

Прошли проверку временем

В августе текущего года страховая компания Белкоопстрах отметила 20-летие с момента образования. Ее деятельность начиналась всего с двух человек, а сегодня штат превышает 450 сотрудников. О том, чего удалось добиться за это время, какие задачи компания ставит перед собой на ближайшее будущее, журналу «Финансы, учет, аудит» рассказал генеральный директор СООО «Белкоопстрах» Геннадий ТИМОШЕВИЧ.

– Геннадий Владимирович, как Вы оцениваете присутствие компании «Белкоопстрах» на страховом рынке Беларуси?

– В самом начале своей деятельности компания позиционировалась как кэптив-ная (дочерняя) структура Белорусского республиканского союза потребительских обществ, и основным приоритетом было страхование имущественных интересов учредителя. Импульсом для дальнейшего развития, диверсификации страхового портфеля, расширения клиентской базы стало получение лицензии на проведение обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Сегодня мы являемся универсальным страховщиком, насчитывающим 450 штатных сотрудников и более 1 000 страховых агентов. На протяжении ряда лет Белкоопстрах входит в семерку крупнейших страховых компаний, занимающихся рисковым страхованием. И если раньше мы ориентировались в основном на своего учредителя, то сегодня 90% от объема поступлений приходится на «открытый» рынок.

По итогам первого полугодия 2012 года сумма поступивших взносов по прямому страхованию увеличилась в 2 раза и составила более 70 млрд. рублей. Выплачено 33,2 млрд. рублей страхового возмещения. Рентабельность от страховой деятельности находится на уровне 16,4%. Активы Белкоопстраха за первое полугодие 2012 года увеличились в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На сегодня Белкоопстрах занимает 8-е место по размеру собственного капитала сре-

ди страховых организаций, занимающихся рисковыми видами, что позволяет успешно конкурировать на страховом рынке и принимать на свою ответственность крупные риски.

За первое полугодие 2012 года было заключено более 260 тыс. договоров страхования. Хотелось бы отметить, что около 70% клиентов пролонгируют свои договоры, и это является наглядным подтверждением того, что большинство страхователей надолго остаются нашими постоянными клиентами.

– За счет чего компании удается удерживать свои позиции на страховом рынке?

– В своей работе мы руководствуемся одними из основных принципов нашей компании – непрерывное развитие и ориентация на клиента. Благодаря этому сегодня мы узнаваемая компания. В активе страхового портфеля наиболее востребованные в настоящее время виды страхования: обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, добровольное страхование имущества, транспортных средств физических и юридических лиц, страхование от несчастных случаев на время поездки за границу и многие другие. С каждым годом мы расширяем географию присутствия нашей компании. В настоящий момент система менеджмента включает центральный офис, 7 филиалов во всех областях республики, более 230 пунктов продаж страховых продуктов в районных центрах и других населенных пунктах. Растет и агентская сеть, которая является основным каналом продаж. В ее состав входит более 1000 страховых агентов.