

A black and white portrait of Alexander Gazizov, a man with short dark hair, wearing a dark suit jacket, a white dress shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a blurred office interior with glass partitions.

Александр Газизов

## ПОЗИЦИЯ ФЛАГМАНА

*Генеральный директор, член Совета директоров ООО «Страховой брокер Сбербанка».*

*В 2009 году начал развитие направления «Банковское страхование» в ПАО Сбербанк. Курирует развитие НПФ Сбербанка, АО «Сбербанк Управление Активами» и ООО «Страховой брокер Сбербанка», а также страховых компаний «Сбербанк Страхование» и «Сбербанк Страхование жизни».*

*К.э.н., имеет сертификаты ФСФР 7.0 и IPMA. Проходит обучение по программе «Финансы и менеджмент для банкиров» в LBS.*

*ООО «Страховой брокер Сбербанка»*

*Компания вышла в прибыль менее, чем за один год. 8 региональных управлений. Более 40 точек продаж. Более 60 брокеров на местах. Более 650 млрд руб. – сумма застрахованного при помощи Страхового брокера Сбербанка имущества.*

ООО «Страховой брокер Сбербанка» – это дочерняя компания Сбербанка. 100% доли уставного капитала Общества принадлежит ПАО Сбербанк. Основная цель компании – обеспечить высокий уровень предоставления услуг для клиентов, используя полный комплекс страховых услуг российского рынка. На вопросы «ССТ» отвечает Генеральный директор ООО «Страховой брокер Сбербанка» Александр Газизов.

**«Современные страховые технологии»:** Александр, расскажите, пожалуйста, с чем связано решение Сбербанка создать своего страхового брокера при наличии двух страховых компаний внутри Группы?

**Александр Газизов:** Мне очень часто задают этот вопрос. Наши дочерние страховые компании – это команды профессионалов, которые сформировали продуктовые фабрики. Это команды, где сильные андеррайтеры, сильные разработчики продуктов, сильные менеджеры формируют представление о том, какой продукт на рынке будет более востребован, и правильно его сопровождают. Их задача – создавать только такие продукты, которые будут востребованы клиентом, подходят ему по цене и по которым клиент однозначно получит страховое возмещение.

У страховых компаний Сбербанка нет филиальных сетей. Основной точкой дистрибуции сейчас

является филиальная сеть самого Сбербанка. Мы с 2009 года в розничном блоке научились хорошо продавать страховые продукты. А вот 90% сделок по страхованию объектов крупного бизнеса уникальны. Это положение было основным аргументом в пользу создания Сбербанком собственного страхового брокера.

У нас сформирована федеральная команда профессионалов, способная предложить корпоративному клиенту пакет страховых услуг, который будет покрывать его нужды в рамках страхования залога и не только: я говорю и об имущественном, и о личном страховании. Нужен профессиональный подход, чтобы выявить потребность клиента и объяснить ему, что на самом деле нужно страховать не часть здания или комплекса сооружений, под залог которого берется кредит, а все здание. Объяснить, что нужно застраховать не только свое производство, но и свою ответственность перед третьими лицами. Только специалисты могут грамотно разработать программу страхования сотрудников. Сложные клиенты и сложные договоры требуют хорошего знания страхового рынка. Не секрет, что страховые компании специализируются на различных видах страхования. Кто-то имеет специализацию в энергетике, кто-то – в химической промышленности, кто-то – в металлургии. Подобрать каждому заказчику пакет страховых услуг, правильный по набору рисков, правильный по цене – призвание профессионального страхового брокера. Клиенты

иногда не понимают, из чего складывается ценообразование страховых продуктов. Мы должны им это объяснить. Мы уделяем большое внимание такой важной составляющей, как постпродажное обслуживание, особенно по вопросам урегулирования убытков. Я считаю, это самое важное для нас. Мы берем на себя не только организацию заключения договора страхования, но и его сопровождение. Когда наступает страховой случай, мы консультируем клиента по вопросам выплаты, помогаем ему в сборе необходимых документов и в урегулировании самого убытка.

**«ССТ»:** Александр, какие клиенты являются целевым сегментом для брокера?

**А.Г.:** Основа работы брокера – это корпоративный клиент. Если выделять сегменты, то это средний, крупный и крупнейший сегменты. Мелкий и микробизнес обслуживаются по страхованию в отделениях банка клиентскими менеджерами на уровне стандартных договоров. Но если у предприятия малого бизнеса возникнет задача застраховать что-то нестандартное, то этот договор будет передан в работу страховому брокеру для детальной проработки.

