

Новая стратегия «Стравиты»



На вопросы корреспондента «СвБ» отвечает исполняющий обязанности руководителя РДУСП «Стравита» **Василий Филонов**.

Василий Сергеевич, для рынка стало неожиданным принятое решение о перемещении Вас с должности заместителя начальника Главного управления страхового надзора на работу в «Стравиту». Вы можете прокомментировать принятое решение?

Для меня это решение было также неожиданным, хотя и в некоторой степени прогнозируемым. Как Вы знаете, в Главном управлении страхового надзора произошли структурные перестройки.

Перед рынком сегодня стоят серьезные задачи по увеличению доли страховых услуг во внутреннем валовом продукте. Вопросы развития страховой отрасли серьезным образом рассматривались на различных уровнях. Вместе с тем, несмотря на то что за последние годы страховой рынок достиг

существенных темпов роста в относительном выражении, результаты работы не могли устраивать ни Правительство, ни руководство Минфина, поскольку основные ориентиры достигнуты не были. Требовались какие-то нестандартные решения, в том числе путем перестройки работы внутри самого Минфина. Поэтому руководство Минфина и было вынуждено искать пути выхода из сложившегося положения, и оно их нашло. Изменение организационной структуры Главного управления страхового надзора и ротация кадров, на мой взгляд, является правильным решением. Это позволит внести определенный импульс для улучшения организации работы Главного управления страхового надзора. Аналогичные подходы были применены в отношении подчиненных Минфину организаций.

Василий Сергеевич, еще совсем недавно Вы выступали на страницах «СвБ»

в дискуссии с руководителями белорусских компаний по страхованию жизни, четко отстаивая точку зрения государственного регулятора. Сейчас Вы смотрите на проблемы отрасли, скажем так, совсем из другой плоскости. В чем разница?

Существенной разницы я не заметил. Развитие страхования жизни было для меня одной из задач на прежнем месте работы с единственной оговоркой, что сейчас для меня это является главной задачей, поставленной передо мной руководством Министерства финансов при назначении на эту должность. На прежнем месте работы в Минфине я знал проблемы, связанные с развитием страхования жизни, в частности работу и проблемы «Стравиты» и других страховых организаций, непосредственно участвовал в создании нормативной правовой базы. Соответственно и высказывал свое мнение на страницах Вашего журнала о путях развития страхования жизни отнюдь не в качестве стороннего наблюдателя.

На сегодняшний день, уже проработав некоторое время в «Стравите», могу сказать, что государством сегодня созданы достаточные стимулы (налоговые) и имеется потенциал для развития страхования жизни, как среди корпоративных клиентов, так и среди граждан. Этому будет также способствовать выполнение социально-экономических показателей развития республики, и в частности рост средней заработной платы, которая к концу года запланирована на уровне USD 500 в эквиваленте.

Василий Сергеевич, в чем, на Ваш взгляд, заключаются основные проблемы, существующие на предприятии?

Компания молодая, и, на мой взгляд, основные ее проблемы – это недостаточная мощность, низкая диверсификация страхового портфеля, с преобладающей долей корпоративного страхования, отсутствие развитой сети продающих подразделений и подбор кадров. На сегодня у нас имеется только 21 офис продаж, охватывающий всего 17 районов республики, что является недостаточным для выполнения поставленных задач, в частности, развития индивидуального страхования. В то же время открытие новых продающих подразделений влечет существенные расходы предприятия, что требует нахождения оптимальных путей решения данной проблемы. Существенным образом тормозит развитие предприятия отсутствие автоматизации основных бизнес-процессов. Явно недостаточным представляется и уровень информированности потенциальных клиентов о предлагаемых страховых продуктах, налоговых льготах. Требуется совершенствования системы мотивации труда специалистов и агентов продающих подразделений.

Таким образом, мы имеем дело с целым комплексом взаимосвязанных проблем, поэтому и стратегия их решения также носит комплексный характер. С целью решения этих задач был разработан и утвержден Министерством финансов комплекс мероприятий, направленных на обеспечение выполнения «Стравитой» заданий, установленных Республиканской программы развития страховой деятельности на 2006–2010 годы, и на повышение роли предприятия в развитии добровольного страхования жизни и дополнительной пенсии.

