

Новым председателем правления СОГАЗа назначен Антон Устинов, занимавший до этого должность советника президента Российской Федерации. Последние пять лет компанией руководил Сергей Иванов. За это время число корпоративных клиентов увеличилось с 25 тыс. до 85 тыс., а доля рынка выросла с 9% до 13%. В свой последний день работы в СОГАЗе в интервью «Известиям» Сергей Иванов рассказал, что одной из его главных задач в компании было создание такой системы управления, при которой его уход не отразится на стабильности работы СОГАЗа.

– Сергей Сергеевич, в последнее время в СМИ было много публикаций о вашем уходе из СОГАЗа, которые в компании не комментировали. Вчера СОГАЗ официально подтвердил эту информацию.

– Да, я действительно принял решение покинуть компанию в связи с переходом на новое место работы. Моим преемником в СОГАЗе назначен Антон Устинов, занимавший до этого должность советника президента России.

– Но всего два месяца назад вы говорили в интервью одному изданию о том, что ваш контракт в компании действует еще год.

– На момент, когда я давал это интервью, у меня действительно не было планов сменить место работы. Вместе с тем я никогда не исключал подобного варианта развития событий и по истечении контракта я вряд ли пошел бы «на третий срок». Я наемный менеджер и считаю, что те задачи, для решения которых я приходил в СОГАЗ, исполнены. Несколько недель назад мне поступило предложение перейти на работу в одну из крупных финансовых структур. Мне это предложение показалось интересным, и нужно было быстро принимать решение. К тому же в этом году СОГАЗ завершает реализацию своей четырехлетней стратегии развития, все основные параметры которой уже сейчас успешно выполнены. На мой взгляд, будет логичным, если новая долгосрочная стратегия будет и разрабатываться, и реализовываться уже с новым руководителем. Мы предметно обсудили это с акционерами и советом директоров СОГАЗа, и они меня в этом решении поддержали.

– Вы говорили, что уже давно подготовили список своих преемников на случай ухода из компании. Антон Устинов был в этом списке? Почему выбор в итоге пал именно на него?

– Конечно, был, и я рад, что после тщательного изучения акционеры остановились именно на его кандидатуре. Это назначение поддержал и Алексей Борисович Миллер, председатель совета директоров СОГАЗа. Считаю, что кандидатура Устинова – это идеальный вариант для компании. Антон Алексеевич очень профессиональный человек с огромным опытом работы на самом высоком государственном уровне. К тому же у него прекрасное знание топливно-энергетической отрасли, которая для СОГАЗа всегда являлась одной из ключевых. Я убежден, что под руководством Антона Устинова СОГАЗ выйдет на новый успешный этап своего развития.

– Не опасаетесь, что с приходом нового руководителя компанию начнет «трясти», как это нередко бывает в таких случаях?

– Уверен, что этого не случится. СОГАЗ – не та компания, которая зависит от одного человека. В СОГАЗе на сегодняшний день собрана самая профессиональная на страховом рынке команда, которая прекрасно знает свое дело. Результаты работы этой команды – первое место по многим важнейшим финансовым показателям, беспорное лидерство на рынке корпоративного страхования, а также выдающиеся успехи в рознице и в банковском канале. Большинство действующих сотрудников пришли в компанию в период моего руководства, остальные работают в СОГАЗе уже многие годы, поэтому я знаю, о чем говорю. Не сомневаюсь, что у команды СОГАЗа все будет хорошо, и искренне желаю ей новых успехов.

– Не секрет, что вы лично курировали в СОГАЗе работу с крупнейшими клиентами, многие из них пришли в компанию благодаря вам. Нет опасений, что с вашим уходом СОГАЗ может лишиться и существенной части портфеля?

– Одной из моих главных задач в СОГАЗе было создание такой системы управления, при которой уход любого топ-менеджера не отразился бы на бизнесе и на стабильности работы компании. Полагаю, мне это удалось. По многим направлениям бизнеса СОГАЗ является признанным лидером рынка, обладает уникальным опытом и экспертизой. Клиенты выбирают СОГАЗ не потому, что в нем работают те или иные люди, а потому что уверены, что получают здесь качественную страховую услугу по адекватной цене. И мой уход на это никак не повлияет. При этом я прекрасно понимаю, что руководитель – это лицо компании, который представляет ее на высоком уровне, и что в работе с крупными клиентами личные контакты играют важную роль. Поэтому в последнее время мы вместе с Антоном Устиновым провели около ста встреч с ключевыми партнерами

СОГАЗа, на которых приходится примерно 70% бизнеса компании. К слову, все они подтвердили готовность продолжать и развивать сотрудничество с СОГАЗом. На самом деле, такого процесса преемственности, который произошел по факту в СОГАЗе, я давно не видел на рынке.

– Когда появится официальная информация о вашем новом проекте?

– Думаю, в апреле. Мне еще необходимо передать некоторые текущие дела до выхода на новую работу.

Справка «Известий»

Сергей Иванов родился 23 октября 1980 года в Москве. В 2002 году окончил Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ по специальности «Финансы и кредит».

В 2002–2003 годах работал экспертом, ведущим специалистом департамента привлечения инвестиций ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация», в 2003–2004 годах был главным экспертом управления по международным проектам ОАО «Газпром».

В 2004 году пришел на работу в Газпромбанк. В 2004–2005 годах занимал должность помощника председателя правления, в 2005–2008 годах – вице-президента, в 2008–2009 годах – первого вице-президента, в 2009–2011 годах – зампреда правления Газпромбанка. С апреля 2011 года до последнего времени был председателем правления АО «СОГАЗ».

Под руководством Сергея Иванова СОГАЗ вошел в список ста крупнейших российских компаний (по версии «Эксперт-400»). С 2010 года капитал группы «СОГАЗ» по МСФО вырос почти 2,5 раза, до 71 млрд рублей, активы – в 2,6 раза, до 211 млрд рублей, объем страховых сборов – в 2,8 раза, до 141 млрд рублей, чистая прибыль – в 3,8 раза, с 5,8 млрд в 2010 году до 22 млрд в 2015 году. Доля группы «СОГАЗ» на рынке, по данным

ЦБ РФ, за этот период выросла с 9% до 13%. За последние пять лет число корпоративных клиентов АО «СОГАЗ» увеличилось с 25 тыс. до 85 тыс.

Источник: [Известия](#) , 01.04.16