

годом все более приобретают международный характер – если не в буквальном смысле, то хотя бы в тематическом. И это не удивительно, поскольку иностранные инвесторы уже сейчас присутствуют на российском страховом рынке, а после вступления России в ВТО их присутствие станет еще ощутимее. Кроме того, наш интерес традиционно вызывает развитие рынков стран так называемого ближнего зарубежья, прежде всего Украины, Белоруссии и Казахстана. О страховых рынках этих стран шла речь в докладе президента НП «Национальная страховая гильдия» Ирины Алехиной. Как следовало из ее слов, каждый из этих рынков развивался своим путем, исходя из политической и экономической ситуации в конкретном государстве. При



Ирина Алехина
президент НП «Национальная страховая гильдия»

этом если экономика России в целом опережает экономики наших соседей, то в части, допустим, развития страхового законодательства мы не всегда

являемся лидерами. Каждая из стран прошла в этом направлении свой путь, и кое-где методы и способы регулирования рынка в некоторых аспектах можно считать более совершенными, чем в России.

Один из важнейших процессов, характерных для нынешнего страхового рынка, – это про-



Александр Остроумов
руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс страхование»

цесс слияний и поглощений. Для кого-то этот процесс пока носит абстрактный характер, для других компаний слияние страховых бизнесов – вполне реальная практика. В частности, такой путь почти завершили компании «Прогресс-Нева» и «Ренессанс страхование». О том, какие стратегии могут выбирать компании в условиях консолидации рынка, участникам конференции рассказал руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс страхование» Александр Остроумов. По мнению менеджмента этой компании, в первую очередь здесь следует оценивать,

насколько интересен объект приобретения, не зависимо от того, готов он к продаже или нет. Эту готовность можно, в принципе, обеспечить и в будущем. В сообщении было рассказано о конкретном опыте объединения двух компаний с разными структурами и корпоративными культурами. Этот процесс можно считать успешным, и залогом этого успеха явились отсутствие спешки и реализация согласно тщательно продуманному плану.

Смежники

Еще один важный аспект это – техническое обеспечение страхового бизнеса. Особенно актуален должный уровень технического обеспечения для такого сегмента рынка, как страхование автомобилей. Некоторые компании успешно разрабатывают новые подходы в предупреждении угонов автотранспортных средств; об этих подходах можно было узнать из сообщения Юрия Лобанова, директора по развитию Северо-Западного филиала группы компаний «АРКАН». Специалисты этой группы компаний разработали ряд технических средств, которым нет аналога на рынке. Данные средства защиты и оповещения позволяют более эффективно противостоять злоумышленникам, которые также очень хорошо оснащены в техническом плане. Угон автомобилей – это

ведь целая отрасль преступного бизнеса, и отвечать на подобные вызовы следует на самом высоком уровне. Свою лепту здесь могут внести и страховые компании, которые нередко производят неоправданные выплаты вследствие угонов. Группа компаний «АРКАН» предлагает целый ряд новых услуг страховым компаниям, рассчитывая на более гибкие варианты сотрудничества. Это будет выгодно всем: работникам оборудования, страховщикам, а самое главное – автовладельцам, которые будут меньше страдать от преступников.



Станислав Савченко
вице-президент управляющей компании «Капиталь»

О доверительном управлении активами страховых компаний сообщалось в докладе Станислава Савченко, вице-президента по работе с корпоративными клиентами управляющей компании «Капиталь». Эта компания очень тесно сотрудничает с самыми разными страховыми компаниями. В свое время доверительное управление

