

*В последнее время все чаще становится актуальным вопрос о ситуации по ОСАГО: почему в ОАСО «Защита-Находка» началась продажа полисов сторонних страховых компаний, а также каковы дальнейшие планы развития компании?*

⋮

С 1 июля 2011 года после введения Российским союзом автостраховщиков нового порядка выдачи бланков полисов ОСАГО «Защита-Находка» была помещена в группу, при которой полисы ОСАГО выдаются с временным ограничением, по причине превышения нормы соотношения продаж добровольных видов страхования к ОСАГО.

Доля рынка СК «Защита-Находка» по ОСАГО в Приморском крае за 2010 год составляет 24,5%. Это большой показатель, демонстрирующий, что каждый четвертый автовладелец доверяет страхованию своей ответственности именно СК «Защита-Находка». За 2010 год клиентская база компании составила 138116 человек. Такой спрос на услуги компании возник, конечно же, не на пустом месте, во многом это произошло благодаря сервису и качеству обслуживания клиентов.

Как рассказал корреспонденту РИА «Дейта» генеральный директор ОАСО «Защита-Находка» Андрей Баслык, «в настоящее время основные перспективы развития нашей компании – это сервисная составляющая. Мы, можно сказать, «выросли» на этом – и во многих позициях были первыми, но сейчас, в современных условиях страхового бизнеса, все сложнее наращивать объемы портфеля, соблюдая требуемые показатели и баланс видов страхования, и одновременно развивать сервисное обслуживание. Поэтому мы готовы на следующий шаг в развитии нашей компании – произвести реструктуризацию страхового портфеля, чтобы была возможность уделять наибольшее внимание сервисной составляющей».

В первую очередь изменение страхового портфеля коснулось именно ОСАГО. Руководством компании принято решение о снижении доли ОСАГО путем продажи полисов ряда страховых компаний – партнеров. При этом, по расчетам аналитиков компании, несмотря на снижение объема собственных продаж, финансовый результат компании останется на прежнем уровне, что обусловлено увеличением коэффициентов при расчете тарифов ОСАГО от 28.07.2011 года.

На предложение о сотрудничестве откликнулся ряд федеральных страховых компаний, которые признают за СК «Защита-Находка» высокий уровень сервисного обслуживания:

– разветвленная сеть точек продаж (по Приморскому краю их более 24);

– услуги аварийного комиссара (выезд специально оборудованного автомобиля; психологическая помощь участникам ДТП; осмотр картины ДТП; цифровая фотосъемка и оказание помощи в заполнении всей необходимой документации);

– услуги по приему первичных документов по страховому событию – это 15 пунктов приема заявлений по Приморскому краю, 7 из которых расположены в г. Владивостоке;

– ПВУ – это возмещение ущерба пострадавшему собственной компанией-страховщиком. «Защита-Находка» одна из первых внедрила у себя систему ПВУ и успешно работает в данном направлении уже более 2 лет;

– Европротокол – это упрощенная форма оформления страхового случая. Он позволяет разобраться в ДТП быстро и без участия сотрудников ГИБДД при небольших убытках – до 25 тыс. руб. В такой ситуации именно аварийный комиссар оказывает неоценимую помощь – он зафиксирует ДТП и объяснит, что нужно делать дальше.

Для удобства клиентов «Защита-Находка» расширила время работы по приему первичных документов по всем страховым событиям с 8:00 до 20:00 часов, а в субботу – с 9:00 до 18:00 часов в центральном офисе во Владивостоке, расположенном по ул. Авроровская, 17.

Сервисные услуги касаются не только продаж ОСАГО, но и добровольных видов страхования. Например, аварийный комиссар выезжает также на заливы, специалисты по приему документов по ущербу обрабатывают заявления и по каско.

В целом, как уже говорилось выше, компания нацелена на расширение ассортимента страховых услуг и повышение качества и скорости обслуживания клиентов.

**Источник: РИА «Дейта», 22.08.11**