



**Габидулин И.А.**

**Заместитель Председателя Правления ФСПУ**

*к.т.н., доцент*

# **Особенности дистрибуции страховых продуктов в современных условиях**

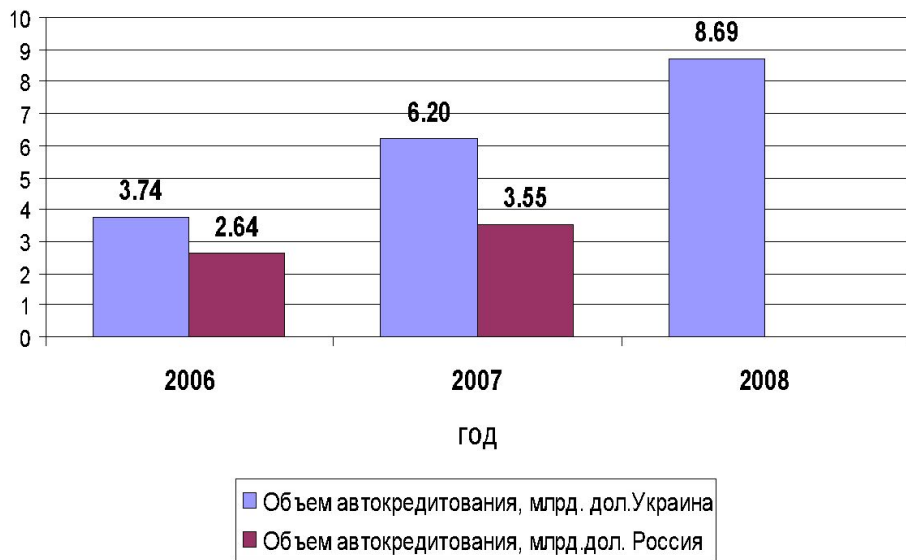
*«Если верно, что человечество учится на своих ошибках,  
нас ожидает блестящее будущее»*

*Лоренс Питер*

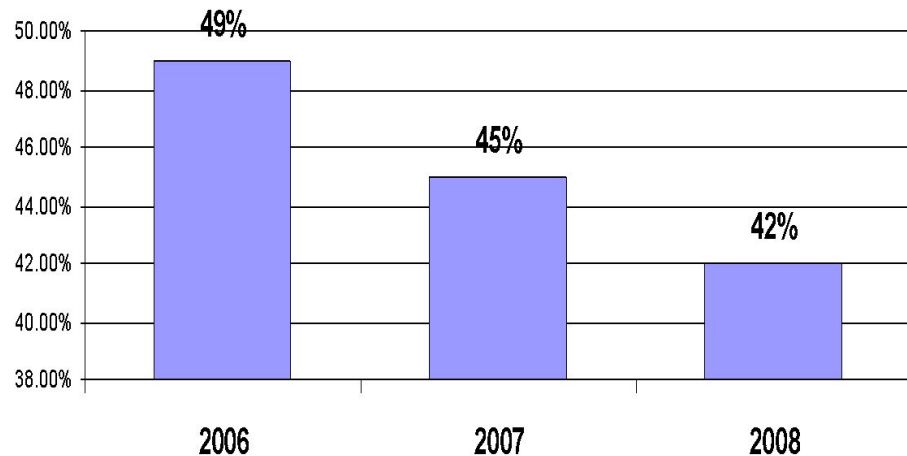


# Объем автокредитования

Объем автокредитования, млрд. дол.



