В 2012 году компания «Ингосстрах», занимавшая в рейтинге страховых компаний Санкт-Петербурга скромное место, вышла на лидирующие позиции. Однако директор петербургского филиала Владимир Храбрых уверен: «Рано почивать на лаврах, нужно двигаться вперед».

– Владимир Владимирович, как вы оцениваете итоги года?

– Итоги подведены только за девять месяцев, но положительные результаты уже очевидны. Прирост по страховым премиям составил 90 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наша цель на сегодняшний день – быть лидером на российском рынке.

– Как вы достигли такой мощной динамики?

– Мы совершили серьезный прорыв в автостраховании. Не секрет, что у большинства страховщиков каско и ОСАГО занимают большую долю портфеля. Мы не исключение. Качественные улучшения в этом сегменте позволяют резко увеличить показатели, что мы и смогли сделать в этом году, когда окончательно завершили процессы по централизации урегулирования убытков и полностью отладили сервисную

составляющую. В отличие от многих других страховых компаний нам удалось при переходе на централизованное урегулирование убытков сохранить сервис и качество, но при этом увеличить скорость рассмотрения (убытков).

– Как удалось достичь таких результатов?

– Это наше внутреннее ноу-хау, но если в общих чертах – во многом благодаря хорошо подобранной команде в головном офисе компании. Когда я пришел в филиал, у нас была задача сделать так, чтобы было не хуже, чем у конкурентов. Сейчас наши партнеры говорят нашим конкурентам: «Работайте, как «Ингосстрах». А когда со стороны сервиса наблюдается один позитив, то и продажи растут как на дрожжах.

– В автостраховании, очевидно, самая жесткая конкуренция.

– Я с вами соглашусь. Очень важно в рамках данной жесткой конкуренции не только думать о качестве предоставляемого сервиса, но и быть новатором в области создания уникальных продуктов и услуг. В этом году в нашей линейке продуктов по автострахованию появился принципиально новый продукт, так называемое «умное страхование». Его суть заключается в том, что клиент будет платить за страхование своего транспортного средства в зависимости от качества его использования. Pay how use, Pay how drive.

– Какие направления развиваются так же активно, как автострахование?

– В первую очередь, обязательные виды страхования. В этом году коммерческие предприятия страховали ответственность опасных объектов, а с 1 января под этот закон подпадают и государственные предприятия. Также со следующего года запускается страхование ответственности пассажироперевозчиков. Федеральный закон должен вступить в силу с 1 января, чуть позже начнут действовать штрафные санкции. Мы будем активно продвигаться на этом рынке.

– Какие планы на будущий год?

– Будем и в дальнейшем делать акцент на прибыльных видах страхования, таких как страхование имущества физических и юридических лиц, «умное страхование», страхование от несчастного случая, от потери работы и многое другое. В этом году прослеживалась хорошая динамика роста агентской сети, будем развивать ее и дальше. В корпоративном страховании делаем акцент на медицину. Буквально на днях в нашей клинике «Будь здоров» открылось отделение педиатрии. Данное направление сейчас максимально востребовано на рынке. В этом году объемы медицинского страхования выросли вдвое. Но здесь надо понимать, что у некоторых конкурентов они еще больше, поэтому у нас есть, куда расти. ДМС – это тот вид страхования, который для нас крайне интересен, и мы собираемся занять в нем достойную позицию. Это одно из наших приоритетных направлений. Главное – будем двигаться с не меньшими темпами, чем в прошлом году.

– Какое событие вы назвали бы главным в уходящем году?

– Создание принципиально новых продуктов автострахования – «умных» программ для тех, кто ездит редко и аккуратно. Также стоит отметить введение обязательного страхования опасных объектов.

– Можно ли сказать, что 2012 год был для вашего бизнеса лучше, чем 2011-й?

– Безусловно. Нам удалось сделать невозможное: без существенного демпинга в тарифах рынка мы заняли лидирующие позиции в партнерском канале. При этом наши финансовые показатели страховой деятельности улучшились.

– Что вы считаете главным достижением уходящего года?

– Прирост по страховым премиям в 2012 году составил 90 процентов по сравнению с 2011 годом, то есть мы выросли в два раза. Это и есть главное достижение уходящего года.

– Часто ли вам приходилось употреблять в речи слово «кризис»?

– Весь прошлый год прошел для нас в состоянии ожидания кризиса. Мы были готовы к тому, что он может произойти завтра. Во многом благодаря этому напряжению и тонусу нам удалось пройти этот год с отличными показателями.

– Чего вы ждете от 2013 года?

– Дальнейшего роста.

– Какую цель вы поставили перед собой на наступающий год?

– Увеличение доли прибыльных видов страхования и предложения новых уникальных страховых продуктов.

Источник: Деловой Петербург , 233, 25.12.12