**«ССТ»:** Не секрет, что крупные и крупнейшие компании активно развивают собственные страховые подразделения. Эти подразделения имеют сложившиеся связи со страховщиками. У них также есть уже наработанные связи с международными брокерами. Какова позиция вашей компании в этом вопросе?

**А.Г.:** Да, у ряда крупных и крупнейших клиентов существует в группе страховщик или подразделение, которое выполняет функции страхового брокера. Мы, как страховой брокер Сбербанка, имеем несколько преимуществ. Первое – это федеральное присутствие нашей компании. Сбербанк есть везде. Мы работаем над тем, чтобы присутствовать в каждом регионе. Сегодня практически все страховые брокерские компании представлены в центральном регионе Российской Федерации. В большинстве случаев центральные офисы расположены в Москве. Штатная численность специалистов составляет от одного до 20 человек. С такой численностью персонала клиенту приходится зачастую решать вопросы не достаточно оперативно. Очевидно, что мы гораздо ближе к клиенту и к объекту страхования. Мы можем решать все сложные вопросы на месте, без командировок и довольно оперативно. Кроме того, постоянное присутствие специалиста в регионе позволяет ему хорошо ориентироваться на местном рынке страховых услуг, иметь представление о том, как ведется бизнес и развивается то или иное предприятие. Эти знания невозможно получить поездками на несколько дней в командировку. А они очень важны для формирования адекватного предложения по построению страховой защиты.

Важно также отметить, что, независимо от того, имеет ли клиент давно сложившиеся отношения со страховщиком, или это компания

группы клиента, или клиент самостоятельно оформил страховую защиту – все эти случаи говорят о том, что клиент может сам оформить страховую защиту. Мы не настаиваем на приобретении услуги через нас. Клиент сам решает, как ему комфортнее работать.

**«ССТ»:** Современные средства связи позволяют общаться без помех, где бы человек ни находился. Может быть, экономия на региональном присутствии делает работу брокера более рентабельной?

**А.Г.:** Кроме крупного и крупнейшего бизнеса мы много работаем со средним бизнесом, предприятий которого в России значительно больше. Для среднего бизнеса региональное присутствие брокера крайне важно.

Что касается крупных корпораций с большой филиальной сетью и расположением центрального офиса в Москве, то для них характерна следующая ситуация. Переговоры о заключении договора страхования ведутся на уровне штаб-квартиры, но сами сделки, как и сделки кредитования, заключаются в большинстве случаев на местах. Даже если у компании есть десятки дочерних обществ или сотни филиалов, есть две модели работы. Часть компаний замыкают всю финансовую составляющую на головной офис. Часть компаний имеют структуру, в которой фи-

лиалы представляют собой самокупаемые подразделения, имеют статьи доходов и расходов, в том числе и на страхование.

Поэтому мы очень удобны в случае, если решение по тарифам принимается в Москве, а сделка реализуется в регионе. На региональном уровне для нас очень важно иметь связь не только с предприятием, но и с региональным страховым рынком в целом. Как правило, оформление полисов происходит в месте присутствия предприятия. Задача страхового брокера не только вести переговорную позицию. Наша задача – формирование ценового предложения, а также ведение всей процедуры оформления договоров страхования и контроль оплаты. Причем, если договор предусматривает оплату в рассрочку, то брокер отвечает за то, чтобы до страховщика

дошли все очередные платежи. Это наше условие сотрудничества со страховым рынком. Если страховые премии выплачивают филиалы компаний, то это также работа на местах.

Приведу интересный пример. Если взять наше Южное управление, то именно работа в регионе дала страховому рынку объем бизнеса по страховой сумме порядка 122 млрд руб. только за 4 месяца работы (в период с апреля по июль текущего года), в Северо-Западном

*Уникальность страхового брокера Сбербанка и удобство сотрудничества с нами заключается в том, что мы можем обслуживать клиентов, как на федеральном, так и на региональном уровне, не теряя в качестве и в оперативности.*

управлении этот показатель составил более 125 млрд руб. за тот же период.

**«ССТ»:** Александр, одной из серьезнейших проблем на страховом рынке является сокращение числа страховщиков. В такой обстановке предприятие – клиент может само провести тендер и самостоятельно сделать выбор. И тогда связи страховщиков и риск-менеджеров предприятий не оставляют места для брокера. Так ли это?