Доля автокредитов в структуре рынка потребительского кредитования

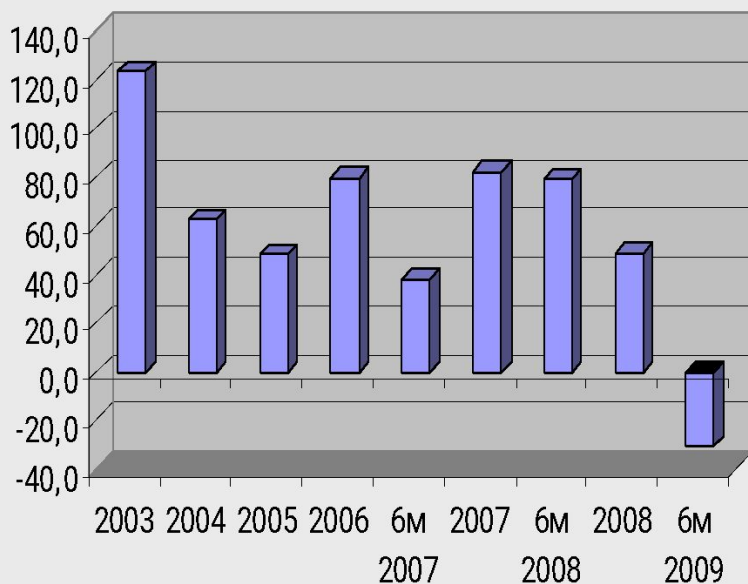


Источник: «Догмат Украина» и «Эксперт РА»

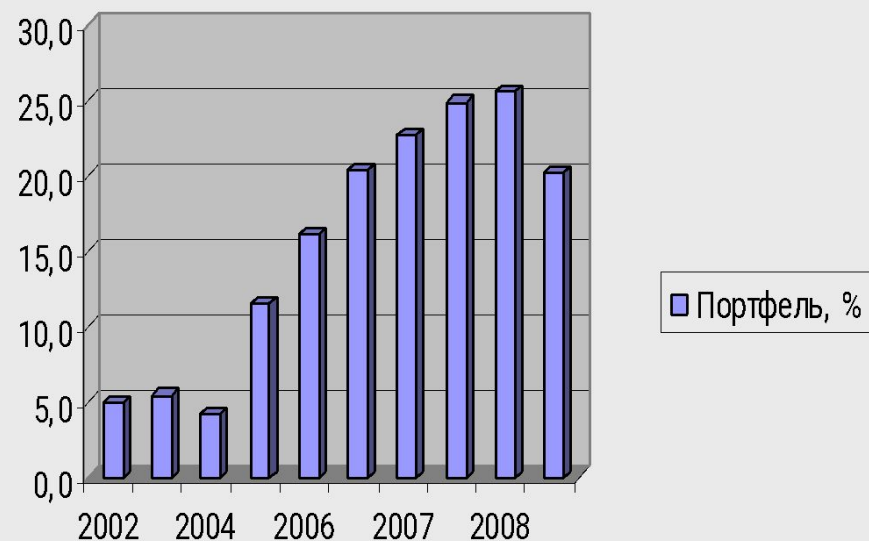
Источник: «Догмат Украина»

# Прирост премий и портфель по КАСКО

## Прирост премий по КАСКО

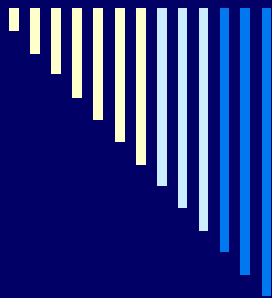


## Портфель, %



# Каналы продаж

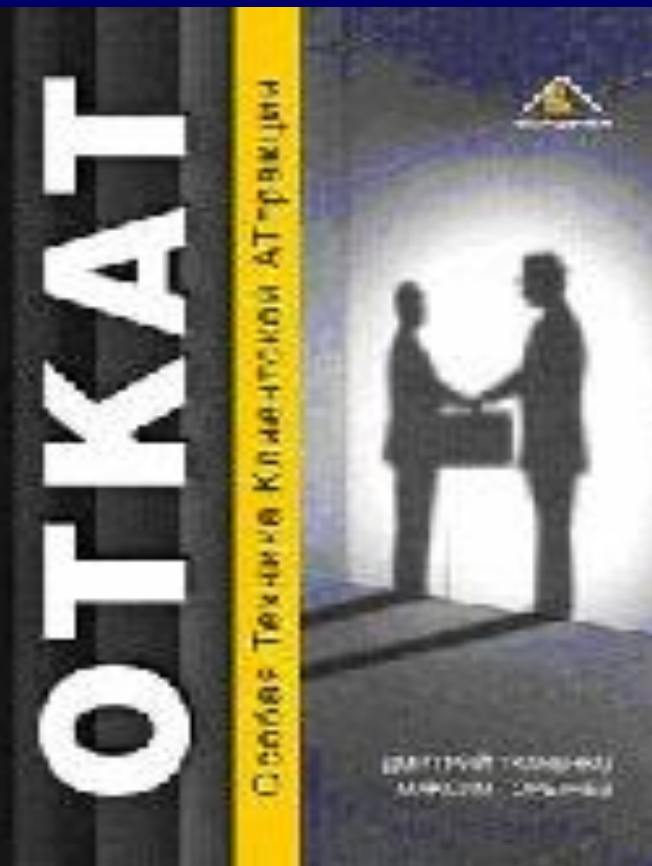




# О.Т.К.А.Т

О.Т.К.А.Т. — Особая  
Техника Клиентской  
Аттракции.

