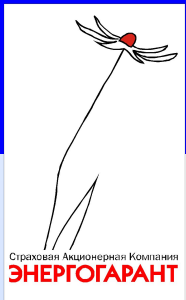


Северо-Западный филиал ПАО «САК
«ЭНЕРГОГАРАНТ»
отделение в г. Великий Новгород

Итоги работы в 2016 году.

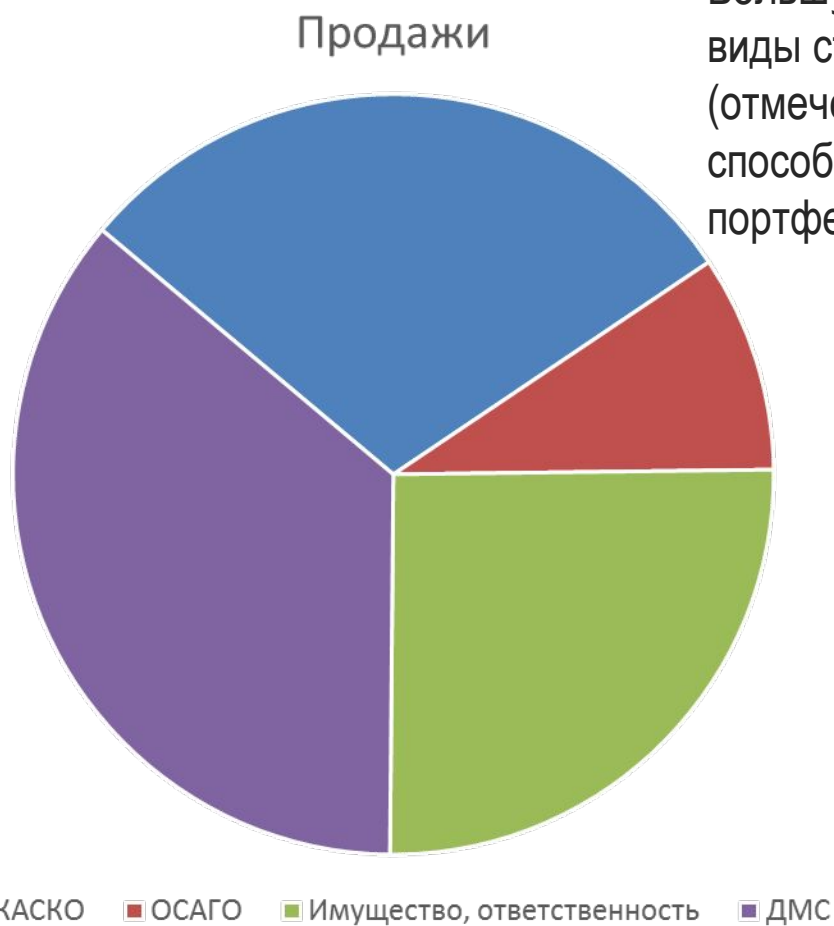
Плановые показатели 2017 года.

Перспективы развития и драйверы
роста.



Результаты деятельности за 2016 год.

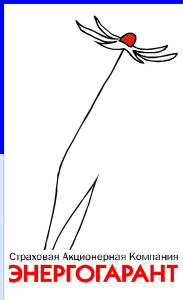
- Новгородское отделение ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» было открыто в октябре 2016 года.
- За последний квартал 2016 года было подписано 2 млн. рублей страховой премии.
- На диаграмме показано формирование страхового портфеля в 2016 году.



- Большую долю продаж занимают имущественные виды страхования и страхование ответственности (отмечены на диаграмме зеленым цветом), что способствует сбалансированному росту портфеля.



Основные этапы развития



В 2016 году сотрудники отделения провели договорную работу с такими предприятиями Великого Новгорода и Новгородской области как:

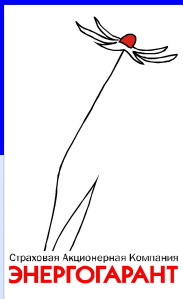
- Великоновгородский мясной двор (страхование животных, ТМЦ, имущества предприятия)
- Новгородский бекон (страхование животных)
- ООО «РИТЕК» (страхование ТМЦ, имущества предприятия) но в связи с потерей аккредитации в Сбербанке и Росельхозбанке мы не смогли участвовать в конкурсах и запросе котировок и предоставить свои услуги по страхованию.

Отсутствие сотрудничества с Сбербанком и Росельхозбанком в 2016 году не позволило заключить договоров на сумму более 5 млн. рублей, так как эти банки являются основными кредиторами в Новгородской области.