Какие конкретные практические действия будут предприняты в ближайшей перспективе?

Прежде всего необходимо произвести структурную перестройку и увеличить мощность продающей сети предприятия с целью максимального охвата рынка.

Для этого нами уже предварительно изучен и проанализирован потенциал каждого региона. В соответствии с этим и уровень нашего представ-

ительства в каждом районе будет избирательным: возможно, это будет один агент, а возможно – полноценный офис, критерий – количество сборов. Иными словами построение региональной сети будет происходить по принципу оптимального соотношения расходов, связанных с ее созданием, и экономического потенциала каждого района на основе изучения и анализа. Этой логике подчинена и структурная реорганизация головного офиса компании – приоритет продающим звеньям. Кстати, для успешных агентов мы рассматриваем возможность закрепления в штате предприятия.

Кроме того, активно мобилизуются проводящие сети нашего учредителя – Белгосстраха, разрабатываются эффективные системы продаж через сеть белорусских банков, с которыми имеются тесные партнерские отношения. Прорабатывается вопрос использования проводящих сетей других организаций, оказывающих услуги населению.

Интенсивно формируется новая и совершенствуется традиционная линейка продуктов. Активно прорабатывается вопрос представления наших услуг через Интернет, так называемые Интернет-продажи. Интересной новинкой сезона стало универсальное страхование дополнительной пенсии, в рамках которого страхователь освобождается от дальнейшей уплаты взносов в случае наступления инвалидности при сохранении размера страховой суммы.

Уже сегодня мы готовы предложить клиенту тот набор услуг, который максимально соответствует его индивидуальным запросам. Но «Стравита» не собирается на этом останавливаться. Действующие правила постоянно корректируются с учетом пожеланий клиентов и лучшего зарубежного опыта, увеличивается доходность по полисам накопительного страхования.

Вырабатывается концепция агрессивной маркетинговой стратегии развития предприятия, которая будет основана на проведении эффективной рекламной компании, широкой разъяснительной работы о преимуществах накопительного страхования и представленных государством пре-

ференциях. Мы ставим перед собой цель, чтобы в массовом сознании страхование жизни прочно ассоциировалось с брендом «Стравита».

Не открою секрет, если скажу, что любая структурная перестройка на первом этапе сопряжена с эффектом временного торможения – это естественный процесс, но насколько длительным он будет для «Стравиты»?

Времени на паузу у нас нет – важно сохранить потенциал и мобилизовать его на решение поставленных задач. Мы усилим те подразделения, от которых сегодня ждем наибольшей отдачи. Ставка делается также на развитие и освоение современных IT-технологий. Для организации массовых продаж необходимо иметь отлаженное страховое программное обеспечение, рассчитанное на обработку огромных объемов данных и полностью совместимое с ПО наших партнеров.

Вы способны просчитать момент, когда клиент сам пойдет в «Стравиту» за договором страхования жизни, дополнительных пенсий?

Такие клиенты есть и сегодня, хотя в целом каждый договор требует довольно трудоемких действий со стороны каждого агента и штатных сотрудников. Наша главная задача в том и заключается, чтобы создать массив предложения – широкую филиальную и агентскую сеть, которая обеспечит предложение наших услуг белорусам во всех без исключения регионах страны. Обеспечить реальную рекламную поддержку предложений – это именно то, что включает в себя термин «маркетинговая агрессия». Эти действия обязательно приведут к изменению массового сознания людей, страхование жизни станет таким же потребительским приоритетом, как финансовая защита транспортных средств или жилых строений.

Работа со страховой розницей требует значительных затрат, насколько вы планируете их увеличить?

Одна из наших задач – это оптимизация расходов, взвешенное изучение их эффективности по каждому направлению. Мы должны не только разрабатывать новые правила страхования, развивать сеть продаж, но и обеспечить сильную поддержку сбытовым звеньям. В конечном итоге маркетинговая агрессия подразумевает не только проведение масштабной рекламной кампании, но и постоянную работу по продвижению услуг, формированию и развитию своего бренда и многое другое. Я не говорю, что сейчас у нас этого нет, но масштабы недостаточны для эффективной работы. И опять-таки, подчеркну, мы не можем позволить себе долго раскачиваться, необходимо действовать быстро, но продуманно. Необходима комплексная программа взаимодействия маркетинга со всеми остальными направлениями. В этом залог

финансовой эффективности работы предприятия.