**А.Г.:** Да, вы совершенно правы. Количество страховщиков уменьшается. Конечно, устоявшиеся связи существуют. Очень часто это не помогает оптимизировать затраты страхователя, как может изначально показаться, а, напротив, мешают. Часто долгосрочные сложившиеся отношения мешают клиенту осмотреться, изучить рынок. Он все делает по привычке и проигрывает!

Мы стараемся начинать работу с юридическим лицом на уровне владельцев – собственников бизнеса или руководителей компаний. Мы показываем на примере конкретного предприятия, каким может быть оптимальный страховой пакет. При этом мы, проводя анализ, руководствуемся наиболее значимы-

ми для клиента критериями выбора предложения. Для большинства клиентов важна не только цена, но и надежность страховщика, его платежеспособность, а так же гарантированное получение страхового возмещения по договору.

Мы имеем актуальную информацию о том, как страховые компании себя чувствуют, как урегулируют убытки и что с ними может произойти в перспективе полугодия или года. Это не значит, что мы распределяем бизнес между страховыми компаниями Сбербанка. Таких целей у нас нет. Наша цель – предоставить клиенту профессиональное обслуживание. Такой глубокий анализ страхового рынка – наше преимущество.

Формируя пакет предложений для клиента, мы уверены, что страховые компании, услуги которых мы предлагаем, надежны, имеют стабильные финансовые результаты и у них нет проблем со

страховыми выплатами.

Почему это происходит? Потому, что работающие с нами страховые компании, даже если они имеют прямые договоры с клиентами – юридическими лицами, предоставляют нам специальные условия. Мы ищем возможности

*Мы, как брокер, работаем со страховыми компаниями, которые проходят аккредитацию Сбербанка. Финансовое состояние этих компаний оценено специалистами Управления продаж продуктов благосостояния (страхование в рамках компетенции данного подразделения Сбербанка), риск-менеджерами Сбербанка и специалистами службы экономической безопасности.*

для оптимизации и в объеме покрываемых рисков, и в комплексном подходе к организации страховой защиты объекта. Предложение может содержать не один договор и не одни правила страхования. Кроме того, работа через брокера делает сделку прозрачной с позиции формирования цены. Это в отдельных случаях уменьшает цену предложения. Именно такой подход отражает интересы акционеров и собственников компаний.

Мы имеем многочисленные примеры, когда крупные корпорации страховали свое имущество далеко не оптимально. Задача страхового брокера – экономически обосновать, что предлагаемая компания наилучшим образом подходит для заключения договора страхования. Все эти выкладки у нас есть. Они формируются в центральном офисе. Менеджеры в регионах получают их уже в готовом виде. Очень важно, что все котировки мы проводим на уровне центрального офиса. На региональном уровне цена услуг для клиента не формируется. Она формируется на уровне: головной офис брокера – головной офис страховой компании. Происходит и еженедельный аудит сделок. У нас открытая модель работы, и те партнеры, которые с нами работают, делают это на равных рыночных условиях. Они имеют полную информацию о том, что котировается.

**«ССТ»:** Какова политика выбора страховых компаний-партнеров?

*Клиент должен быть уверен, что, приобретая полис страхования, он действительно защищен.*

**А.Г.:** Сейчас у нас 12 партнеров – страховщиков. Естественно, крупнейшие среди них – «Сбербанк страхование» и «Сбербанк страхование жизни». 12 компаний – это не закрытый список. Этот список может расширяться. Основные условия заключения партнерских соглашений – аккредитация и возможности данной страховой компании предоставлять большой перечень страховых программ по адекватным рыночным ценам. Мы уделяем большое внимание качественному обслуживанию заключенных договоров. У нас жесткие требования к срокам урегулирования страховых случаев.

**«ССТ»:** Необходимо ли для заключения договора с брокером размещение депозита в Сбербанке?

**А.Г.:** При заключении партнерского договора у нас нет требований размещения депозита в Сбербанке. Для нас важна продуктовая составляющая страховщика.

**«ССТ»:** Не увеличивает ли размер вашей комиссии стоимость договора для клиента?

**А.Г.:** Заключение договора страхования с нашей помощью не делает его дороже. Чаще наоборот – дешевле.

Мы – крупный оптовик для страховщиков, поэтому предлагаем особые ценовые условия. В этом тоже эффективность привлечения брокера!