

Сегодня компания имеет представительства в пяти городах региона: Санкт-Петербурге, Сыктывкаре, Калининграде, Мурманске и Пскове. Доля сборов этих подразделений в общем объеме региональной сети «МАКСа» составила 17 процентов.

По словам генерального директора «МАКСа» Надежды Мартыановой, региональному развитию компании придает большое значение, что позволяет филиалам быть устойчивыми бизнес-партнерами, умеющими оценивать эффективность бизнеса и выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. Необходимое условие успешности — повышенные требования к качеству продаж и урегулированию убытков. Изменение системы урегулирования убытков предусматривает введение оповещений в случае необходимости пролонгации договоров на будущий год (их рассылает ИТ-система компании) и предупреждение о сроках плановых платежей. Такие меры помогают избежать возникновения конфликтов со страхователями при наступлении страхового случая и оптимизировать состояние дебиторской задолженности.

В 2008 году топ-менеджмент «МАКСа» намерен изменить принцип подхода страховщика к организации работы филиальной сети в части ее планирования. Комплексные

меры позволят сформировать качественно иные финансовые показатели успешной работы филиалов: кроме традиционной оценки объемов сборов, вводятся план прямых продаж, план по выплате комиссионных вознаграждений, план по убыточности законченных договоров и план по доходности.

Главная цель «нового взгляда» на региональную деятельность — сделать универсальные страховые услуги максимально доступными для жителей всех регионов России, в которых работает «МАКС». Сегодня страховщик предлагает клиентам в регионах полный спектр страховых услуг, включая автострахование, страхование имущества физических и юридических лиц, страхование сельскохозяйственных рисков, ответственности сельхозпроизводителей в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК». «МАКС» развивает страхование строительно-монтажных рисков, водное и авиационное каско, добровольное медицинское страхование и страхование ответственности за неисполнение обязательств по госконтрактам (в рамках закона 94 ФЗ).

Филиалы компании вдвое увеличили продажи страховых продуктов через банки, лизинговые компании и автосалоны. В 2,5 раза расширилась сеть автосалонов, с которыми сотрудничают филиалы, — со 120

### Финансовая устойчивость — на мировом уровне

В 2007 году страховой группой «МАКС» совместно с аудиторской компанией КРМГ (KPMG) завершен проект перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), который включал полный цикл мероприятий по подготовке консолидированной финансовой отчетности по МСФО и аудита данной отчетности за 2006 год. По данным международного аудитора, на 31 декабря 2006 года общий размер собственных средств СГ «МАКС» составил 3 млрд 105 млн 387 тыс. рублей, а объем чистой прибыли за 2006 год — 693 млн 620 тыс. рублей. «Хотя государственный регулятор не требует от страховщиков прохождения подобной процедуры, оценка международной аудиторской компании дает ощутимые конкурентные преимущества наиболее динамично развивающимся представителям рынка», — считает Надежда Мартыанова.

до 400. «МАКС» аккредитован во всех федеральных банках и в сети региональных кредитно-финансовых структур.

«Деятельность филиалов — особый вид бизнеса. — подчеркивает Надежда Мартыанова. — Головная компания предоставляет региональным подразделениям набор страховых продуктов, обеспечивает их технологическим, информационным, юридическим и административным сопровождением. Но организация бизнеса, поиск партнеров, страхователей — это, несомненно, забота коллектива и руководителя филиала.

Основной критерий успешности — прозрачные финансовые отношения между центром и регионами, позволяющие представительству на местах самостоятельно инвестировать свободные средства в развитие филиала. Создание единой для всех представительств компа-

нии информационной системы обеспечивает заключение и сопровождение договоров, поддержку страховых выплат и претензионную работу. Насколько велико доверие к руководителю филиала, к коллективу — настолько активно развивается бизнес. В нашей сфере — сфере предоставления услуг — я бы назвала способность завоевать доверие главным качеством.

Расширение присутствия в наиболее экономически активных регионах России — неотъемлемая часть современной стратегии «МАКСа». Она реализуется благодаря серьезной работе над качеством обслуживания работы филиалов. В 2008 году страховая компания «МАКС» планирует увеличить региональную сеть до 60 филиалов. Часть агентств будут переведены в статус филиалов, а некоторые филиалы получат статус межрегиональных.



**16 ЛЕТ – 25 000 000 КЛИЕНТОВ! БУДУЩЕЕ СОЗДАЕМ С ВАМИ!**

на правах рекламы

«МАКС» в Петербурге  
 - Ул. Чапаева, д. 5, офис 310, т. (812) 332-01-81, peter@maks.ru  
 - Ул. Большая Разночинная, дом 19, т. (812) 325 60 55  
 - Ул. Царский, дом 25-Ж, т. (812) 6-911-777-72-83, zarenko@maks.ru  
 - Ул. Невский, дом 14а, т. (812) 499 93 87, info@maks.ru

МАКС  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