

Декабрь 2010 года. Совещание в кабинете гендиректора «АльфаСтрахования» Владимира Скворцова. Топ-менеджеры спорят по поводу новой идеи, продавать ли в сети «Перекресток» полисы страхования квартир без их предварительного осмотра. Одни считают, что это поможет развить новый канал продаж, другие упирают на высокий риск мошенничества. Скворцов устает слушать доводы сторон: «Давайте попробуем». Решение оказалось верным: случаев мошенничества были единицы, с ноября полисы «АльфаСтрахования» начали продаваться еще и в «Связном», а сам страховщик стал активно развиваться в соответствии с новой стратегией – партнерской.

Она рассчитана на продажу полисов через неаффилированные компании с большой филиальной сетью. Страховщик выбрал эту стратегию, потому что не имел такой большой агентской сети, как «Росгосстрах» и «РЕСО-Гарантия», а также административного ресурса для развития корпоративного блока, как СОГАЗ и «Ингосстрах». По партнерскому пути уже шел Страховой дом «ВСК», основным партнером которого был Сбербанк. У «АльфаСтрахования» сложилась не очень хорошая история отношений с зампредом Сбербанка Аллой Алешкиной, рассказывает бывший топ-менеджер Сбербанка, поэтому «Альфе» не удавалось выиграть тендеры на страхование заемщиков. В 2007-м Алешкина ушла из банка, его возглавил Герман Греф, но правило «не пускать «Альф» оставалось. И только в 2010-м было организовано несколько встреч между топ-менеджментом страховщика и банка. После этого «Альф» допустили к тендерам и она начала продавать свои полисы через Сбербанк. Партнерами страховщика также стали крупнейшие авиаперевозчики – «Аэрофлот» и S7, договоры с которыми на момент выхода номера уже должны быть подписаны. Сайты перевозчиков при покупке авиабилетов будут предлагать выезжающим за рубеж еще и полисы.

Поработала «Альфа» и с партнерами по инвестициям: договорилась с компаниями по доверительному управлению о 8–10% гарантированной доходности, что выше среднерыночных 5–7%. Кроме того, инвестиционные горизонты у «Альфы» составляют в среднем три месяца. Благодаря тому что деньги весь 2011 год крутились, выручка от инвестиций составила столько же, сколько и прибыль от сборов, считает руководитель проекта «Страховой маркетинг» Денис Брызгалов.

Сборы «АльфаСтрахования» за 2011 год подсчитывались 29 декабря. В компании волновались – вдруг дотянут до миллиарда долларов? Он стоил в тот день 31,6 руб., а

сборы составили 31,8 млрд руб. Финансовый департамент с облегчением выдохнул, а Скворцов разослал своей команде письмо: поздравил с круглой цифрой.

Досье

Компания: «АльфаСтрахование»

Акционеры: Alfastrakhovanie Holdings Limited, Альфа-банк

Динамика: 38%

Выручка в 2011 году: 92,5 млрд руб.

Стратегия роста: продажа полисов через партнерские компании, например «Связной» и Сбербанк

Топ-5 по отрасли

№

Место в общем рейтинге

Компания

енка выручки в 2011 году, млн руб.

Динамика по сравнению с 2010 годом, %

1

23

АльфаСтрахование

92 510

37,9

2

30

Газпромбанк

47 700

30,3

3

35

РЕСО-Гарантия

58 376

29,5

4

60

Группа QIWI

8 276

20,6

5

70

Киберплат

4 090

19,0

Источник: Коммерсантъ – Секрет фирмы, № 1-2, 01.02.12

Автор: Леонова К.□