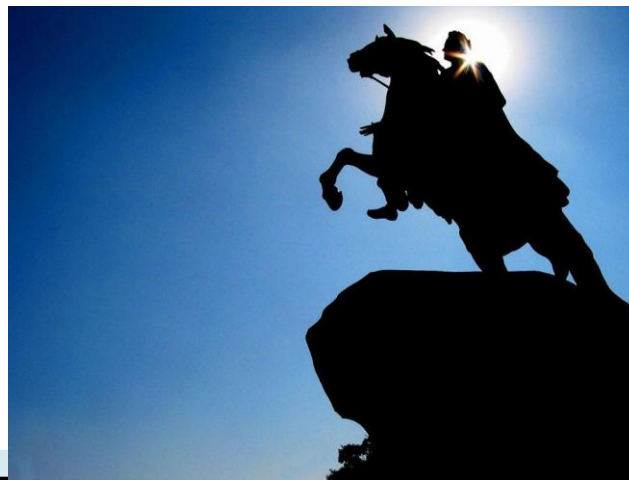




Агентский канал продаж в Санкт-Петербурге. Проблемы и перспективы.



Санкт-Петербург, 23 ноября 2012г.

Результаты деятельности страховых компаний в СПб за 1 пг. 2012 г. и 1 пг. 2011г.

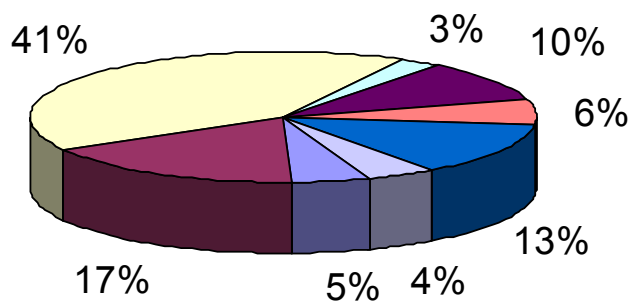
Показатели деятельности страховых компаний в СПб (добровольное и обязательное страхование, кроме ОМС)

№	Компания	Страховые взносы, млн.руб			Страховые выплаты, млн.руб			Уровень выплат, %	
		1 пг. 2012г.	1 пг. 2011г.	Прирост взносов, %	1 пг. 2012г.	1 пг. 2011г.	Прирост выплат, %	1 пг. 2012г.	1 пг. 2011г.
1	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 829	3 374	14%	2 249	1 763	28%	58.7%	52.2%
2	РОСГОССТРАХ	3 448	2 849	21%	1 365	1 607	-15%	39.6%	56.4%
3	РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	2 270	1 649	38%	1 081	1 011	7%	47.6%	61.3%
4	СОГАЗ	1 996	2 222	-10%	907	787	15%	45.4%	35.4%
5	ИНГОССТРАХ	1 505	827	82%	636	700	-9%	42.3%	84.7%
6	МСК	1 242	860	44%	698	460	52%	56.2%	53.5%
7	АЛЬЯНС	1 025	887	16%	362	462	-22%	35.3%	52.1%
8	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	971	896	8%	366	317	16%	37.7%	35.4%
9	ВСК	873	809	8%	571	667	-14%	65.4%	82.5%
10	КИТ ФИНАНС СТРАХОВАНИЕ	656	554	19%	400	320	25%	61.0%	57.9%
...									
ВСЕГО по Санкт-Петербургу		27 151	23 134	17%	13 005	12 680	3%	47.9%	54.8%

