж, располагавшихся в офисах банка, и открыла два собственных офиса. Расширять сеть петербургских офисов, которая насчитывает сейчас восемь отделений, «Ингосстрах» пока не планирует, зато увеличивает количество агентов — как физических, так и юридических лиц. «Нельзя сказать, что мы делаем ставку только на агентов или на офисы, мы активно работаем в обоих направлениях. Полагаем, что залог успеха заключается в сбалансированной стратегии развития», — говорит госпожа Захарова. «В „РЕСО-гарантии“ в значительной степени произошло замещение банковского и брокерского каналов агентским каналом продаж, — рас-



Былого ажиотажа в офисах страховщиков уже нет, поэтому компании активно продают свои услуги через агентов ФОТО НИКИТЫ ИНФАНТЬЕВА

сказывает директор филиала компании в Санкт-Петербурге Дмитрий Большаков. — А совокупный спрос примерно остался на том же уровне, так как сейчас, в отличие от начала 90-х и даже 1998 года, у людей есть имущество — машины, дома, квартиры, которые они хотят защитить и знают, как защитить посредством страхования». По словам господина Большакова, в последнее время на рынке появилось много квалифицированных продавцов страховых продуктов, и компания поспешила этим воспользоваться, чтобы усилить свои позиции. Ключевую роль здесь сыграл уход «Русского мира» — крупнейшего петербургского страховщика с федеральной сетью продаж. В связи с этим многие опытные продавцы и целые агентства перешли в более крупные и сильные компании, говорит господин Большаков. Например, в «РЕСО-гарантию» перешел ряд руководящих работников «Русского мира», в том числе заместитель генерального директора по страхованию Олег Колосов, а также многие продавцы и целые структурные подразделения продаж — примерно десять агентств «Русского мира» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

(Окончание на стр. 15)

14

страница

Вынужденные коалиции

Страховой рынок Санкт-Петербурга продолжает укрупняться

14

страница

Лояльность по масштабам

Размер финансового обеспечения туроператоров установлен в соответствии с их годовым оборотом



15

страница

Страховую карту, не отходя от кассы

Банки активизировали страхование «пластикового» бизнеса



ULYSSE NARDIN

SINCE 1846

SWITZERLAND

Санкт-Петербург

Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского, 1, т. (812) 273-51-59
ул. Б. Конюшенная 13, т. (812) 320-86-99
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace)
т. (812) 571-36-78

Москва

ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

FREAK 28'800

Корусельный турвипон. Дневный запас хода.
Хронографический механизм.
Прямой датчик хода.
Корпус из нержавеющей стали или белого золота.

WWW.ULYSSE-NARDIN.COM

28'800 V/h