Сегодня многие бизнесмены задаются неразрешимым на первый взгляд вопросом: «Как открыть свою страховую компанию?». Рассмотрим бизнес-план, написанный специально для открытия страховой компании в крупном городе.

К примеру, известно, что практически все страховые сборы в столице, а если быть точным, то 85-90% собирают 14 компаний лидеров рынка. Именно они могут считаться наиболее продвинутыми, из-за чего столько берут на себя. Но при желании есть возможность стать одним из лидеров.

Для этого нужно разобраться в том, какой актуальностью обладает создание иностранных филиалов. Также существуют и такие ниши, которые позволяют разрабатывать инновационные страховые услуги. Так какие же действия необходимо совершить, чтобы занять собственную нишу в страховом деле?

*Регистрация*

Для регистрации от вас требуется создать юридическое лицо, т.е. стать ОАО, ЗАО, [ООО](http://timesnet.ru/my_biz/905/) или обратиться в общество взаимного страхования. Чтобы ваша компания смогла заниматься страхованием по всем юридическим факторам, вам нужно будет перечислить все влияющие на это факторы, а также и все то, от чего будет зависеть создание страховой компании.

Таким образом, в виде деятельности вам нужно будет указать слово «Страхование», после чего перечислить все виды страхования, которые вы собираетесь проводить в своей деятельности.

Также можно заниматься экспертизой и указать ее среди остальных видов деятельности. Но необходимо учитывать, что все, что вы укажете должно иметь прямую связь со страхованием. К примеру, вы можете проводить оценку ущерба или что-то еще.

Также не стоит забывать и про уставной капитал фирмы, т.е. если в задачу компании входит страхование жизни, то ей понадобится уставной капитал 20 миллионов руб.

*Вторым пунктом стоит указать денежные затраты и услуги, входящие в перечень*

Если верить тем, кто уже давно занимается таким бизнесом, для его открытия требуется не менее 500 тысяч долларов. В эту сумму собрано все необходимое: привлечение к работе профессионалов, широкая программа по маркетингу и пр. В этот спектр будет входить все, что вам потребуется, а также и покупка офиса.

*Лицензия*

Здесь тоже все не просто. Но те, кто действительно хочет заниматься собственным бизнесом, не должны опасаться возникших трудностей, поскольку это лишнее. Итак, чтобы получить лицензию, в первую очередь вам нужно будет собрать целый ряд документов.

Сюда относятся учредительные документы и документация, которая связана со страхованием. Это все тарифы, их расчеты и правила страхования, ну и, конечно же, бизнес-план вашей деятельности. Такой столь обширный пакет документов дает вам возможность получить правильную консультацию и лицензию на работу.

*Помещение*

[Оформление офиса](http://timesnet.ru/realty/1404/) должно быть осуществлено согласно договору. Если вы планируете создать компанию, которая будет одной единственной в городе, то ее офис, являющийся ее лицом, должен находиться в центре города, а его оформление должно отражать всю серьезность и профессионализм вашей деятельности.

Не забывайте о том, что на имидж компании влияет каждая мелочь, в том числе и оформление. При должном отношении ко всему, вы можете рассчитывать на ожидаемый результат. Как только вы открыли свою компанию в центре города, стоит подумать об открытии различных отделений по городу.

Площадь главного офиса должна быть не менее 600 кв.м. Офисы по районам могут быть значительно меньше – около 50-150 кв.м. Рекомендуется расположить эти офисы на центральных улицах районов, около метро, где есть удобные парковки. Оформление офисов должно быть в едином фирменном стиле и иметь красочную вывеску.

*Подбор персонала*

Данный шаг также имеет особую важность, поскольку, как известно, кадры могут решить ряд вопросов, которые помогут вам развиться и зарекомендовать себя в обществе. Для того, чтобы попасть в лидеры рынка, вам потребуется за 1-1,5 года набрать примерно 100-150 агентов.

Целесообразно [проводить различные собеседования](http://timesnet.ru/rabota/3574/) и выбирать самых сильных и работоспособных. Для них следует создать комфортные условия для работы, предоставить соцпакет и платить достойную заработную плату.

*Клиенты*

Если у какого-либо бизнеса отсутствуют клиенты, то о его рентабельности и говорить не стоит. Никакого смысла в таком бизнесе нет. Поэтому для открытия страховой компании вам, прежде всего, нужно знать и понимать, как вы будете подбирать клиентов, кто ваша целевая аудитория и пр.

*Вклады*

А теперь давайте разберемся с тем, сколько денег нужно вложить для открытия собственной страховой компании. Допустим, вы проживаете в достаточно большом городе. Для начала напомним, что каждый ваш подчиненный обязан получать достойную заработную плату, что приблизительно будет равняться 100-150 тысяч долларов в год, плюс аренда помещения – около 100 тысяч долларов в год.

За рекламу и привлечение клиентов придется заплатить порядка 200 тысяч долларов в год. К тому же, если подход в данном бизнесе выбран правильно, то его окупаемость наступит через 3-5 лет, а прибыльность составит 8-10%.

С открытием собственной страховой компании в большом городе мы разобрались. Однако, составляя бизнес-план для своего города, вам обязательно нужно учитывать и такой важный фактор, как анализ страхового рынка. Лучше всего сделать его на сегодня и на год назад.

Так можно будет посмотреть тенденции на будущее и провести оценку возможных слабых и сильных сторон для более успешного развития в будущем. Также нужно учесть, что создание страховой службы будет сопровождаться очень большими расходами на связь, которая позволит вам обговаривать все тонкости с клиентами.

Далее следует ознакомиться со стоимостью арендуемой и продаваемой недвижимости в вашем регионе. Решите, что для вас будет наиболее выгодно: снять помещение или же купить его. К тому же, стоит позаботиться о необходимом оборудовании. Не забывайте о рекламе и заработной плате сотрудникам. Все вышеописанные факторы повлияют на успешность проведения вашего проекта.