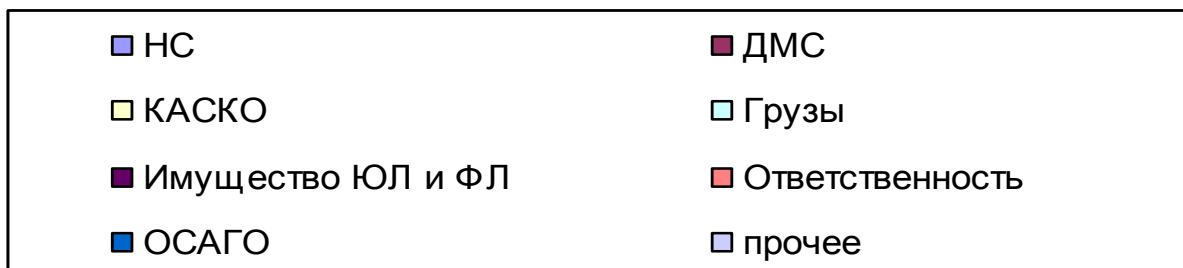
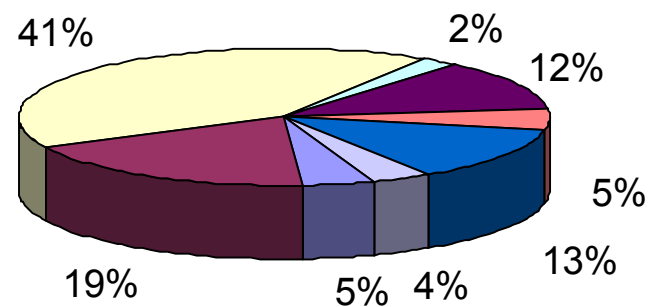
Источник: статистические данные ФСФР за 1 пг. 2012г и 1 пг. 2011г

Структура страхового портфеля Санкт-Петербурга в 1 кв. 2012г. и 1 кв. 2011г.

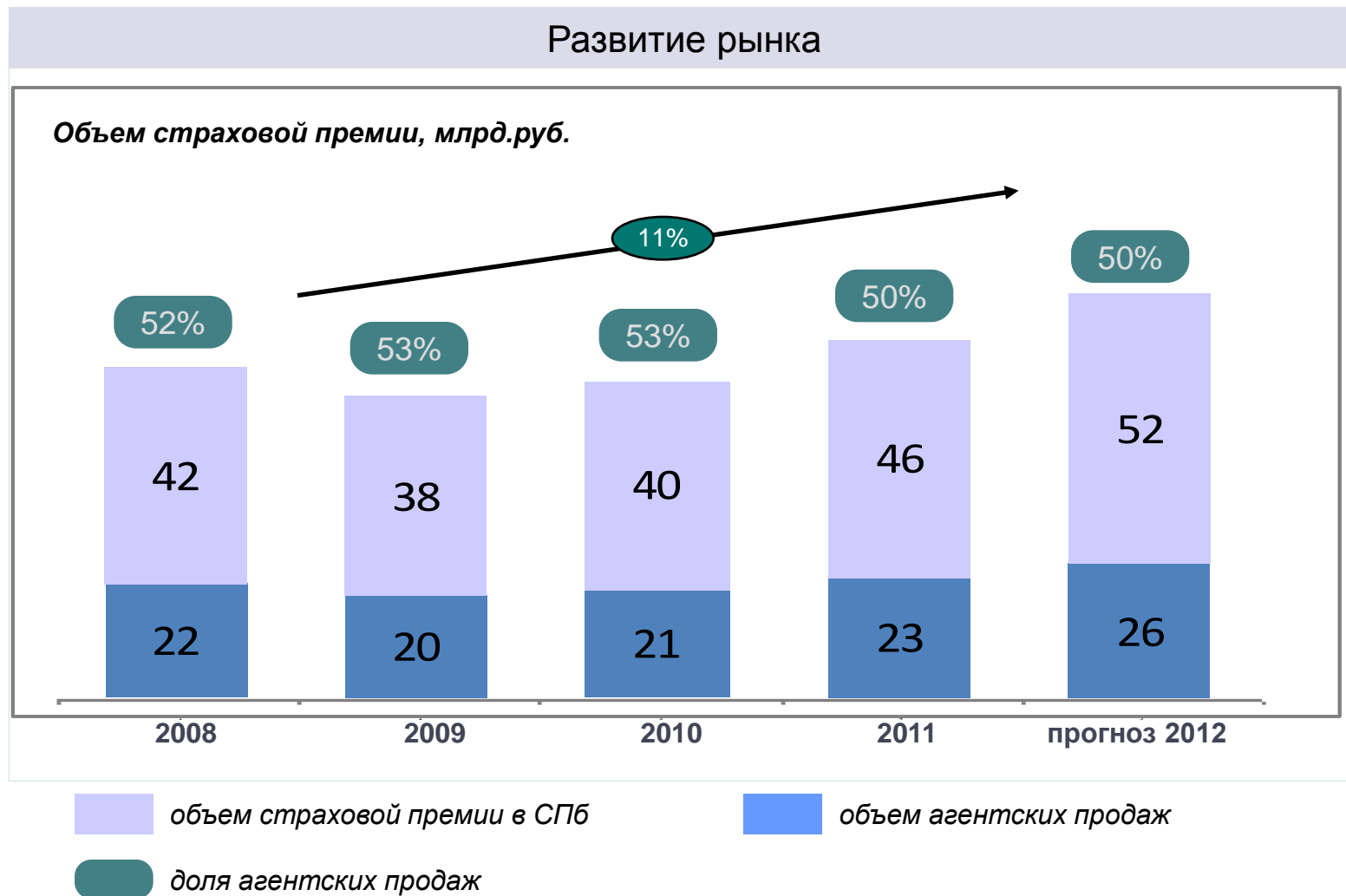
1 кв. 2012г.



