

Несмотря на рост продаж с помощью Интернета, страховщики по-прежнему делают ставку на развитие розничной сети в Петербурге.

Несмотря на большие надежды, которые страховщики возлагают на интернет-продажи, большая доля полисов по-прежнему реализуется офлайн. Это заставляет участников рынка уделять особое внимание развитию розницы.

Раскидывая сети

В этом году СК «Альянс» в Петербурге открыла два офиса продаж и еще два предполагает открыть в ноябре-декабре. Сейчас агентская сеть СК «Альянс» в Петербурге представлена 12 допфисами, а в 2013 г. она будет увеличена до 20 точек, рассказал «ДП» Евгений Дубенский, директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс» (РОСНО). Объем инвестиций в развитие сети страховщик не уточнил. О развитии сети рассказал и Дмитрий Большаков, замгендиректора ОСаО «РЕСО-Гарантия». Так, по его словам, в Петербурге с начала года открылось около 20 офисов, в основном на условиях франчайзинга.

По словам Сергея Федорова, директора по развитию бизнеса Jones Lang LaSalle, инвестиции в открытие страхового офиса составляют около 2 млн рублей. «Спрос на недвижимость со стороны страховщиков вырос, но он ограничен потребностями компаний, аффилированных с банками. Требуются первые этажи в местах с большим трафиком клиентов, такие помещения найти сложно», – говорит Сергей Федоров.

Интернет не работает

В объеме розничных продаж СК «Альянс» в Петербурге на долю офисов приходится 40%, а доля интернет-продаж – всего 1,5% общего объема поступлений.

«В Петербурге на офисные продажи и продажи с использованием Интернета приходится не более 10% общих продаж. Остальное – это активные агентские продажи», – комментирует Дмитрий Большаков.

«Важным фактором для клиента при выборе страховщика становится удобное расположение офиса, чтобы покупка полиса была максимально быстрой, – рассуждает Евгений Дубенский. – Мы нацелены на расширение присутствия в разных районах, с акцентом на удаленные от центра кварталы».

На всех хватит

По словам Евгения Дубенского, офисов страховщиков в Петербурге немало, но, например, банковских отделений на порядок больше. При этом петербургский страховой рынок обладает огромным потенциалом роста, так как уровень проникновения страхования в стране низкий.

«У страховщиков много возможностей для развития. Много неохваченных клиентов, многие виды страхования пока отсутствуют на рынке», – говорит Евгений Дубенский.

Впрочем, в страховой группе «АСК» считают, что сейчас офисов в Петербурге достаточно, чтобы обслужить не слишком большой спрос населения на страховые продукты.

На что Анжела Долгополова, главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА», отмечает, что офисы нужны не только для продаж. «Очень важно иметь достаточное количество офисов, где можно быстро и качественно оказать услуги как по продаже, так и по урегулированию убытков», – отмечает она.

Источник: [Деловой Петербург](#), № 202, 12.11.12

Автор: Ахмедова А.