Сотрудничество с такими банками как ПАО УКБ «Новобанк», ПАО "БАНК УРАЛСИБ», ПАО «АКБАРСБАНК» дали в совокупности сборов почти на 600 тыс. рублей.

Взаимодействие с Сбербанк брокером принесло нам более 60 тыс. страховой премии не залогового имущества и ответственности юр. лиц. Всё это говорит о том, что залоговое страхование и сотрудничество с кредитными организациями позволяет сформировать качественный страховой портфель и найти новых корпоративных клиентов.





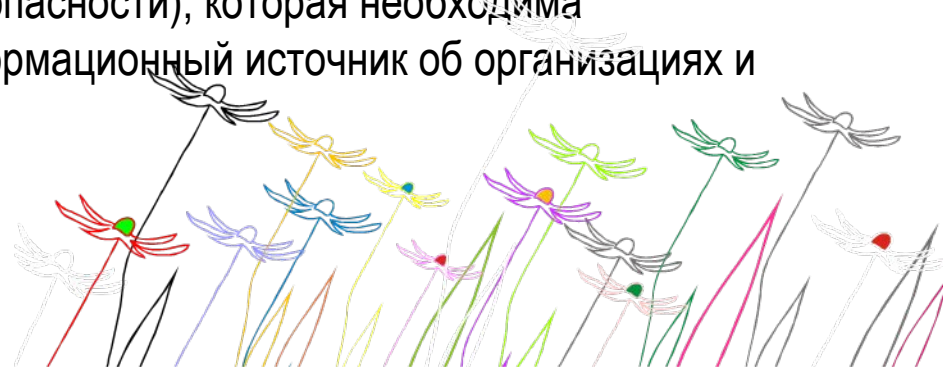
Однако есть ряд трудностей с которыми мы столкнулись:

Как правило, банки, при принятии в залог имущества проверяют его в собственной службе безопасности и только после этого выдают денежные средства на его приобретение – но мы не можем взять его на страхование в связи с внутренними правилами, что приводит к потере клиента. (Не смогли взять на страхование автомобиль BMW 5, страховая премия более 200 000 руб.)

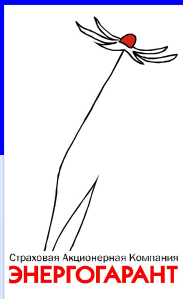
Отсутствует агентское вознаграждение за продажу полисов ОСАГО физическим лицам, что приводит к потере большого сегмента страхования. В связи с этим мы не можем заключить агентские договоры с автосалонами, которые требуют комиссионное вознаграждение за все проданные полисы ОСАГО и КАСКО на их территории.

При обслуживании клиентов мы не имеем возможности принять денежные средства безналичным платежом – отсутствует платежный терминал. В связи с этим нам приходится часто сдавать денежные средства в кассу Сбербанка, а клиентам, прежде чем рассчитаться с нами – искать банкомат.

Нет возможности использовать электронную систему СПАРК (есть доступ к системе у сотрудников отдела внутренней безопасности), которая необходима продающим подразделениям компании как информационный источник об организациях и предприятиях региона.

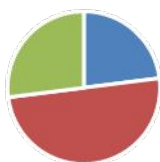


Текущая ситуация на страховом рынке в Новгородской области:



- Традиционно в Новгородской области есть ряд сильных игроков которые делят 70% рынка страхования.
- СК «СОГЛАСИЕ» – сборы составляют до 500 млн. рублей в год.
- Росгосстрах - до 500 млн. рублей в год.
- РЕСО – Гарантия - до 270 млн. рублей в год.
- ВСК – до 230 млн. рублей в год.
- СОГАЗ – 90 млн. рублей в год.
- Ингосстрах – до 75 млн. рублей в год.

Согласие



■ KACKO ■ OCAFO ■ прочие виды ■

Росгосстрах



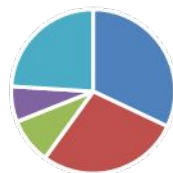
■ KACKO ■ OCAFO ■ ИФЛ ■ Прочие

РЕСО



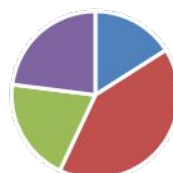
■ KACKO ■ OCAFO ■ Прочие ■

ВСК



■ KACKO ■ OCAFO ■ ДМС ■ НС ■ прочие

СОГАЗ

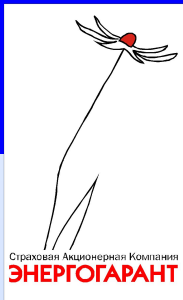


■ KACKO ■ OCAFO ■ ДМС ■ прочие

Ингосстарх



■ KACKO ■ OCAFO ■ прочие ■

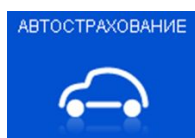


Как мы видим из представленных диаграмм моторные виды страхования занимают в портфеле компаний от 50% до 75%, что как правило негативно сказывается на убыточности и РВД, но эти виды страхования как правило и являются драйверами роста собираемой страховой премии на рынке.

