



## Павел Анохин (СК «Гелиос»): 30 лет компании встречаем достойно

Павел Анохин, заместитель генерального директора по корпоративным продажам СК «Гелиос», рассказал об итогах девяти месяцев 2022 года, планах на 2023-й, тенденциях на рынке корпоративного страхования и объединении «Верны» и «Гелиоса»

— Павел, как вы оцениваете тенденции на рынке корпоративного страхования? Какие результаты вы видите на примере своего портфеля по динамике доли корпоративных клиентов по итогам девяти месяцев 2022 года? Расскажите о планах на 2023 год.

— Безусловно, ситуация в которой мы оказались в текущем году в связи с санкционным давлением на российскую экономику, повлияла на корпоративное страхование и на страхование в целом. Отказ от западных перестраховочных емкостей, оптимизация затрат клиентов, логистические сложности и уход иностранных компаний с российского рынка — все это сказалось на сборах страховых компаний в отдельных каналах продаж и видах страхования. В меньшей степени пострадали обязательные виды страхования, такие как ОСАГО, а также страхование отдельных отраслей. При этом стоит отметить, что опыт, который страховщики получили в период пандемии, позволил участникам рынка достойно принять новые вызовы и достаточно быстро адаптироваться к новым условиям работы. Я думаю, что, в целом, это позволяет достаточно оптимистично оценивать результаты страхового рынка в 2022 году, но ожидать роста, который демонстрировал рынок в предыдущие годы, конечно, не стоит.

Если посмотреть на наш корпоративный портфель по итогам работы за девять месяцев 2022-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, то можно отметить рост страховой премии более чем в два раза, увеличение доли корпоративных продаж в общих сборах компании с 23 до 38% со снижением доли ОСАГО до 47,5%. Я считаю, что это очень хороший результат и задел для дальнейшего роста.

— Как мы знаем, в 2021 году произошло объединение «Верны» и «Гелиоса». Расскажите о развитии корпоративного страхования в компании «Гелиос» до и после объединения с «Верной». Как в вашей компании строится работа с корпоративными клиентами? В чем ваше преимущество в этом сегменте?

— Действительно, в 2021 году произошло знаковое событие для обеих компаний — их объединение. В части корпоративного страхования в 2020 году по объему премии можно сказать, что это были равнозначные компании, они различались только территорией своего присутствия. Если мы говорим о «Гелиосе», то это Сибирь и Дальний Восток, а «Верна» — центральные и южные регионы. Безусловно, такое объединение положительно повлияло на дальнейшее развитие компании.

Основная задача, которую мы ставили в 2021 году, — удержание клиентов объединенной компании с сохранением общего объема премий, а на 2022 год — обеспечение роста за счет усиления команд продаж, увеличения количества новых клиентов, развития кросс-продаж по имущественным и личным видам страхования.

Наше конкурентное преимущество я вижу в том, что нам удалось сформировать за эти два года команду, нацеленную на достижение общего результата, плюс гибкий подход к сложным запросам на страхование клиентов, которые не являются целевым сегментом крупных компаний. Это позволяет расширять нашу клиентскую базу и формировать маржинальный портфель.

— Какие секторы бизнеса и виды корпоративного страхования будут для вас приоритетными в 2023 году и почему?

— В 2023 году «Гелиосу» исполнится 30 лет — это юбилейный год для нашей компании, который мы встречаем достойно, выйдя на новый виток развития. Перед компанией стоят амбициозные задачи. Помимо дальнейшего роста во всех видах добровольного страхования за счет повышения эффективности каналов продаж и конкурентоспособности продуктов, а также расширения географии присутствия в наиболее емких по страхованию регионах в планах — безусловно, повышение технологичности компании.

В части бизнес-секторов приоритетными направлениями развития мы видим для себя клиентов малого и среднего бизнеса во всех отраслях экономики, но прежде всего в тех, которым в настоящее время оказывается поддержка со стороны государства. **БО**