



23 ноября 2012 года состоялся первый Санкт-Петербургский форум профессиональных страховых агентов, организованный отраслевым интернет-изданием «Совет по страхованию». Генеральным партнером мероприятия выступила страховая компания «Альянс». О различиях агентских продаж в России в сравнении с европейскими рынками и перспективах российского агентского бизнеса участникам форума рассказал Стефан Маркшис, заместитель генерального директора по филиальной сети и агентским продажам ОАО «СК «Альянс».

В форуме приняли участие более 350 человек: профессиональные страховые агенты, чей средний стаж работы составляет 7 лет, сотрудники страховых и брокерских компаний, представители Администрации Санкт-Петербурга, высших учебных заведений, ФСФР, РСА, Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, а также российской и европейской ассоциаций по сертификации работников страхового бизнеса. На форуме обсуждались такие актуальные темы, как: проблемы развития агентского бизнеса, конкуренция агентского канала с другими каналами продаж, проблемы взаимодействия агентов со страховыми компаниями, возможности профессиональной сертификации страховых агентов в России. Последняя тема особенно активно обсуждается страховым сообществом.

Стефан Маркшис, заместитель генерального директора по филиальной сети и агентским продажам СК «Альянс», в своем выступлении отметил, что в России через агентский канал продаж в основном реализуются продукты страхования не-жизни, а именно автострахования (каско и ОСАГО) и имущества юридических лиц, в то время как в европейских странах превалирующее значение имеет страхование жизни, которое занимает большую долю в общем объеме поступлений. По мнению Маркшиса, для агента в сегменте страхования жизни сосредоточен большой и, самое главное, долгосрочный доход, поэтому диверсификация страхового портфеля и переход агента в статус семейного консультанта, по аналогии с западным опытом, – идеальная модель дальнейшего развития агентских продаж. Стефан Маркшис также подчеркнул, что для группы Allianz агентский канал всегда являлся самым важным каналом дистрибуции, причем это справедливо как для классического страхования, так и для страхования жизни. «Наша доля агентских продаж ниже доли наших европейских коллег из группы

Allianz, поэтому в ближайшее время мы планируем вложить большие инвестиции в развитие нашей агентской сети в России». В числе изменений, которые могут произойти на страховом рынке России в ближайшем будущем, он назвал снижение аквизиционных расходов, повышение прозрачности расчета страховой компании с агентом и более сильная «привязанность» агента к работе с одной страховой компанией в силу сложности продуктов и процессов администрирования.

Выступление Евгения Дубенского, президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, было посвящено проблемам и перспективам развития агентских продаж в Северной столице. По его оценке, около 50% от общего объема страховой премии, собираемой ежегодно петербургскими страховщиками, приходится на агентский канал продаж. Дубенский подчеркнул, что, учитывая важность этого канала продаж, необходимо решать острые вопросы, которые имеются как у страховщиков к агентам, так и, наоборот, у агентов к страховым компаниям. «Страховщика сегодня беспокоит возможность работы агента сразу с несколькими страховыми компаниями, несвоевременные сроки сдачи денежных средств и бланков строгой отчетности, ошибки в страховой документации и факты мошенничества, – пояснил Дубенский. – У агентов, в свою очередь, вызывают вопросы более высокое агентское вознаграждение (АВ) у посредников – юридических лиц, в то время как требования к агентам – физическим лицам порой жестче, чем к брокерам; задержка выплаты АВ, сложность продуктов, бюрократия бизнес-процессов и др. Решить эти проблемы можно путем очищения рынка, как от ненадежных страховых компаний, так и от недобросовестных агентов, а также путем усиления контроля со стороны регулятора, развития рынка страхования жизни, снижения тарифов по автокаско и повышения страховой культуры потребителей. Как заключил Евгений Дубенский, «страховая компания и страховой агент взаимно дополняют друг друга и заинтересованы в успешном и эффективном результате совместной работы».

В числе спикеров на мероприятии также выступили: со вступительным словом Дмитрий Чернейко, председатель Комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга; Ирина Лукашевич, и.о. руководителя ФСФР по СЗФО, которая рассказала о методах регулирования посреднической страховой деятельности; Михаил Порватов, начальник управления методологии страхования РСА, представивший новые правила взаимодействия страховых компаний – членов РСА с посредниками – страховыми агентами и брокерами; Matthias Stettler, президент Европейской ассоциации по сертификации работников страхового бизнеса, презентовавший европейскую систему страховой сертификации; Павел Степанов, начальник отдела развития персонала Ассоциации по сертификации «Русский регистр», с темой «Профессиональная сертификация в страховом бизнесе», а также Злата Федулова, специалист информационного портала «Про страхование», рассказавшая о перспективах интернет-продаж для агентов.

Прошедший форум был призван представить интересы и проблемы агентов всему страховому сообществу и получил множество позитивных откликов от его участников.

Источник: www.wiki-ins.ru, 28.11.12