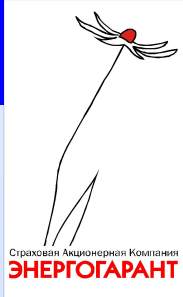


Негативную роль в розничном портфеле компаний играют такие игроки как Сбербанк-страхование, ВТБ-страхование, БИН-страхование, УРАЛСИБ-страхование, которые стараются оставить себе наименее убыточные виды страхования в собственном портфеле и выдать на рынок только высоко рисковые залоговые объекты.

Таким образом, сотрудничество с крупными кредитными организациями становится все более убыточным сегментом страхования.



Сотрудничество с автосалонами затрудняется требованием загрузки их рем. зон застрахованным автотранспортом на сумму равную сумме продаваемых страховых продуктов. Так как ситуация по автострахованию в 2014-2016 изменилась в пользу страхования транспорта с франшизой (наиболее часто встречается франшиза от 10 – 15 тыс. руб.), то загрузка СТОА дилера снизилась на 50%. Исходя из данной ситуации большие автосалоны отдают преимущество компаниям с большим транспортным портфелем. (Согласие, Росгосстрах, РЕСО, ВСК) или компаниям у которых наименьшие, на грани демпинга, тарифы на рынке (Эрго-Русь). Конкурировать в таких условиях крайне тяжело, так как мы не имеем преимуществ ни в цене ни в количестве транспорта отправляемого на СТОА.



Конкуренция

Сильными сторонами наших прямых конкурентов являются:

- Стабильное развитие и присутствие многих страховых компаний на рынке региона более 10 лет
- Большая наработанная клиентская база
- Стабильно работающая агентская сеть (Росгосстрах, Согласие, РЕСО, ВСК)
- Узнаваемость бренда (Росгосстрах, Согласие, РЕСО, ВСК, СОГАЗ)
- Наличие представительств и офисов продаж во всех значимых районах Новгородской области (Росгосстрах, РЕСО, Согласие, ВСК, Ингосстрах)
- Аккредитация в ведущих банках (Росгосстрах, РЕСО, СОГАЗ, ВСК, Ингосстрах)
- Участие в большинстве конкурсов и аукционах проводимых на территории региона
- Реализация больших рекламных программ на Радио, ТВ, и в печатных СМИ

Недостатки в работе конкурентов:

- Формализованный подход к страхователю (СОГАЗ, Росгосстрах, Согласие)
- Урегулирование убытков в центральных офисах (Страхователь не имеет возможности общаться с отделом урегулирования убытков, что приводит к решению споров в судах)
- Большое количество ограничений и сегментаций в портфеле компаний (СОГАЗ, РЕСО, Ингосстрах)
- Бюрократизм – болезнь больших филиалов (каждый отвечает только за одну определенную операцию и не могут комплексно решить поставленную задачу)
- Навязывание дополнительных страховых продуктов (Росгосстрах)
- Непредоставление полной информации о продукте при продаже (Росгосстрах)

Плановое задание на 2017 год



ВСЕГО:	100%	25 100	6 780	5 745	5 860	6 715
в т.ч. прямое страхование		25 100	6 780	5 745	5 860	6 715
в т.ч. перестрахование		0	0	0	0	0
73,74,4 - от несчастных случаев	2,4%	600	150	150	150	150
080 - добровольное медицинское	18,3%	4 600	1 200	650	1 250	1 500
57,95 Пассажиров(туристов, экскурсантов)	0,0%	0				
090,64 - медицинское отъезжающих за рубежом	0,8%	200	50	50	50	50
100 - автотранспортных средств	31,9%	8 005	1 900	2 050	1 955	2 100
60,72 - прочие виды группы 5	0,0%	0				
110 - самолетов, вертолетов	0,0%	0				
20,12 - судов, маломерных судов	0,8%	200	50	50	50	50
,61,79 - грузов	2,4%	600	150	150	150	150
55 - товары на складе не заполнять	0,0%	0				
56,58 - урожая с/х культур., в т.ч. с господдержкой	0,0%	0				
39,14 - имущ. предпр., юр. лиц от огня и взрывов	7,2%	1 800	500	500	350	450
41,14 - имущества граждан+ипотека	4,4%	1 115	285	300	210	320
240 - строительно-монтажных рисков	0,3%	80	20	20	20	20
0,271,2 - с/х жив, вкл.с гос поддержкой,	2,0%	500	500			
490 -залога (заклада)	0,0%	0				
26,32,3 - прочие виды группы 11	5,6%	1 400	350	350	350	350
17,171 - предпринимательских рисков	0,0%	0				
190 - АГО владельцев автотрансп	0,0%	0				
191 -ОСАГО	13,7%	3 450	850	950	800	850
0,51,54 ГО перевозчика	0,0%	0				
541 ос гоп	5,8%	1 450	500	250	250	450
33,34, ГО источника повыш опасности	0,0%	0				
ОС ОПО	1,6%	400	100	100	100	100
21,23,2 - профессиональной ответственн	0,4%	100	25	25	25	25
40,76. -ответст. за неиспол.обяз-ств	0,0%	0				
37,45,4 - другая ответственность	2,4%	600	150	150	150	150
принятое непропорц.перестрах.	0,0%	0				