Ткаченко Д., Горбачев М.



*«Взятка», «оказать почесть», «проявить уважение», мзда»,  
«корм», «добыча», «подарок», «детям на молочишко»,  
«вернуть долг», «любостязательность», лихоимство»,  
«сребролакомство»  
(Владимир Даль)*



## 3. Немного об аутсорсинге

Четыре причины, связанные с некоторой предубежденностью и недостаточной информированностью страховщиков об аутсорсинге вообще.

- Представление об оплате услуг страховых посредников.
- Недооценка затрат, связанных с содержанием собственных подразделений продавцов.
- Нежелание рассматривать вопросы аутсорсинга руководством страховых компаний.
- Обеспокоенность проблемой возможного снижения управляемости структурами, занимающихся продажами страховых продуктов.

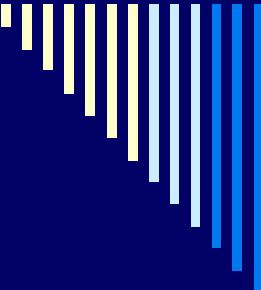
*«Если бы получить кредит в банке было бы так просто,  
как утверждает реклама, никто бы не грабил банки»  
(Американское изречение)*



## 3.1. Представление об оплате услуг страховых посредников

- лишнее звено в цепи продавец-покупатель
- представление тарифов по нетто-ставке в случае, если клиент обратился в компанию напрямую
- условная комиссия

*«Я охотнее слушаю сказки времен, уходящих в далекое прошлое, чем в далекое будущее»  
(Станислав Ежи Лец)*



## 3.2. Недооценка затрат, связанных с содержанием собственных подразделений продавцов.

- Расходы на соцобеспечение сотрудников, включая медицинское страхование, страхование в связи с риском потери трудоспособности, пенсионное обеспечение;
- Оплата отпускных и больничных листов;
- Расходы на профессиональную подготовку;
- Расходы на содержание вспомогательного персонала;
- Расходы на обеспечение технической инфраструктуры, включая офисные расходы;
- Командировочные расходы и расходы на оплату транспортных средств;
- Презентационные и представительские расходы;
- Прочие расходы на продвижение своей продукции, включая рекламу;
- Страхование;
- Налоги, в том числе налог на заработную плату и соцобеспечение;
- Упущенную выгоду от оборотных средств.





## 3. Каналы продаж

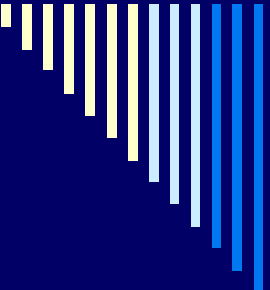
**3.3. Нежелание рассматривать вопросы аутсорсинга руководством страховых компаний.**

**3.4. Обеспокоенность проблемой возможного снижения управляемости структурами, занимающихся продажами страховых продуктов.**



## 4. Преимущества при продажах через страховых брокеров?

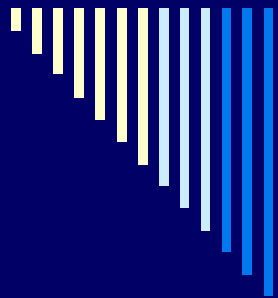
- **мотивация и предприимчивость**
- **стабильность функционирования в определенном регионе**
- **быстрота реакции на любые изменения**
- **«портфельные продажи»**
- **брокер как источник финансирования страховщика**



## 5. Как вернуть доверие к страховому рынку?

А. Создан Киевский Рынок Андеррайтеров (КИРА).

Б. Шире использовать имеющаяся возможность заявить о своей компании на канале UBC, в специализированной программе «UBC: страхование»



**Благодарю за внимание!**

---

Яремча, 15-17  
февраля 2010

VI Международная  
Карпатская страховая



*Тел.*                    **+380 67 246-55-65**  
*E-mail:*                ***gibragim@dedal.ua***  
*Вэб-сайт:*            ***www.fspu.com.ua***