

другой стороны, — отмечает директор волгоградского филиала ОАО „РОСНО“ Андрей Бочкарев. — Это не парадокс, а особенность страхования. Гибкость заключается в том, что за клиентов надо будет бороться, потому что их мало, а компаний много. Но того куска, на котором все росли, уже нет. А консервативность заключается в том, что если компания будет продавать в убыток себе, то она долго не протянет». К примеру, сегодня гибкая тарифная политика выстраивается страховщиками при пролонгации договоров. Система скидок и надбавок формируется исходя из соотношения полученных страхователем выплат к страховой премии. В частности, для ОСАГО важным является отсутствие аварийных ситуаций у страхователя на протяжении прошлых периодов страхования. «Сейчас же мы отталкиваемся не от суммы убытка, а от количества заявленных убытков, — поясняет Галина Попкова. — Понятно, что при всем желании нельзя предотвратить наступление некоторых нежелательных событий. Но если некоторые клиенты ходят за выплатами до семи раз в год — это ненормально. Так халатно относиться к своему имуществу нельзя».

БЕСПРОИГРЫШНОЕ КАЗИН Как отмечают эксперты, сегодня страховая компания сможет чувствовать себя устойчиво на рынке, если активно будет развивать добровольные виды страхования (имущества и жизни), а также страхование ответственности. Сейчас на Волгоградском рынке доминирует ОСАГО (27,9%), КАСКО составляет 23,8% рынка, ДМС — 17,6%. Ведущая роль обязательного страхования, по мнению экспертов, свидетельствует о недостаточной развитости рынка.

«Компания должна быть гармонично развита во всех направлениях, — отмечает Константин Городецкий. — Это способствует успешному прохождению кризиса. Можно нести некоторый убыток на автостраховании, но при этом иметь высокие показатели по имущественному страхованию. Посмотрите, как девальвация сказалась на монобизнесе. Полис продан, обязательства по нему надо выполнять, а запчасти, которые оцениваются в евро, подорожали на 30% из-за роста курса евро. Компания должна выплатить больше на 30%. Это катастрофа для тех компаний, которые специализируются или подавляющий объем в портфеле строят только на автостраховании. Девальвация — это своеобразный нокаут для таких компаний».

По словам Галины Попковой, крупным игрокам удастся держаться на плаву и показывать темпы роста за счет сбалансированности портфеля. Кроме того, сегодня наблюдается адекватное снижение расходов страховщика в первую очередь в части автострахования. Ранее для привлечения клиентов были все способы хороши, в том числе неоправданные затраты: комиссии брокерам и агентам, постобслуживание, привлечение независимых экспертов, пользование услугами аварийных комиссаров».

По мнению участников рынка, потребность у клиентов в заключении договоров на добровольные виды страхования есть, но она четко не сформирована. «Есть люди, которые составляют золотой фонд страховых компаний, — говорит Андрей Бочкарев. — Это те, кто осознанно приобретал страховые продукты, кто привык давать себе возможность перекладывать свою ответственность на страховые компании и добавлять себе комфорта. Страхование не зависит только от возраста, пола, сферы работы, образования или уровня культуры. Страхование зависит от стиля жизни. Когда дело касается имущества или жизни, страхование выступает в качестве определенной философии. Клиент как бы пытается страховой суммой откупиться от

судьбы через страховую компанию. Никто не восполнит утрату человека, но покрыть финансовую сторону этой проблемы мы можем. Это беспроигрышное казино: либо ничего не случается, либо тебе заплатят больше, чем ты заплатил».

Большинство компаний начнет предлагать другие виды продуктов. Сейчас рыночная доля уменьшилась, пришлось находить продукты замещения, чтобы возместить потери прибыли. «Если говорить о рынке физических лиц, то наша компания будет расширять предложение продуктов, связанных со страхованием жизни и здоровья, — рассказывает Андрей Бочкарев. — В сложные периоды жизни необходимо думать о том, сколько ты стоишь, чтобы твоя семья не потеряла средства к существованию даже после потери кормильца. Надо думать не только о сегодняшнем успехе, но и том, чем ты можешь помочь своей семье, если тебя не будет. Стоимость страховых выплат рассчитывается как пятилетний доход кормильца».

