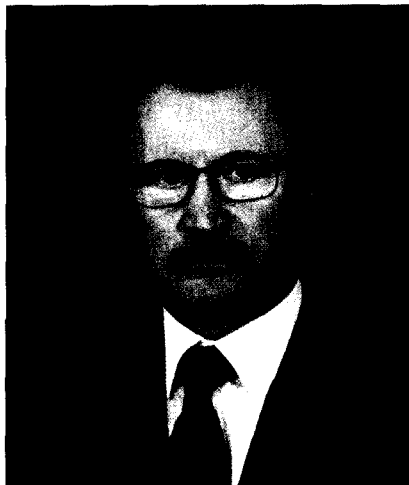


Анатолий СВЕРЖ,
генеральный директор БРУСП «Белгосстрах»

БЕЛГОССТРАХ УВЕРЕННО СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ



В преддверии нового года и профессионального праздника страховых работников тема страхования традиционно приобретает наибольшую актуальность и становится дискуссионной среди страховщиков и бизнес-аналитиков страхового рынка. В реальности значимость страхования как эффективного финансово-экономического инструмента сложно переоценить. Страховая отрасль, бесспорно, призвана обеспечивать весомый социальный и экономический вклад в улучшение качества жизни населения республики, охрану здоровья граждан, обеспечение защиты их материального благополучия.

Сегодня предложение страховых услуг в Беларуси имеет все возможности для удовлетворения требований, предъявляемых к качеству страховых услуг. С учетом пожеланий клиентов формируются новые страховые программы. Постоянно увеличивается перечень рисков, включаемых в страховое покрытие. Видоизменяются системы продвижения и реализации страховых услуг. Совершенствуются процессы заключения и исполнения договоров страхования. Растет профессионализм работников страховой отрасли.

На первый план в современном страховании выходит ориентация на клиента и его потребности, имеющая в своей основе высокие стандарты качества оказания страховой услуги и предполагающая систему взаимоотношений с клиентом на основе долгосрочного договорного сотрудничества.

В 2010 г. Белгосстрахом взят курс на коммуникативное взаимодействие с настоящими и будущими клиентами посредством информационно-рекламного сопровождения «Цена спокойствия», направленного на стабильное завоевание доверия граждан. На практике уже получены позитивные результаты. Итоги маркетингового исследования, проведенного Белорусским государственным экономическим университетом в третьем квартале текущего года путем интервьюирования и анкетирования жителей г. Минска, отмечают рост степени узнаваемости бренда «Белгосстрах». Известность бренда сегодня составляет 70%, а компания у граждан ассоциируется в первую очередь с надежностью.

Это подтверждает целесообразность продолжения выбранного курса с учетом того, что проектом Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. предусмотрены главные задачи развития страхового рынка: повышение его емкости, надежности, конкурентоспособности и эффективности.

К сожалению, на сегодняшний день из тысячи опрошенных человек более половины респондентов не готовы к страхованию. Этот показатель доказывает наличие большого потенциала для роста отечественного страхового рынка. Среди респондентов, не готовых к страхованию, более 90% ранее не имели опыта страхования. Это свидетельствует о том, что страховой бизнес имеет постоянных клиентов, чья жизненная позиция и личный опыт