

«ОРАНТА» ЗАДАЕТ ТЕМП

НАСК «Оранта» в 2008 г. намерена активизировать развитие и собрать почти на 45% больше премий, чем по итогам прошлого года.

ТАКИЕ ТЕМПЫ роста должны позволить компании в 2008 г. собрать 1 млрд. грн. страховых премий.

Этот результат планируется достичь за счет развития традиционных видов страхования – КАСКО, имущества физических и юридических лиц. Кроме того, существенное внимание будет уделено увеличению точек продаж, диверсификации каналов сбыта страховых продуктов, а также улучшению качества обслуживания клиентов и оказываемой им сервисной поддержки. Для достижения этих целей акционеры намерены активно капитализировать компанию, увеличив в нынешнем году уставный фонд «Оранты» на 150 млн. грн.

МНОГОКАНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ И СЕРВИС

КАК СООБЩИЛ «О» Олег Спилка, председатель наблюдательного совета НАСК «Оранта», главной задачей компании является приближение услуг страхования к клиентам, поэтому она будет активно расширять сеть корпоративных и ритейловых продавцов. В частности, по итогам 2008 г. планируется увеличить сеть компании до 810 офисов. На сегодняшний день «Оранта» имеет порядка 700 структурных подразделений в областных центрах, городах и районах Украины (агентская сеть насчитывает более 7 тыс. страховых агентов). Новые офисы будут открываться в регионах страны.

Кроме того, «Оранта» планирует усилить работу со своими основными партнерами – банковскими учреждениями (в части страхования залогового транспорта и имущества, ипотечного и личного страхования), а также развивать интернет-продажи. Компания заключила соответствующие договоры с владельцами специализированных интернет-ресурсов www.ukrosago и www.ukrxata, на которых можно купить полис ОСГПО и имущественного страхования «Оранты». К тому же желающие могут приобрести полисы компании, вызвав через корпоративный сайт страхового агента.



Также имеются серьезные планы по развитию структуры дочерней компании НАСК «Оранта» – «Гарант-Ассистанс». «Мы запланировали инвестиции в эту компанию в сумме более \$3 млн., – делится планами Олег Спилка. – Хотим улучшить сервис для клиентов, застраховавших свои транспортные средства в «Оранте» по всей территории Украины, а также для тех, кто застраховал гражданскую ответственность и имущество. Порядка \$1 млн. мы потратим на новый офис, в котором разместится головной офис «Гарант-Ассистанс», \$1 млн. – на call-центр и \$1 млн. – на развитие региональной инфраструктуры компании. Нам важно, чтобы клиент не чувствовал разницы между обслуживанием в Киеве и регионах».

В ФОКУСЕ – ПЕРСОНАЛ И СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПОРТФЕЛЬ РИСКОВ

ЧТОБЫ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ТОЧЕК продаж принесло плоды, компания намерена существенное внимание уделить дальнейшему повышению квалификации и мотивации персонала. «В компании уже действует система наставничества, в рамках которой профессиональные агенты передают молодежи свой опыт. В планах на 2008 г. – создание корпоративного университета, лекторами в котором будут лучшие и опытные представители компании», – говорит г-н Спилка. Кроме финансовой мотивации сотрудников за достижение конкретного ре-

зультата, «Оранта» предоставляет им 50%-ю скидку на приобретение своих полисов, возможность приобретать путевки по льготной цене для оздоровления в медицинских учреждениях и санаториях, а также в определенных случаях получить беспроцентную ссуду. «В целом на организацию университета, выдачу ссуд, другие поощрения непрямого финансового характера в 2008 г. запланирован бюджет порядка 10 млн. грн.», – подчеркнул Олег Спилка.

Еще одним направлением, которому «Оранта» пла-

нирует уделять особое внимание в этом году, является поддержание сбалансированного портфеля рисков. «Очень важно, чтобы у компании был сбалансированный портфель рисков, который позволял бы поддерживать ее платежеспособность на должном уровне, – заявил председатель наблюдательного совета НАСК «Оранта». – Есть компании, которые необдуманно наращивают те или иные риски в портфеле (особенно это касается автомобильных рисков), в последствии, когда начинает нарастать убыточность, оказываются в сложном финансовом положении. Например, в России, где внедрение обязательного страхования ответственности владельцев автотранспорта началось на несколько лет раньше, уже есть практика банкротства компаний, необдуманно наращивавших портфель «автогражданки». Именно поэтому наша компания очень тщательно следит за тем, чтобы риски были сбалансированы, а клиенты – надежно защищены». По итогам девяти месяцев 2007 г. наибольшую долю в портфеле НАСК «Оранта» занимало КАСКО (41,1%), а по итогам прошлого года этот вид вырос до 43,3% в структуре портфеля), далее – имущественное страхование (23,5%) и ОСГПО (21,3%).

Как и в прошлом году, в 2008 г. «Оранта» намерена поддержать продажи выводом на рынок новых продуктов. Если «фишкой» 2007 г. была программа «КАСКО 14 месяцев», то в нынешнем году, по мнению специалистов компании, таковой станет «ОСГПО с доставкой», в рамках которой полис «автогражданки» доставляется в удобное для клиента место.

БОГДАН ЛЕВИЦКИЙ

до 810
подразделений увеличится
филиальная сеть «Оранты»
до конца 2008 года