Кроме того, клиенты, по мнению участников рынка, придут к добровольному страхованию своих квартир. На волне расцвета ипотечного кредитования ипотечная страховка является неполной. Она отвечает только требованиям банка, а не клиента. А между тем многих интересуют возможности страхования своего имущества, своих квартир, внутренней отделки. На благоустройство жилья граждане зачастую затрачивают большие суммы и хотят уберечь свое жилище, в первую очередь от соседей, которые затопляют. Есть потребность у людей в короткосрочном страховании своего имущества, например, на время выезда.

«Есть такой продукт, как добровольное АГО, — говорит Галина Попкова. — Он все больше завоевывает популярность у населения. Возможно, если не будет пересмотрен закон по ОСАГО, то добровольная «автогражданка» будет и дальше завоевывать рынок. Парк автомобилей за последние годы существенно обновился в пользу дорогостоящих моделей. Все чаще получается так, что при наступлении страхового случая ремонт машины превышает лимит АГО в 120 тыс. рублей. В этом случае пострадавший направит дело о недостающей сумме в суд. Чтобы такие ситуации не доходили до суда, есть добровольное АГО. Оно дешевле, чем ОСАГО, и водители таким образом страхуют свою гражданскую ответственность в полном объеме. Устанавливается франшиза в размере ОСАГО, а все остальное покрывается».

Перспективы развития страхового рынка в России в текущем году эксперты оценивают нерадушно. По их словам, темпы прироста собранных премий по итогам этого года снизятся практически до нуля, а количество игроков на рынке заметно уменьшится. «Страхование — производная от всей экономики страны. Таким образом, перспективы рынка страхования напрямую зависят от перспектив выхода экономики из кризиса, — поясняет Андрей Крупнов. — Каковы они — наверняка сказать сложно. Но конец 2009 года и весь 2010 год для страховой отрасли будут сложными. Вероятнее всего, падение рынка продолжится и составит в 2010 году 10–15% от уровня 2009 года».

«Как только начнется активное кредитование юридических лиц, это неминуемо приведет к увеличению темпов роста. Как только начнется улучшение экономической ситуации в стране и регионе, будет развиваться и страховая бизнес, — говорит Галина Попкова. — А пока что потребитель выбирает скорее палку колбасы, нежели страховку». По мнению экспертов, с окончанием кризиса у рынка есть потенциал для роста: поскольку сейчас проникновение составляет только порядка 20%, то есть из 10 человек застрахованы только двое.

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ТЕМПЫ ПРИРОСТА СОБРАННЫХ ПРЕМИЙ ПО ИТОГАМ ЭТОГО ГОДА СНИЗЯТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ ДО НУЛЯ, А КОЛИЧЕСТВО ИГРОКОВ НА РЫНКЕ ЗАМЕТНО УМЕНЬШИТСЯ

↑
КОНКУРЕНТЫ

На сегодняшний день в регионах Поволжья, где действуют офисы Приволжского территориального управления Росбанка, проводятся операции по счетам для более 6000 клиентов малого бизнеса. С 1 сентября для этого сегмента клиентов банк проводит специальную акцию «Большой шаг навстречу малому бизнесу». Подробнее об этой акции и об актуальных программах поддержки МСБ рассказал **Сергей Владимирович Варяница**, директор Приволжского территориального управления ОАО АКБ «Росбанк».

Росбанк делает большой шаг навстречу малому бизнесу

— **Насколько кризис скорректировал работу Росбанка в отношении предприятий МСБ?**

— Учитывая изменившуюся ситуацию на рынке, уже в начале этого года мы разработали для предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей новые некредитные продукты. Это специальные тарифные планы по обслуживанию клиентов МСБ: установление гибких тарифов за расчетно-кассовое обслуживание в зависимости от пакета используемых клиентом продуктов и услуг. Мы предоставляем льготы по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов МСБ: установление гибких тарифов за расчетно-кассовое обслуживание в зависимости от пакета используемых клиентом продуктов и услуг. Мы предоставляем льготы по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов МСБ: установление гибких тарифов за расчетно-кассовое обслуживание в зависимости от пакета используемых клиентом продуктов и услуг. Мы предоставляем льготы по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов МСБ: установление гибких тарифов за расчетно-кассовое обслуживание в зависимости от пакета используемых клиентом продуктов и услуг.

