На страховом рынке Петербурга разгорается скандал. В «Росгосстрахе» уверены, что их бывший сотрудник переманивает страховых агентов в другую компанию.

Как следует из письма директора петербургского филиала ООО «Росгосстрах» (РГС) Георгия Папаскири к сотрудникам РГС, с которым ознакомился корреспондент «ДП», в компании обеспокоены тем, что бывший сотрудник РГС Сергей Зазимко, занявший в мае должность замдиректора петербургского филиала по развитию ЗАСО «ЭРГО Русь», якобы переманивает своих бывших коллег, а также страховых агентов РГС на работу в «ЭРГО Русь». Так, по словам Папаскири, страховые агенты РГС в Приозерске перешли в «ЭРГО Русь», так что РГС пришлось обновить штат представительства в данном городе. В РГС подозревают бывших сотрудников в том, что те пользуются клиентскими базами прежнего работодателя, тем самым разглашая коммерческую тайну.

Вопрос этики

По данным ФСФР, по объемам сборов в Петербурге в I квартале 2012 года филиал РГС занял второе место с 1,38 млрд рублей (без учета ОМС), а «ЭРГО Русь», собравшая 167,3 млн рублей, – 16-е место. Как отмечают в РГС, речь не идет о нанесении серьезного коммерческого ущерба компании. На долю Приозерска приходится незначительная доля сборов страховщика.

«Мы обсудили с руководством компании «ЭРГО» в Петербурге ситуацию, сложившуюся в результате действий их новых сотрудников, и, как нам кажется, нашли взаимопонимание», – комментирует Георгий Папаскири.

Сергей Зазимко и «ЭРГО Русь» отказались комментировать возникший конфликт. Но, как сообщили в пресс-службе компании, в июне сеть СК «ЭРГО Русь» пополнилась четырьмя агентствами в городе и области, причем одно из них открыто в Приозерске. «За открытие новых агентств в этих регионах отвечает Сергей Зазимко», – говорится в сообщении компании.

Удержать процентом

Участники страхового рынка указывают, что клиентская база является собственностью компании и обычно в трудовом договоре прописано обязательство сотрудника не копировать и не использовать ее при переходе на новое место работы.

Как замечает главный андеррайтер и страховой юрисконсульт компании «Интач Страхование» Дмитрий Сорокин, «если были подписаны соответствующие бумаги о неразглашении, данный вопрос может быть рассмотрен в суде».

«Что касается страховых агентов, то на развитых рынках они работают только от имени одной компании, их деятельность четко регламентирована, у них есть сертификаты, – добавляет замгенерального директора САО «Гефест» Николай Николенко. – На развивающихся рынках, в частности в нашей стране, деятельность агентов менее регламентирована, они могут одновременно работать от имени большого количества страховщиков».

Как говорит директор по продажам СК «Оранта» Анжелина Смирягина, проследить за работой агента можно только с его слов.

Страховые агенты часто уходят от одного страховщика к другому в поисках лучших условий, говорят участники рынка. Комиссия страхового агента варьируется в пределах 7–25% от стоимости полиса.

По мнению Ирины Павловой, директора управления агентских продаж Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования», наиболее эффективно не пытаться контролировать агентов, чтобы они продавали только полисы одной компании, а создавать для них наиболее привлекательные условия работы: по уровню комиссии, сервису для агента и клиентов, удобству агентских офисов.

Источник: Деловой Петербург , № 118, 04.07.12

Автор: Зборовская Е.