



Современные IT-технологии все активнее внедряются в различных сферах бизнеса. И вслед за электронным банкингом пришла очередь страхового рынка. Правда, покупкой полиса через Интернет сегодня вряд ли уже кого-то удивишь, но вот о возможности участия в полноценном тендере до последнего времени слышать не приходилось. И вот фантазия стала реальностью — появилась первая виртуальная торговая площадка. Пионером в этой области стала компания «Страховой брокер «Дедал». О новинке «Банкиру» рассказывает директор компании, кандидат технических наук, доцент Ибрагим ГАБИДУЛИН.

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ — БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

**Б** *Ибрагим Абдулович, тендерные торги через Интернет — веление времени?*

— Безусловно. Но хочу отметить, что компания «Страховой брокер «Дедал» была первой в Украине по реализации этой идеи, как и по многим другим Интернет-проектам. Мы первыми реализовали продажу полисов через Интернет, дав возможность клиентам покупать полисы по ОСАГО через наш сайт. И после заказа курьер привозит выбранный клиентом полис прямо к нему в офис. Кстати, сайт «Дедала» — один из самых посещаемых по страховой тематике в Украине по рейтингу Bigmir. Мы постоянно в первой сотне среди 2 100 сайтов фирм и организаций в области бизнеса и финансов. Жаль, что Bigmir не имеет отдельного раздела по страхованию, как, например, Rambler в России. По рейтингу Rambler мы также в первой сотне среди компаний России.

**Б** *Что дает реализация проекта по проведению тендеров через Интернет?*

— Во-первых, учитывая, что большинство клиентов еще не привыкло к услугам брокеров, нужно дать возможность клиенту самому выбирать страховую компанию. Клиент после получения тендерных предложений может обратиться непосредственно в фирму, предоставившую наилучшие условия и тарифы страхования. Это, кроме того, даст возможность приобщить клиентов к страхованию в целом и повысить их страховую культуру.

Во-вторых, согласно требованиям законодательства многих стран брокер обязан проводить тендеры среди страховщиков при размещении рисков своих клиентов. Специалисты нашей компании ежедневно проводят тендеры в интересах наших клиентов, но это — трудоемкий и продолжительный по времени процесс. Поэтому с целью экономии времени мы решили автоматизировать всю процедуру.

В-третьих, в государственных предприятиях и организациях Украины проведение конкурсных закупок товаров и услуг возложено на тендерные комитеты, которые должны быть созданы в соответствии с Законом Украины «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти» № 1490-III от 22.02.2000. Эти комитеты хорошо справляются при проведении тендеров по закупке за государственные средства каких-либо товаров, материалов и сырья, где главным фактором является цена товара при известных качественных его характеристиках. Но они становятся заложниками закона и не могут самостоятельно сформулировать требования по страхованию, и проанализировать тендерные предложения, поступившие от страховщиков. Наш проект также позволит им проводить тендерные оценки по страховым продуктам. Кстати, о недостатках этого закона я говорил в своем выступлении на Ялтинском Форуме участников страхового рынка.

В-четвертых, проведение тендеров отнимает очень много времени и сил как у брокеров, так и у клиентов. Данная площадка позволит автоматизировать многие процессы, в частности, облегчит формулирование требований к страховому продукту, анализ этих требований страховщиками, получение соответствующих котировок и условий от страховщиков. Ведь страхователь заполняет уже готовую форму, которая однозначно воспринимается всеми страховщиками.

В-пятых, шестство позволит исключить возможное влияние брокера на процесс принятия решения страхователем, так как некоторые страховщики обвиняют брокеров в «любви» к некоторым своим конкурентам на рынке.

**Б** *Как происходит виртуальный тендер? Какие условия участия?*

— Прежде всего, и потенциальный клиент, и страховая компания обязаны зарегистрироваться на сайте, заполнив соответствующую стандартную ан-



кету и оплатив свою регистрацию. После чего клиент формулирует требования к необходимому ему страховому продукту. Далее есть два варианта: самостоятельный выбор страховщика — компьютер познкомит со всеми имеющимися предложениями, или обратиться за консультацией к страховому брокеру. В первом случае есть возможность непосредственно зайти на сайт страховой компании и заказать там полис, который будет доставлен в максимально короткий срок заказчику. Во втором — брокер подберет наиболее подходящий вариант, причем поможет избежать разнообразных юридических ловушек, которыми нередко изобилуют договора страхования. Но окончательный выбор — только за клиентом.

**Б** *В чем заключается выгода при использовании такой тендерной площадки для страховщика? А для клиента?*

— Для клиента — дает реальную возможность самому выбрать компанию для размещения своих рисков. Ведь просто знакомство со страховыми предложениями путем посещения сайтов — очень длительный процесс, который общей ситуации на рынке не отражает. И самостоятельно оценить предлагаемые условия весьма непросто. Для компаний — дополнительный плюс в продвижении своих продуктов на рынке и приобретении новых клиентов. Кстати, в случае выбора конкретной фирмы она получает сообщение: «Вы победили в тендере!» и, значит, можно готовить соответствующий полис.

Немаловажный фактор — существенное обострение конкуренции среди участников рынка. Дело в том, что страховая компания, выставя свои условия, не имеет информации о том, что предлагают конкуренты — доступ к ней закрыт. А проиграв несколько тендеров (информация о том, сколько их проводилось, открыта), менеджерам компании впору задуматься: конкурентоспособны их продукты или нет. Между прочим, площадка упрощает процедуру внедрения новых продуктов, изменение условий и т. д. Безусловно, такая система будет способствовать развитию страхового рынка в целом.

**Б** *Предполагается ли дальнейшее развитие системы виртуальных тендерных торгов?*

— Следующим шагом в совершенствовании Интернет-продаж, на мой взгляд, должно стать внедрение безналичных расчетов. Сейчас использование платежных карт в страховом бизнесе почти сведено к нулю: клиенты в лучшем случае снимали по-

ним наличные в ближайшем банкомате, чтобы расплатиться за полис. Вместе с тем возможности электронного банкинга применимы и для страхования: оплата «электронными деньгами» за предоставленные товары и услуги постепенно станет доминирующей во всех сферах экономики. Правда, пока есть определенные проблемы с выбором платежной системы, которая стала бы приемлемой для большинства компаний. Но это — только вопрос времени, тем более, что Государственная программа развития системы безналичных платежей уже перешла в стадию реализации. Так что возможность заказать и оплатить страховой полис, не отрываясь от компьютера, буквально через пару лет станет обычным делом.

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ

## Вы хотите самостоятельно провести тендер по страхованию?

Впервые в Украине, по заданию компании «Страховой брокер «Дедал», внедрена Интернет-площадка по проведению тендеров для выбора страховой компании. Посетите наш сайт и попробуйте. Для Вас открываются новые возможности.

<http://www.dedal.ua>

P.S. Страховым компаниям нужно лишь зарегистрироваться и принять участие.