1 кв. 2011г.



Объем агентских продаж в СПб за 2008 – 2011 г.г. Прогноз развития.



Проблемы развития агентского канала

1. Общие проблемы (и страховых компаний и агентов)

- Слабая развитость рынка и низкая страховая культура
- Основной сегмент – моторное страхование (КАСКО и ОСАГО), при этом высокодоходные виды страхования (страхование жизни, АВ 40%, имущество, пенсионное страхование) через агентский канал продаж развиваются слабо
- Уход «по-плохому» с рынка моторного страхования страховых компаний и агентов - юридических лиц

2. Вопросы со стороны страховых компаний к агентскому каналу продаж

- Работа агентов сразу на несколько страховых компаний
- Сроки сдачи денежных средств и БСО, их потеря
- Страховая документация сдается с ошибками, недоукомплектованность, ошибки в расчетах страховой премии
- Факты мошенничества со стороны агентов
- Агентский канал продаж – дорогой, долгий, не простой путь увеличения страхового портфеля с неясным результатом

Проблемы развития агентского канала

3. Вопросы агентов к страховым компаниям

- Агентское вознаграждение у посредников-юр. лиц, автосалонов значительно выше
- Требования к агентам-физ. лицам подчас жёстче, чем к брокерам и автосалонам
- Задержка выплаты агентского вознаграждения
- Уменьшение АВ, а иногда обнуление при пролонгации полисов
- Сложность продуктов и излишняя бюрократия бизнес-процессов
- Развитие прямых и интернет-продаж, использование новых IT-технологий

Пути решения этих вопросов

- Очищение рынка, как от ненадежных страховых компаний, так и от непорядочных агентов
- Усиление контроля со стороны регулятора, увеличение прозрачности рынка
- Развитие страхования жизни и пенсионного страхования
- Снижение тарифов по авто-КАСКО за счет расходов страховых компаний и АВ, в первую очередь посредникам-брокерам. Таким образом это увеличит емкость рынка автострахования, его доступность
- Всем участникам страхового рынка формировать новые потребности у клиентов (например, КАСКО с франшизой, повышение тарифов по страхованию имущества), повышать собственную страховую культуру и потребителей

Страховая компания и страховой агент -
находятся не по разные стороны баррикад,
а в одной лодке!

