

# СТРАХОВОМУ СООБЩЕСТВУ НАДО ПРОЯВИТЬ ИНИЦИАТИВУ



Уровень грамотности в области страхования сегодня находится далеко не на должном уровне. ООО «Страховой брокер Сбербанка» — один из тех участников рынка, кто не просто констатирует этот факт, но ведет системную образовательную работу с населением и бизнесом. Мы попросили генерального директора компании Александра Газизова рассказать о том, почему это так важно.

**Современные страховые технологии:** Банк России на ближайшие годы важными задачами видит обеспечение доступности финансовых продуктов и повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации. Как вы оцениваете текущий уровень страховой грамотности и уровень доступности страховых продуктов в различных регионах? Что делается вашей компанией для повышения

этих показателей, в частности, как ведется работа с молодежью?

**Александр Газизов:** Действительно, Банк России в настоящее время реализует большую программу по повышению финансовой грамотности россиян. Это важная программа, и в рамках своего направления деятельности хочу отметить, что уровень грамотности в области страхования в настоящее время далеко не на

должном уровне. Граждане мало знают о пользе страхования: в основном потребитель знает о каско и ОСАГО, многие знают о необходимости страхования конструктивных элементов жилья при ипотеке и приобретении полиса выезжающего за рубеж при приобретении путевки. Говоря о корпоративном страховании, мы видим ту же ситуацию — погружение в виды залогового страхования. О возможностях

страхования всех рисков предприятий достаточно мало информации, особенно в регионах.

Осознавая наличие такой проблемы, мы, как Страховой брокер Сбербанка, решили внести свой вклад в повышение уровня страховой грамотности и нашли прекрасный способ — участие в олимпиадах по страхованию. Первым нашим опытом стало участие в IX региональной студенческой олимпиаде по страхованию среди студентов вузов Алтайского края. Олимпиада была проведена в декабре 2015 года в Барнауле. Стоит отметить, что мероприятие было подготовлено на очень высоком уровне. Студенты продемонстрировали не только хорошие знания законодательства, но и имеющиеся навыки в продажах, подходы к информированию об услугах страховщика. Многие региональные игроки страхового рынка поддержали мероприятие. Считаю, что такого рода олимпиады необходимо проводить на всероссийском уровне. Это не только развитие знаний в области страхования среди молодежи, но и популяризация направления.

В качестве идеи: можно подумать над реализацией проекта, в рамках которого в российских вузах будут организованы лекции от ведущих страховщиков. Для ребят это и теоретические знания, и практика, и возможность получить ответ на интересующие студентов вопросы.

Все эти мероприятия — своего рода кузница профессиональных кадров.

**ССТ:** Кем проводилось это мероприятие? Что стало важным, значимым результатом олимпиады?

**А. Г.:** Олимпиада по страхованию инициирована Главным управлением экономики и инвестиций Алтайского края и проходит ежегодно, начиная с 2006 года. Как один из генеральных партнеров, мы взяли на себя проведение ряда организационных мероприятий, также мы провели работу с одной из команд, принявшей участие в олимпиаде. Хочу отметить, что девочки из Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве РФ очень ответственно подошли к выполнению заданий, особенно к представлению Страхового брокера Сбербанка.

По итогам олимпиады были определены победители, все участники еще раз убедились, что в вузах есть ребята, которым интересен страховой бизнес, что нам надо думать над отдельной программой повышения грамотности населения в области страхования. Как раз сейчас мы прорабатываем вопрос участия в нескольких таких проектах на региональном и федеральном уровнях.

**ССТ:** Системная постоянная работа с населением и бизнесом гораздо важнее

единичных, пусть и значимых мероприятий, хотя она и менее заметна. Ведет ли такую работу Страховой брокер Сбербанка? Можно ли сказать, что это часть стратегии развития, философии бизнеса?

**А. Г.:** Вы совершенно правы. Одной из своих стратегических задач мы видим проведение на системной основе работы с населением и бизнесом. Это и сформированный план активностей на текущий год, это и имеющиеся в проработке проекты, это и ежедневно проводимая работа с нашими клиентами.

**ССТ:** В целом, должны ли участники страхового рынка заниматься решением социальных вопросов, таких как финансовая грамотность, или это сугубо дело государства (такая точка зрения тоже присутствует)?

**А. Г.:** Считаю, что участники страхового рынка должны заниматься вопросами финансовой грамотности в части своих компетенций. Важно проработать это направление в рамках деятельности формируемых СРО. Государство проводит работу, но при поддержке бизнеса можно получить значительные результаты.

**ССТ:** Достаточно ли активны, по вашему мнению, региональные власти в деле внедрения такого инструмента управления рисками, как страхование, в экономику регионов?

**А. Г.:** Вопрос интересный, но в то же время сложный. Считаю, что здесь заложен большой потенциал для развития. Возможно, страховому сообществу надо проявить инициативу, разработать и предложить каждому региону персонализированное предложение по страховым услугам, при использовании которыми можно снизить те или иные риски (не только имущественные, но и личные).

**ССТ:** В вашей компании — 7 региональных управлений, деятельность Страхового Брокера Сбербанка охватывает всю страну. Можете ли вы составить некий рейтинг по регионам с точки зрения их «страховой продвинутости»?

**А. Г.:** Страховой брокер Сбербанка представлен семью управлениями: Центральное, Северо-западное, Южное, Уральское, Поволжское, Сибирское и Дальневосточное. Мы работаем от Петропавловска-Камчатского и Южно-Сахалинска до Калининграда. Говоря об уровне вовлеченности бизнеса в страхование, мы можем говорить о корпоративном бизнесе. Условно мы ввели четыре цвета, иллюстрирующие уровень развития страхования в регионах и потенциал развития. Для простоты восприятия приведу эту информацию в виде карты.

**ССТ:** Сами участники рынка признают, что стра-

## Потенциал регионов для страховых брокеров\*



\* Оценка Страхового брокера Сбербанка

ховых брокеров в классическом смысле этого слова на рынке сейчас очень мало. Значительная часть брокеров исполняет агентские функции, то есть продает полисы страховых компаний. Видите ли вы в связи с этим одной из своих задач создание некоего нового стандарта работы брокера, включающего «воспитание» клиента, создание потребности в страховом продукте, разъяснение преимуществ использования страхования для безопасного образа жизни и ведения бизнеса?

**А. Г.:** Сегодня на рынке представлено 134 страховых брокера, из них реально работающих можно выделить не более 20–30 компаний. Речь идет о ведении бизнеса с позиции продаж не только прямого страхования,

но и работающих на рынке перестрахования, осуществляющих сопровождение клиентов, в том числе при урегулировании. Стандарты и правила, думаю, будут формироваться в рамках деятельности СРО. Внутри каждого брокера, как компании, считаю необходимым иметь не только стандарт работы брокера, но и программы кросс-функционального взаимодействия с участниками страхового рынка, позволяющие совместными усилиями разъяснять преимущества использования страхования с целью защиты бизнеса в случае непредвиденных ситуаций, в случае сбоев на производстве, в текущей деятельности, с целью защиты здоровья и финансов граждан и пр.