

Стать лидером розничного страхования в России с самым большим портфелем клиентов по страхованию недвижимости и имущества граждан, по автокаско, а также укрепиться в ТОП-3 лидеров корпоративного страхования — такие амбициозные цели к своему столетию ставит Росгосстрах. Сегодня старейшая страховая компания нашей страны официально представила свою стратегию развития до 2021 года в составе Группы «Открытие». О том, за счет чего компания намерена занять лидирующие позиции на страховом рынке, журналистам рассказали Президент-председатель правления банка «Открытие» и глава Совета директоров Росгосстраха Михаил Задорнов и Генеральный директор ПАО СК «Росгосстрах» Николаус Фрай.

«Росгосстрах, безусловно, ключевой актив финансовой группы «Открытие» и с точки зрения размеров компании, бренда, позиций на российском рынке, и с точки зрения коллектива, накопленных знаний. Компания обладает огромным потенциалом, и мы должны этот потенциал реализовать, — заявил Михаил Задорнов. — Наша команда, так же как и команда Росгосстраха, совершенно четко по своему предыдущему опыту понимает, как реализуется синергия между банками и страховыми компаниями». По его словам, утвержденная Советом директоров Росгосстраха бизнес-стратегия должна вернуть компании лидирующие позиции на рынке на горизонте трех лет.

«Стратегия, безусловно, амбициозна, но у компании с названием Росгосстрах не может не быть неамбициозной стратегии», — подчеркнул Михаил Задорнов.

Николаус Фрай напомнил, что реализация запущенной новым топ-менеджментом год назад антикризисной программы преодоления убыточности в ОСАГО позволила Росгосстраху кардинально переломить ситуацию и получить первую квартальную прибыль за 3 года — 1 квартал 2018-го компания завершила с символическим «плюсом» в 1,2 млрд рублей. Теперь Росгосстрах готов к серьезному рывку, считает г-н Фрай.

По словам главы Росгосстраха, в ходе реализации стратегии компания намерена вкладывать значительные средства в различные проекты, направленные на расширение и повышение эффективности бизнеса, и при этом добиться существенного сокращения расходов на ведение дел. Трансформация розничного канала компании подразумевает развитие и укрепление агентского корпуса, особенно в крупных городах, при некоторой консолидации офисных продаж. «Росгосстрах — исторически агентская компания, и намерена оставаться таковой и в будущем, — подчеркнул Николаус Фрай. — Мы рассчитываем, что через три года наш агентский корпус будет не только самым многочисленным, но и самым эффективным. Поэтому мы будем инвестировать в подбор и обучение профессионалов страхового дела, в развитие и модернизацию продуктов, которые позволят завоевать розничного клиента в имущественном страховании, в автокаско, в ОСАГО, если, конечно, позволит рентабельность этого вида».

Весьма амбициозные планы у компании и в сегменте страхования жизни, куда Росгосстрах возвращается после короткого перерыва, связанного с тем, что входивший ранее в группу страховщик жизни не попал в периметр сделки с Банком «Открытие». Буквально на днях была зарегистрирована новая компания «РГС страхование жизни» — продажи ее продуктов в сети Росгосстраха и Группы «Открытие» начнутся уже в 4 квартале. Страхование жизни в последние годы является очевидным драйвером страхового рынка, и было бы странным, если бы Росгосстрах проигнорировал эту тенденцию и не попытался использовать свои конкурентные преимущества, отмечает

Николаус Фрай. «В нашей компании накоплен поистине колоссальный опыт работы по страхованию жизни, в этот процесс вовлечены тысячи агентов и страховых консультантов. Сочетание опыта с новыми каналами дистрибуции и новыми технологиями, доступ к которым нам дает синергия с банком «Открытие», позволяет нам в ближайшие годы претендовать на одну из лидерских позиций в этом сегменте страхового рынка», — говорит генеральный директор ПАО СК «Росгосстрах».

Не менее важное направление — инвестиции в digital: причем как в превращение мобильного приложения и сайта Росгосстраха в ключевые каналы продаж и сервисной поддержки клиентов, так и в фундаментальное изменение базовой IT-инфраструктуры компании. На эти цели до 2021 года планируется направить около 5 млрд руб.

Предпринимаемые сейчас усилия на корпоративном направлении — в том числе присоединение к материнской компании СК «Капитал страхование», ориентированной на работу с крупными клиентами из топливно-энергетической отрасли, — дают возможность побороться за более существенную долю в сегменте страхования гигантов ТЭК и промышленности. «Крупным компаниям и их сотрудникам мы можем обеспечить комплексный подход, предлагая как продукты для бизнеса, так и линейку для личного страхования, включая коллективные и индивидуальные программы ДМС. Компании малого и среднего бизнеса с учетом нашей масштабной сети и квалификации агентов, умеющих работать на корпоративном направлении, могут рассчитывать на внимательный подход с учетом их персональных потребностей», — говорит Генеральный директор Росгосстраха.

Николаус Фрай особо отметил, что одним из элементов «перезагрузки» Росгосстраха стало формирование новой высокопрофессиональной команды управленцев, прекрасно известных на страховом и финансовом рынке. «Это команда профессионалов, обладающих опытом и компетенциями, необходимыми для воплощения стратегии в жизнь», — заявил он.

Источник: Википедия страхования, 22.06.2018