

УДК 33
ГРНТИ 06.01.00

Макарова Любовь Семеновна, кандидат педагогических услуг, доцент
Брестского государственного университета им. А. С. Пушкина
e-mail: makarova-lubov-2020@mail.ru

КОНКУРЕНТНОСТЬ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: в данной статье рассматриваются наиболее востребованные методы в конкурентной борьбе между страховыми компаниями. Анализируется позиция «Белгосстрах» на рынке страховых услуг.

Ключевые слова: бенчмаркинг, страховой рынок, добровольное медицинское страхование, анализ конкурентных преимуществ.

Makarova Lyubov Semenovna, candidate of pedagogical services, associate professor Brest State University named after A.S. Pushkin
e-mail: makarova-lubov-2020@mail.ru

COMPETITIVE INSURANCE SERVICES

Abstract: This article discusses the most popular methods in competition between insurance companies. The position of Belgosstrakh in the insurance services market is analyzed.

Keywords: benchmarking, insurance market, voluntary health insurance, analysis of competitive advantages.

Управление страховыми компаниями посредством бенчмаркинга в настоящее время стало одним из наиболее востребованных методов конкурентной борьбы. Как правило, бенчмаркинг применяет организация, которая хочет улучшить свою деятельность.

На страховом рынке бенчмаркинг особенно актуален, так как страховые продукты, каналы продаж и оригинальные маркетинговые идеи скрыть от конкурентов невозможно. Для сравнения со своими процессами (или продуктами) выбирается компания, занимающая лидирующие позиции в том или ином вопросе. Бенчмаркинг позволяет применить в своей работе лучшие практики других компаний.

Что касается непосредственно БРУСП «Белгосстрах», то на сегодняшний день он является лидером среди страховых компаний Республики Беларусь, основными его конкурентами на страховом рынке выступают такие компании, как ОАО «B&V insurance», ОАО «Таск», ЗАСО «Промтрансинвест», БРУПЭИС «Белэксимгарант», ЗАСО «Белнефтестрах», СООО «Белкоопстрах» и другие компании.

Позицию БРУСП «Белгосстрах» на рынке страховых услуг по добровольному медицинскому страхованию можно отразить на графике, «рисунок 1».