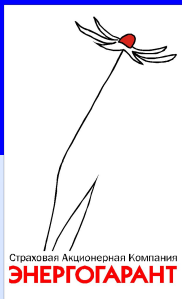


Страхование от НС

страхователь	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
600 000,00 руб.	150 000	150 000	150 000	150 000
НРВПиС			100 000	
ООО «Еврогаз»				140 000
ООО «Бердекс»	20 000			
ЗАО «Проектстрой»		200 000		
Новый бизнес	130 000			10 000

Страхование организаций и предприятий от НС является приоритетным направлением развития страхового портфеля Новгородского отделения в личных видах страхования.



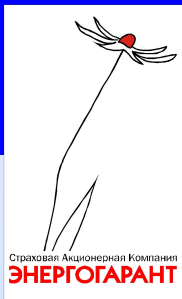


Добровольное медицинское страхование

страхователь	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
4 600 000,00 руб.	1 200 000	650 000	1 250 000	1 500 000
ООО «Квартал»	1 200 000			711 000
ООО «Еврогаз»			1 250 000	
Новый бизнес				789 000
ЗАО «Проектстрой»		650 000		
итого	1 200 000	650 000	1 250 000	1 500 000

Заключение договоров ДМС может стать драйвером роста Новгородского отделения по подписанной страховой премии в 2017 году.





Страхование выезжающих за рубеж

Медицинское страхование выезжающих за рубеж может развиваться только при условии большого потока клиентов в офис компании и заключении агентских договоров с туристическими агентствами. На данный момент проводятся переговоры с местными тур. операторами ООО «Стиф», Новгородское туристское агентство «Натали Тур», турагентство «Спутник»
Плановое задание на 2017 год составляет 200 000 рублей.



Страхование транспортных средств

Страхование наземного транспорта является одним из самых больших сегментов в плановом задании на 2017 год и составляет **8 005 000** рублей.

Для выполнения планового задания необходимо:

Заклучить агентские договоры с автосалонами (ведутся переговоры с автосалонами АВТО-ВН, Авто-М в г. Великий Новгород и Мста-Лада в г. Боровичи) средние сборы по предварительной договоренности составят 200 000 рублей, что по году составит **2 400 000 руб.**

Страхование транспорта юридических лиц:

НРВПиС (ориентировочно до 200 000 руб.), ЗАО «Проектстрой» (до 600 000 руб.), ООО «Еврогаз» (до 500 000 руб.), ООО «Ритек» (до 450 000 руб.) Участие в конкурсах и аукционах (до 1 000 000 руб.) итого **2 750 000 руб.**

Страхование залогового автотранспорта:

ПАО УКБ «Новобанк» до 300 000 руб. в год.

ПАО «Акбарс Банк» до 150 000 руб. в год. Итого **450 000 руб.**

Страхование транспорта физических лиц:

Прямые и агентские продажи 150 тыс. руб. в мес. Итого **1 800 000,00 руб.** в год.

продлонгация договоров заключенных в 2016 году – **605 000 руб.** в год.

Страхование маломерных судов: общая страховая премия 200 000 руб.

В период навигации при размещении объявлений в местах хранения маломерных судов – сборы по данному виду страхования могут значительно перевыполнить плановое задание.



Страхование имущества предприятий, имущества граждан + ипотека.

Страхование имущества предприятий – является приоритетной задачей при формировании страхового портфеля Новгородского отделения.

Основным фактором для роста данного сегмента является наличие аккредитации в банках и грамотное выстраивание отношений с работниками кредитных организаций. Также немаловажным фактором достижения положительного результата является своевременная и грамотная пролонгация действующих договоров.

