

*АО «Цюрих надежное страхование» меняет подходы к формированию партнеров-брокеров, сообщила директор по развитию бизнеса и маркетинга компании Надежда Рынская журналистам 18 февраля.*

«В последние годы компания сотрудничала с ограниченным кругом глобальных международных страховых брокеров, таких как ООО «Аон Рус страховые брокеры», ЗАО «Марш страховые брокеры», «Страховой брокер Виллис СНГ». Теперь мы намерены расширить число партнеров за счет привлечения брокеров «второго эшелона», так называемых стратегических брокеров. Эти партнеры могут вести интересные программы на локальных рынках или в регионах, они выступают стратегическими партнерами для международных страховых брокеров. Мы уже ведем консультации с 20 наиболее известными компаниями, в перспективе соглашения о партнерстве могут быть заключены с 8–10 стратегическими брокерами в 2015 году, нас интересует партнерство по 5 линиям бизнеса», – сказала Н.Рынская и добавила, что компания будет активнее работать с клиентами напрямую.

«Мы проанализировали данные с 2011 года за период, когда действовало ограничение на расширение числа партнеров-брокеров, выяснилось, что такое ограничение привело к недополучению 45% доходов по этому направлению по сравнению с периодом, когда такое ограничение еще не действовало», – пояснила Н.Рынская.

Материнская компания Zurich «выделила средства на развитие этого направления бизнеса российской «дочки», сказала она.

Через страховых брокеров в настоящее время компания в России привлекает до 80% рисков, особое внимание уделяется страхованию рисков в телекоммуникационной отрасли, в металлургии и строительстве.

Генеральный директор АО «Цюрих надежное страхование» Михаэль Хергезелль сообщил журналистам, что видит в числе приоритетов для компании повышение уровня пролонгации действующих договоров, улучшение качества портфеля, а также привлечение новых клиентов. Согласно данным, приведенным М.Хергезеллем, уровень пролонгаций в 2014 году в компании «Цюрих надежное страхование» составлял 83%.

Он сказал, что в условиях кризиса ряд компаний, зарабатывающих в твердой валюте и несущих расходы в рублях, получают определенный выигрыш. Они не сворачивают инвестиционных программ, стремясь обеспечить конкурентные преимущества.

Говоря об особенностях спроса в корпоративном сегменте страхового рынка, М.Хергеззель отметил, что увеличивается потребность клиентов в сотрудничестве со страховщиком по линии риск-менеджмента. Компании-страхователи нуждаются в оптимизации подходов к страховому покрытию по договорам. Одновременно страховщик постоянно корректирует политику в сфере оценки рисков – андеррайтинга, добавил гендиректор.

Он назвал конкурентоспособными условия своей компании по страхованию грузов. «Ценовые условия сопоставимы с теми, что предлагают российские компании, не говоря уже о надежности бренда», – сказал М.Хергеззель.

Как ранее сообщалось, инвестиционная группа «Олма» 31 октября 2014 года завершила сделку по приобретению 100% ООО «СК «Цюрих», в котором сосредоточен российский розничный страховой бизнес швейцарской компании Zurich. При этом корпоративный бизнес Zurich в России не вошел в сделку и был выведен в отдельную компанию – ЗАО «Цюрих надежное страхование».

С 1 февраля 2015 года СК «Цюрих» начала работать под новым названием – ООО «Зетта страхование» на всей территории РФ. Теперь это отдельные независимые друг от друга юридические лица, сказал журналистам в среду М.Хергеззель.

**Источник:** [Финмаркет](#) , 19.02.15