— **В чем преимущества для предприятий МСБ, заключающихся в Вашем Банком договоры по зарплатным проектам?**

— Зарплатные проекты для предпринимателей — это очень удобная услуга по выплате заработной платы сотрудникам компании. К примеру, у компаний МСБ — партнеров, реализующих зарплатные проекты Росбанка, есть следующие преимущества: безналичная оплата без комиссий товаров и услуг с использованием карты в торговых точках в России и за рубежом; конвертация валют происходит автоматически и по выгодному курсу; оплата без комиссий через банкоматы услуг мобильной и Интернет-связи; возможность выпуска нескольких карт, привязанных к одному счету, что позволяет получить доступ к счету доверенным лицам; дистанционный доступ к зарплатному счету через интернет-сайт Банка.

Сотрудникам организаций — участников зарплат-



Сергей Варяница
директор Приволжского
территориального управления
ОАО АКБ «Росбанк»

ного проекта Росбанком предоставляются также очень серьезные льготы. Во-первых, это возможность бесплатно изготовить карту, открыть и обслуживать личный банковский счет; возможность бесплатно снимать денежные средства через банкоматы Росбанка и оплачивать картой товары и услуги без комиссий. Во-вторых, у сотрудника предприятия — участника зарплатного проекта появляется реальная возможность бесплатно установить к зарплатному счету лимит овердрафта, возможность оформить нецелевые кредиты «Просто деньги» и «Большие деньги» на льготных условиях.

— **В чем, на Ваш взгляд, преимущества работы с таким сегментом, как МСБ в нынешних экономических условиях?**

— В сегменте МСБ мы реализуем свой клиентоориентированный подход к бизнесу, принципиально новый уровень качества обслуживания: выбирая надежного клиента в лице предпринимателя, мы обеспечиваем его максимально возможным набором качественных банковских продуктов и услуг. Ведь за малым бизнесом — будущее российской экономики.

— **Какие преимущества для сегмента МСБ заключаются в акции «Большой шаг навстречу малому бизнесу»?**

— Наша акция «Большой шаг навстречу малому бизнесу» — хорошая возможность для предприятий ма-

лого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей перейти на комплексное обслуживание в Росбанк на выгодных условиях. До конца текущего года Росбанк в рамках этой акции дает возможность своим клиентам приобщиться к технологическим банковским новинкам по целому комплексу продуктов и услуг. Если коротко, то суть акции в том, что предприниматели могут БЕСПЛАТНО: открыть расчетный счет, получить бизнес-карту с БЕСПЛАТНЫМ использованием в течение первого года обслуживания, подключить систему дистанционного обслуживания «Интернет Клиент-Банк» и использовать ее до конца проведения акции БЕЗ АБОНЕНТСКОЙ ПЛАТЫ.

— **Поясните, чем может быть выгоден продукт Росбанка «Интернет Клиент-Банк» без абонентской платы» предприятиям МСБ?**

— Эта система автоматизирует документооборот между предприятием и банком, позволяет в режиме реального времени обмениваться информацией, осуществлять платежи, получать выписки по счету через страницу банка в Интернете. В настоящее время в Саратове и Саратовской области Росбанком уже обслуживаются и проводятся операции по счетам более 2000 представителей МСБ.

— **Ограничена ли как-то акция «Большой шаг навстречу малому бизнесу» географически?**

— Ни в коем случае! К примеру, в Саратове и Саратовской области действуют 20 офисов Росбанка. Образно говоря, Росбанк делает шаг навстречу малому бизнесу буквально через каждое свое подразделение, где бы оно географически ни находилось. Уверен, что у наших клиентов не останется сомнения — сделать со своей стороны большой шаг навстречу Росбанку, став участником акции «Большой шаг навстречу малому бизнесу».

Ирина Шатылко

Получить консультацию по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса, а также по вопросам участия в акции Росбанка «Большой шаг навстречу малому бизнесу» можно в офисах **ОАО АКБ «Росбанк»** и по телефону (8452) 27 13 25.