

## Как выжить локальному игроку



Вход в блог | Регистрация

Поиск в блогах

- Рубрики**
- Политика
  - Общество
  - Финансы
  - Карьера
  - Петербург

### Популярные темы

- [Как рестораны подготовились к Чемпионату мира 2018](#) 0  
Лана Баду
- [Будущее наступило. А вы не верили](#) 0  
Наталья Захайм
- [Ошибки и Стратегия](#) 0  
Владимир Маринович
- ["СырДвор" расширяет свои границы](#) 0  
Елена Ивановна Березина
- ["Что такое WeChat"?](#) +7  
Андрей Капитонов
- [Бизнес-процессы управления проектами](#) 0  
Сергей Кручинецкий
- [Больше чем футбол: клубы формирующие идентичность](#) 0  
Иван Шевельков
- [Пивной путч](#) 0  
Павел Яблонский
- [Пивной путч](#) 0  
Павел Яблонский
- [Про успеваемость](#) 0  
Александр Жуков

**Авторы блогов**

А Б В Г Д Е Ж З И К Л М Н О  
П Р С Т У Ф Х Ц Ч Ш Щ Э Ю Я  
все авторы ENG

24.06.2013, 11:30 Автор: Деловой Журнал Все посты автора



### Глава "Капитал–полиса" Алексей Кузнецов - о концентрации финансовых рынков и месте для локальных игроков

В последнее время в финансовом сообществе в целом и в страховом сообществе в частности обсуждается тема концентрации и централизации финансовых рынков. Максимальный капитал аккумулируется в компаниях первой десятки, и большинство этих крупнейших компаний находится в Москве.

На рынке страхования доля региональных компаний неуклонно падает. По итогам 2012 года всего на рынке зарегистрировано 463 страховые компании, из них 243 компании с головным офисом в Москве и 220 компаний в регионах. При этом на московские компании приходится 77% собранной страховой премии, а на региональные — всего 23%. В Петербурге ситуация еще более показательная: на долю московских страховых компаний в нашем регионе приходится 83% сборов, а петербургских компаний представлено всего 22 из 147, работающих в регионе.

Какого-либо административного ресурса, связанного с защитой или поддержкой региональных компаний, вряд ли стоит ожидать. В конце концов потребитель голосует рублем за те компании, в которых он хочет получать те или иные услуги. Страховщики, в свою очередь, обсуждают вопрос создания СРО. Некоторые региональные игроки высказывают идею создания (по аналогии с банковским сектором) двух союзов, один из которых объединял бы всех основных крупных игроков, а второй защищал интересы региональных компаний. И все-таки для региональной экономической среды отсутствие своих финансовых институтов — это минус. Все это сродни ситуации, когда центральноевропейские страны, открывшие в 1990-х годах свои рынки, полностью лишились собственного национального банковского и страхового сектора. Кроме того, региональные компании должны быть на рынке не из соображений патриотизма местного разлива, а с точки зрения заботы о клиенте: они могут обеспечить индивидуальный подход.

Любой крупный федерал вынужден вводить жесткие стандарты и технологии обслуживания, которые в конечном счете уравнивают клиентов. И не потому, что большие компании такие безразличные и не клиентоориентированные, а потому что в противном случае им будет сложно контролировать бизнес-процессы и быть конкурентоспособными. Актуальный пример централизации бизнес-процессов — создание единого колл-центра в каком-либо городе России. Но сотрудники такого центра не обладают специфическими знаниями и опытом сотрудничества с местными медицинскими учреждениями, особенно находящимися в Петербурге и в Москве. Процесс становится более технологичным, менее затратным, но зачастую менее качественным.

Региональная компания в такой ситуации может выиграть за счет системы индивидуального подхода к клиенту, глубокой клиентоориентированности и гибкости. Клиентам часто трудно решать вопросы в филиалах федеральных компаний: принятие решений в "далекой" Москве бывает сопряжено с длительным ожиданием и выглядит обезличенным. Клиент хочет, чтобы его проблемы решались более оперативно и более позитивно. Как раз эту возможность могут дать региональные компании.

В Петербурге свой, особенный стиль ведения бизнеса, и московские принципы далеко не всегда удовлетворяют петербуржца. Поэтому в Петербурге региональная компания почти наверняка найдет своего клиента, который рассчитывает на особое отношение, на петербургский стиль бизнеса.

Поделиться



Тэги: [Финансы](#)

24.06.2013, 11:30 Автор: Деловой Журнал Все посты автора