Я так понимаю, что планы значительного роста сбора страховых премий возникают не на пустом месте?

Разумеется. Когда-нибудь мы с удовольствием поделимся с читателями «СвБ» закономерностями между ростом заработной платы граждан республики и спросом на страхование жизни, другими аналитическими данными. До недавних пор подобные графики отличались огромными погрешностями, связанными с недостаточностью статистических массивов. На сегодняшний день удельный вес страхования жизни в ВВП крайне мал, но положение постепенно должно исправиться.

Что касается наших конкретных действий, я придерживаюсь старой

истины, что раскрывать секрет пороха следует только после первого выстрела. Думаю, что более детальную информацию о нашей стратегии можно будет раскрыть уже по итогам второго полугодия, то есть увидеть конкретные результаты нашей работы, а они, я уверен, будут. Сейчас могу сказать точно, что «Стравита» сосредотачивается на достижении результата, мы упорно ищем пути для выполнения стратегических задач. В их числе и диверсификация портфеля, повышение к концу года удельного веса договоров с физическими лицами с 6% до 10%, рост доли компании на рынке страхования жизни и в валовом национальном продукте Беларуси. В целом, хочу сказать, что у «Стравиты» имеются достаточные перспективы. Главное сейчас – это правильно оценить свои возможности, распределить силы, обеспечить эффективное взаимодействие всех подразделений. ■

ПРОГРАММА «УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПЕНСИЯ +»

Цель: увеличение личного дохода с момента выхода на пенсию, финансовая защита близких в случае наступления непредвиденных событий.

Дополнительные преимущества: освобождение от уплаты страхового взноса в случае потери трудоспособности при одновременном сохранении размера страховых сумм по другим страховым случаям.

Страхователь (застрахованное лицо): мужчина 30 лет.

Выгодоприобретатель на случай ухода из жизни: супруга или иной член семьи.

Срок страхования: 30 лет.

Страховые случаи:

- достижение пенсионного возраста – 60 лет (страховой взнос в месяц – 15 \$).
- уход из жизни (страховой взнос в месяц – 10 \$).
- постоянная потеря трудоспособности: I, II группы (страховой взнос в месяц – 3 \$).

долл. США

Страховой взнос		в месяц	28
		за весь срок	10 080
Страховая сумма по договору		всего	36 705
Выплаты	при достижении пенсионного возраста	всего, единовременно	12 255*
	в случае смерти в течение срока накопления	12 255 + фактически накопленная сумма страховых взносов по достижению пенсионного возраста (за вычетом расходов на ведение дела Страховщика) с учетом гарантированной доходности	
	в случае установления инвалидности	12 195** + освобождение от уплаты страховых взносов	
Дополнительная выгода		налоговый вычет в соответствии с Особенной частью Налогового кодекса	1 210***



РЕСПУБЛИКАНСКОЕ ДОЧЕРНЕЕ УНИТАРНОЕ СТРАХОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Важная информация:

- *Для дополнительной защиты сбережений предусмотрена выплата дополнительной пенсии в рассрочку с индексацией в соответствии с инфляцией.
- **В случае наступления инвалидности Застрахованное лицо получает выплату в размере 12 195 \$ и имеет право:
 - воспользоваться возможностью освобождения от уплаты страховых взносов и сохранить неизменным срок выхода на пенсию. В этом случае размер страховой суммы не уменьшится, а недостающие страховые взносы уплатит РДУСП «Стравита».
 - досрочно получить дополнительную пенсию. При этом размер дополнительной пенсии будет пересчитан исходя из фактически уплаченных взносов за фактический срок страхования.
- *** Сумма налогового вычета рассчитана исходя из курса белорусского рубля по отношению к доллару США в размере 3000 BR/1 USD.
- Невыплаченная дополнительная пенсия наследуется (в зависимости от выбранного страхователем варианта выплаты пенсии).
- Если договор заключается в период действия акции, то страховая сумма увеличивается более чем на 4% (за счет применения сниженных тарифов).
- Варианты программы могут исключать один или оба риска, при этом основной страховой случай – достижение пенсионного возраста – всегда присутствует.