Плановое задание по данному виду составляет 1 800 000 руб. пролонгация действующих договоров – 400 000 руб.

Новый бизнес должен составить 1 400 000 руб., что составляет примерно по 120 000 руб. в месяц. На данном этапе проводятся переговоры с ООО «Лактис», ГК «Лактика», ООО «Новгородская аккумуляторная компания», ОАО «ОКБ-Планета». Котируется предложение Сбербанкброкера на сумму более 100 000 рублей.

Страхование имущества граждан + ипотека:

Также как и в блоке корпоративного страхования – страхование имущества граждан очень сильно зависит от аккредитации в банках. Для достижения плановых показателей в 1 115 000 руб. в год – необходимо провести рекламную кампанию и разместить информационный баннер на рекламном щите, для направления потока физлиц в офис компании. При отсутствии аккредитации в Сбербанке и РСХБ – достичь плановых показателей по ипотечному страхованию невозможно.

Проводятся переговоры с ПАО УКБ Новобанк о реализации наших страховых продуктов на территории банка в г. Боровичи.



Прочие виды страхования, страхование животных.



Плановое задание по прочим видам страхования и страхованию животных составляет **1 900 000 руб.**

Основным направлением страхования по данному сегменту является страхование залоговых животных. Так как в регионе присутствует крупный производитель мяса и мясопродуктов – Великоновгородский мясной двор, есть возможность (при восстановлении аккредитации в Сбербанке) принять на страхование поголовье свиней и поросят. За предыдущие годы страхования в различных страховых компаниях – убытков по данным договорам не было.





ОСАГО, ОСГОП.

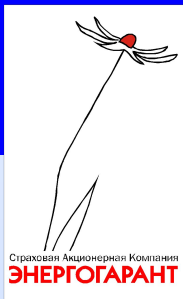
Самым востребованным на новгородском рынке автострахования является ОСАГО. Плановое задание составляет **3 450 000 рублей**.

Для его выполнения от Новгородского отделения требуется усилить работу по участию в конкурсах и запросе котировок по страхованию ОСАГО юр. лиц. Также необходимо вести договорную работу с организациями, не участвующими в конкурсах. На данном этапе проводятся переговоры с ПАТП-1. получены предварительные списки автотранспорта, идет подготовительная работа. Страховая премия по данному договору должна составить 1 000 000 рублей.

Ведется работа по заключению договоров ОСАГО с ООО «Боровичское ПАТП», в проведенных переговорах было достигнуто предварительное соглашение о предоставлении нашей компанией договора по ОСГОП, сумма премии может составить 900 000 руб.

Проводятся переговоры с автосалоном Авто-ВН по реализации полисов ОСАГО на их территории, средний объем продаж составит от 50 000 рублей в месяц. Каждый день в офис компании приходят клиенты, желающие заключить договор ОСАГО, средний объем сборов прямых продаж составляет от 50 000 рублей в неделю. Таким образом, плановое задание по страхованию ОСАГО и ОСГОП считаю вполне выполнимым.

ОС ОПО и другая ответственность.



- Плановое задание по страхованию ОС ОПО составляет 400 000 рублей а по другим видам ответственности 600 000 рублей.
- Для выполнения поставленных планов считаю необходимым провести обучение сотрудников Новгородского отделения данному виду страхования (в январе 2017 г. оформлен один договор на 16 000 руб. силами сотрудников СЗ Филиала).
- На данном этапе выясняется востребованность этих видов страхования у действующих и потенциальных клиентов.





Заключение.

- Плановое задание по всем видам страхования считаю выполнимым при условии восстановления аккредитации в ПАО «Сбербанк» с февраля 2017г.
- При отсутствии аккредитации недобранную премию по страхованию имущества юр. лиц, страхованию животных и прочих имущественных видов придется перекрывать страхованием ОСАГО и ДМС, так как только эти виды страхования наиболее востребованы на данном этапе в Новгородском регионе.
- В плане развития на 2017 год – закрепиться на рынке страхования Великого Новгорода и Боровичей, заключить агентские договоры по реализации полисов ОСАГО и КАСКО с автосалонами Великого Новгорода и в г. Боровичи.
- Необходимо устранить пробелы в взаимодействии с структурными подразделениями Филиала (андеррайтерская политика, служба безопасности, отдел урегулирования убытков).
- Провести рекламную кампанию по привлечению клиентов в офис компании для заключения договоров КАСКО, Ипотечного страхования, имущества физ. лиц, ВЗР.
- Разработать специальные предложения по страхованию в связи с 25-летием компании.