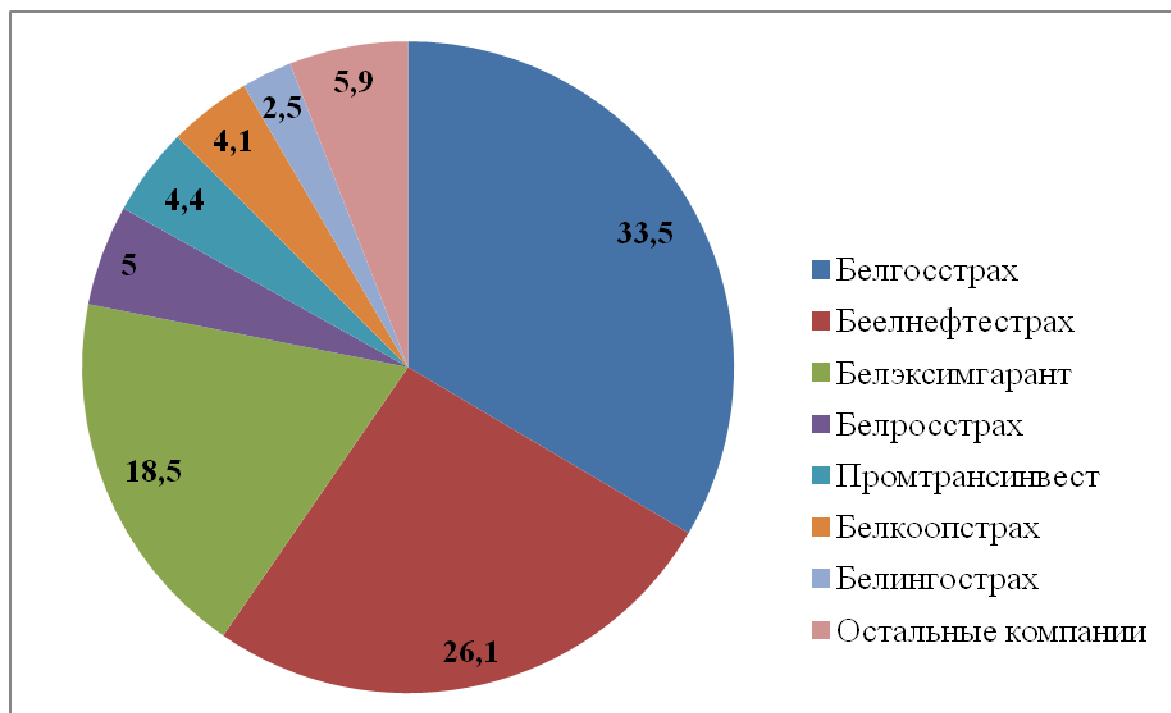


Рис. 1. Удельный вес собранных страховых взносов по добровольному медицинскому страхованию в их общей сумме за 2019 год

Анализируя данную диаграмму, можно сказать о том, что БРУСП «Белгосстрах» занимает первое место по анализируемому показателю. Но это не означает, что процесс совершенствования страховых услуг предприятия должен прекратиться, наоборот, большое количество конкурентов должно стимулировать к активизации работы страховой компании, повышению конкурентоспособности ее услуг, так как конкуренты могут настигнуть и занять еще более высокую позицию. Необходимо применять все возможные формы и методы для повышения конкурентоспособности услуг. Чтобы минимизировать опасность данного процесса, необходимо практическое применение бенчмаркинга на БРУСП «Белгосстрах», а именно:

- своевременный анализ конкурентных преимуществ других страховых компаний;
- преобразование, внедрение и применение данных преимуществ в систему БРУСП «Белгосстрах»;
- контроль за данными процессами.[1]

Таким образом, основными направлениями бенчмаркинга в БРУСП «Белгосстрах» являются:

- повышение качества и расширение спектра страховых услуг с условием максимальной защиты прав и интересов потребителей страховых услуг;

- совершенствование порядка оказания финансовой помощи юридическим и физическим лицам в случае наступления чрезвычайных ситуаций, путем активного использования механизмов страхования;

- рост объемов страховых взносов;

- увеличение доли БРУСП «Белгосстрах» на рынке страховых услуг по всем видам страхования.[1]

Анализируя российских конкурентов в области медицинского страхования, можно позаимствовать их систему развития в этой области, а именно, открытие собственных клиник или лабораторий по оказанию медицинских услуг, так как в последнее время, как отмечают страховщики, существует дефицит медучреждений по оказанию качественных медицинских услуг. Чтобы решить эту проблему, крупные компании готовы открывать собственные клиники.

Открытие собственной клиники БРУСП «Белгосстрах» позволит:

- улучшить качество предоставляемого медицинского страхования посредством высококвалифицированных медицинских работников;

- клиентам БРУСП «Белгосстрах» не придется долго ждать своей очереди и позволит им оперативно проходить медицинское обследование;

- сотрудникам организации будет легче связываться с данной клиникой и разрешать текущие ситуации;

- уверенность сотрудников в качестве предоставляемых услуг медицинскими работниками.

В настоящее время открыть частную медицинскую клинику имеют желание многие предприниматели, несмотря на постоянный рост конкуренции. Эксперты отмечают выгоду инвестирования в данный проект, что подтверждает высокий уровень спроса на качественные медицинские услуги в коммерческих учреждениях, нежели в государственных больницах. Сказывается отсутствие очередей, качество обслуживания, новое диагностическое оборудование и квалификация врачей.

Список литературы:

1. Гомеля, В.Б. Страховой маркетинг (Актуальные вопросы методологии, теории и практики) / В.Б. Гомеля, Д.С. Туленты. – М.: «Анkil», 2013. – 128 с.