Предлагаем вашему вниманию два интервью, которые показывают ситуацию в филиалах страховой компании в звисимости от стратегии развития прошлых лет

«В ближайшие три года филиалы будут не развиваться, а выживать»

Ситуация на финансовых рынках складывается таким образом, что страховщикам приходится пересматривать даже планы, свёрстанные уже с учётом кризисных явлений. Кажется, страховые компании только сейчас начали ощущать в полной мере последствия удара, ранее пережитого другими участниками финансового рынка. Об этом в интервью нашему журналу рассказал президент ООО «СК «Согласие» Игорь Жук.

Современные страховые технологии: *Игорь Николаевич, как идут дела у ваших филиалов в регионах – вы почувствовали влияние кризиса?*

Игорь Жук: Ситуация довольно напряжённая. В настоящее время головная компания вынуждена направлять средства филиалам, чтобы помочь им выполнять обязательства по заключённым договорам. Это нетипично для нашей компании, поскольку наша филиальная сеть в принципе доходна – мы её создавали как бизнес-проект, который в нормальных условиях должен приносить прибыль. Но сейчас стало очевидно: страхование входит в кризис.

ССТ: *Только входит?*

И. Ж.: Мы, страховщики, в этом погружении в кризис отстаём от других участников финансового рынка примерно на 6-9 ме-

сяцев, так как наши проблемы – это следствие их проблем. Например, банки стали выдавать меньше кредитов, люди стали покупать меньше машин, естественно, мы стали меньше страховать. Аналогичная ситуация с ипотекой.
Таким образом, если филиал полностью зависел от одного – банковского – канала продаж, то ситуация в нём очень тяжёлая. Если каналы продаж были диверсифицированы, филиалу трудно, но он живёт.
ССТ: *Несмотря на трудности – есть ли идеи для развития?*
И. Ж.: В ближайшие три года филиалы будут не развиваться, а выживать. Рецепт выживания в нынешней ситуации, на мой взгляд, заключается в грамотном сочетании корпоративного бизнеса и розницы. Корпоративный бизнес более инерционен, ведь предприятие не может в одночасье взять и перестать всё страховать. Да, возникают вопросы тарифов, лимитов ответственности, но в любом случае корпоративный бизнес сей-

«Никакого кризиса на самом деле нет»

Из сообщений компаний и материалов СМИ можно сделать вывод о существовании как минимум двух разнонаправленных трендов: одни страховщики сообщают об открытии своих филиалов или заявляют о намерении воспользоваться кризисом и усилить позиции в регионах; другие сворачивают свои филиальные сети, зачастую не афишируя этого и не раскрывая причин. Мы попросили поделиться своим видением происходящего генерального директора страховой компании «Русские Страховые Традиции» Андрея Дедова.

Современные страховые технологии: Андрей Борисович, компания «Русские Страховые Традиции» активно расширяет филиальную сеть. И этот рост начался буквально в прошлом году...
Андрей Дедов: *Не совсем так. Первые шаги в регионы компания сделала ещё в 2003-2004 годах. Но, действительно, до начала 2008 года у нас было всего 4 региональных единицы. А за прошлый год мы открыли 24 филиала и 10 территориальных*