

Нормативная база по созданию СК

Выполнила студентка группы
СД-104

Султанова Луиза

Организационно-правовая форма

- На основании ст.6 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установлено, что страховщиками признаются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления страхования, перестрахования, взаимного страхования и получившие лицензии в установленном законом порядке.

Таким образом, страховщики – это юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации.

Шаг 1. Регистрация

- Прежде всего нужно зарегистрировать юридическое лицо — ОАО, ЗАО, ООО или общество взаимного страхования.
- Для того чтобы организация могла заниматься страхованием, для ее регистрации в видах деятельности в уставе необходимо указать только страхование (перечислить все виды страхования, которыми собирается заниматься компания).
- Можно указать экспертизу и оценку, но непременно связанную со страхованием — например, оценка ущерба. Больше ничего указывать нельзя.
- Сейчас происходит разделение по принципу: занимается компания страхованием жизни или нет (в правовом плане этот процесс не завершен). При этом для "просто страхования" нужен уставный капитал 20 млн. рублей, для страхования жизни — больше.

Шаг 2. Деньги и услуги

По словам руководителей страховых компаний, для открытия нужно не менее \$500 тыс.

Основные затраты — аренда или покупка офиса, затраты на привлечение профессионалов, реклама услуг.

Если небольшая компания займется инновационными видами страхования, перечень услуг может быть небольшим. При создании универсальной компании необходимо предусмотреть широкий спектр услуг, прежде всего для физических лиц.

Шаг 3. Лицензия

- Для получения лицензии в Минфине необходим ряд документов.
- Это комплект учредительных документов, документы по страхованию: разработанные правила страхования, тарифы, актуарные расчеты тарифов, бизнес-план деятельности. Документы нужно готовить отдельно по каждому виду страхования.
- Необходимо подтвердить квалификацию генерального директора: образование, опыт работы. Прошрое директора будет проверяться. Необходимо оплатить госпошлину. На оформление лицензии уходит от 6 месяцев до года, затем СК вносится в Единый государственный реестр страховых организаций.

Шаг 4. Помещение

- Офис компании должен быть оформлен строго и по-деловому.
- Если компания будет работать с широкими слоями населения, главный офис обязан выполнять представительскую функцию. Это должно быть имиджевое помещение в центре города площадью более 600 м²
- Целесообразно открывать также отделения по районам города площадью 50–150 м². Желательно, чтобы эти офисы были на центральных улицах районов, близко к метро, с парковкой. Помещения необходимо обозначить — вывески, знаки в фирменном стиле.

Шаг 5. Персонал

Сразу же стать топ-менеджерами в страховом бизнесе невозможно.

Ядро в 15–20 ключевых специалистов — сильных профессионалов в центральный офис необходимо перекупать, привлекать рекламой, искать через знакомых.

Чтобы попасть в двадцатку лидеров, за год-полтора необходимо набрать 100–150 агентов.

Агентам следует создать удобные условия труда, предложить хорошее вознаграждение и соцпакет, представить интересный пакет услуг, который они будут продавать.

Найти достаточное количество ключевых специалистов и агентов трудно. Приток новых кадров невелик. Специальность "Страхование" предлагают несколько вузов, но специалистов они готовят с экономической точки зрения, а не с точки зрения бизнеса.

Шаг 6. Клиенты

- Чтобы удержаться на рынке, компании нужно найти и удержать клиентов.
- Прямая реклама в страховании в целом не работает. Привлечение клиентов зависит от категории услуг. Если говорить об ОСАГО, искать клиентов стоит в автосалонах, на авторынках, местах регистрации автомобилей, сетевых магазинах.
- Можно обойти конкурентов на начальном этапе, предложив более низкую цену и более широкий пакет услуг за ту же цену. Степень капитализации этого сектора российской экономики недостаточна, поэтому большая доля денег идет в перестрахование за рубеж. Маржа падает быстрее, чем растут охват и объем рынка. Выживут те компании, которые будут предлагать страховые услуги по системе перекрестных продаж (например, добровольное страхование вслед за обязательным). Кроме того, новые компании должны обратить внимание на постоянные проблемы — мошенничество и рост издержек".

Затраты на открытие страховой компании

- Зарплата — \$100–150 тыс.
- Аренда — \$100 тыс. в год.
- Реклама услуг и привлечение клиентов — \$200 тыс.
- Окупаемость — 3–5 лет.
Прибыль — 8–10% от сбора страховых премий