

Александр Исаев (29 лет) и Дмитрий Бушуев (30 лет) в 2007 году основали компанию «Европейские технологии консалтинга», которая с прошлого года входит в десятку ведущих страховых брокеров Петербурга.

Первоначальный объем инвестиций Александра и Дмитрия можно оценить как «ноутбук, одна штука». Все, что потребовалось им на стартовом этапе, – это Интернет, коммуникативные навыки и экономическое образование.

«Тогда мы просто брали ноутбук и сидели в кафе, где есть Wi-Fi, потому что не было возможности арендовать помещение», – рассказывают учредители. Уже позднее, с приобретением клиентской базы, они обзавелись офисом и небольшим штатом сотрудников, который продолжали расширять в течение нескольких лет. Сегодня «ЕвроТехКонсалт» занимает офис на 7-м этаже крупного бизнес-центра и располагает штатом в количестве 12 сотрудников (генеральный директор, директор по работе с партнерами, восемь менеджеров по страхованию, специалист по урегулированию убытков, курьер). Оборот компании за 2011 год составил 134,7 млн рублей, за январь-июнь 2012-го – уже 82,6 млн рублей.

Посредник на стороне клиента

Основополагающей концепцией компании учредители считают оказание клиенту высококвалифицированной помощи в ориентации на рынке страхования, а главной задачей – подбор для клиента лучших условий исходя из той суммы, которую он готов заплатить.

Успех такого бизнеса определяется в первую очередь качественной работой и добросовестным подходом на фоне неразвитого рынка услуг – именно таковым являлся российский консалтинг 5 лет назад, говорит Александр Исаев. По его словам, «Европейские технологии консалтинга» стали одной из первых компаний, которые вывели брокерское дело на европейский уровень: «Брокер – не просто посредник между

покупателем и страховщиком, он – его консультант и защитник интересов. Мы всегда на стороне клиента».

Важным проектом и инновацией компании стал интернет-портал Pkasko.ru. Эта программа – своего рода «рабочий стол» профессионала страхового рынка, мгновенно рассчитывающая стоимость каско по тарифам всех ведущих страховых компаний и обеспечивающая пользователя информационными и документальными ресурсами. Программа стала очень успешной на рынке Петербурга и вышла на российский уровень: ее активно используют страховые брокеры, банки, автосалоны, агенты в Москве, Екатеринбурге, Новосибирске, Владивостоке и других российских городах (всего их более 20).

Дальнейшее освоение интернет-пространства – продажи через Интернет, совершенствование проекта Pkasko.ru и разработка системы онлайн-кредитования – главный вектор развития компании на сегодняшний день. Сфера интернет-бизнес-технологий остается не до конца освоенной в России, и именно от них многого ожидают Александр Исаев и Дмитрий Бушуев.

Конфликтный бизнес

Страховой бизнес сегодня – не самая свободная ниша на рынке услуг. «Конкуренция бешеная. Каждый сейчас хочет страховать», – говорит Александр Исаев. При этом, по его словам, в брокерский бизнес часто приходят люди, которые никогда страхованием не занимались: «На рынке очень много недобросовестных игроков, и, как следствие, люди зачастую настороженно относятся к страховым брокерам. Поэтому здесь особенно важно зарекомендовать себя с надежной стороны в качестве квалифицированного и ответственного специалиста, готового работать с клиентом, а не просто продать ему полис».

О высокой конкуренции среди брокеров говорит и Евгений Дубенский, президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. По его словам, все проблемы от того, что войти на рынок брокерских услуг очень просто. «Согласно законодательству брокер – юридическое лицо, и, чтобы заниматься брокерской деятельностью, необходимо получить лицензию. Однако сегодня лицензированных брокерских компаний очень мало. 99% представителей брокерского рынка в Петербурге – агенты без лицензий», – говорит Евгений Дубенский.

Стоимость такого входа он оценивает в 10 тыс. рублей, которые необходимы для аренды небольшого офисного помещения с компьютером, факсом и минимальным штатом сотрудников. «Но это сложный бизнес, конфликтный – и очень часто при столкновении с проблемами брокеры просто выходят из игры, оставляя клиентов и страховщиков ни с чем», – отмечает Евгений Дубенский.

Доля рынка брокерских услуг составляет треть всего страхового рынка Петербурга. При этом 80% брокерского рынка связано с автомобильным страхованием (каско, ОСАГО, «Зеленая карта» и т.д.).

Источник: [Деловой Петербург](#) , № 140, 15.08.12

Автор: Белик А.