



Губернатор А. Михайлов и его заместитель А. Золотарев проявляют интерес к новым программам филиала ВСК

Ключевой точкой роста является развитие и расширение региональной агентской сети продаж. В прошлом году агенты заключили около 11 тысяч договоров страхования, в текущем году – в два с лишним раза больше. Мы приближаем услуги к потребителям, оптимизируем продуктовую линейку, внедряем новые технологии. Благодаря такой политике рост показателей деятельности филиала намного превышает темпы сбора на страховом рынке. Если год назад страховой рынок в целом вырос на семь с лишним процентов, то Курский филиал ВСК – на 25 процентов, что позволило закрепиться в тройке лидеров.

Клиенты – самый главный актив

В последние годы реализован ряд проектов, которые позволили вывести на новый уровень развитие клиентского сервиса. Запущена сервисная программа «ОСАГО – на «отлично», в рамках которой страховая выплата производится в течение пяти дней. Нашими партнёрами являются крупнейшие компании-автодилеры. Сотрудничаем со 100 крупными предприятиями и организациями области. Каждому клиенту предлагаем индивидуальную страховую программу, раз-

работанную с учетом специфики его деятельности и обеспечивающую защиту его имущественных интересов.

Филиал участвует во всех массовых мероприятиях, которые проводят наши партнеры и администрации города и области. Например, в выездных презентациях новинок авторынка, выставках, совещаниях, ярмарках. Сами и с помощью головного офиса компании проводим семинары, связанные с нововведениями на рынке страхования. А в конце мая в Москве в центральном офисе САО «ВСК» пройдет пятый всероссийский семинар «Финансы для агрохолдингов». Курский регион представят наши наиболее значимые клиенты.

– Назовите, пожалуйста, приоритетные направления деятельности филиала.

– Прежде всего работа с финансово-кредитными учреждениями, организация страховой защиты банков-кредиторов и их заемщиков – физических и юридических лиц. Несмотря на кризис, компания за два года показала рост в сегменте банковского страхования. Наше партнерство строится на условиях доверия и взаимовыгодного сотрудничества. Банки заинтересованы в том, чтобы продавать страховые услуги через свои сети. Важнейшим этапом развития страхо-

вания клиентов банков являются IT-технологии. Один из проектов – запуск совместного продукта «Коммерсант», ориентированного на представителей малого и среднего бизнеса.

Важной задачей является реализация федеральных законов о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о предоставлении агропромышленному комплексу Курской области полного спектра страховых услуг.

Страхование – инструмент модернизации

– В России 1 января 2012 года вступил в силу федеральный закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии. Каким правилам в связи с этим будут подчиняться страховой рынок и промышленность?

– Теперь все предприятия – владельцы опасных объектов – обязаны страховать гражданскую ответственность. В России около 300 тысяч опасных производственных объектов (ОПО), на которых износ оборудования достигает 50 процентов. Вероятность возникновения аварий со всеми вытекающими последствиями очень высока. Новый закон призван побудить владельцев ОПО к модернизации техники: чем меньше риск возникновения аварии на предприятии, тем ниже будет тарифная ставка по страхованию. Минфином установлен диапазон от 0,1 до 4,94 процента в зависимости от типа объекта.

В случае отсутствия полиса владельцы ОПО будут облагаться штрафами. Но главное – существенно выросли страховые выплаты. По старому закону предельной была цифра в



Вот такие они – молодые и талантливые – сотрудники Курского филиала ВСК