

Глава петербургской страховой компании «Помощь» Александр Локтаев рассказал «ДП», почему контроль Центробанка над рынком ужесточается с каждым годом и какие ошибки системы оздоровления банков будут учтены с появлением санации на страховом рынке, а также об опыте возвращения отнятой регулятором лицензии.

– Регулирование страховой сферы в последний год стало более жестким?

– Требования Центробанка как к банкам, так и к страховым компаниям изменились. В этом есть рациональное зерно: количество финансовых организаций, которое у нас было и остается в стране, слишком велико. Активы многих из них недостаточно качественны, а резервы невелики, и они не обеспечивают надежности своим вкладчикам или клиентам.

Мне кажется, логика регулятора обусловлена еще и тем, что с 2017 года банкротство страховых компаний планируется передать АСВ. Сегодня процесс банкротства курирует ЦБ. На санацию банков выделяются огромные деньги из бюджета. Если ЦБ до введения этого закона о курировании АСВ банкротства страховых компаний не наведет порядок на рынке, то налогоплательщики будут оплачивать в итоге «дыры» не только банков, но и страховых компаний. По моему предположению, именно поэтому регулятор сегодня активно предъявляет более жесткие требования.

– Что могут означать для страхового рынка глобальные перемены в процедуре санации банков? Будет ли санацией страховых компаний заниматься ЦБ, а не АСВ?

– При новой системе клиенты страховых компаний будут более защищены. Банки отчисляют в компенсационный фонд АСВ проценты. Наверное, страховщики тоже будут что-то отчислять, а иначе из каких средств закрыть эти «дыры»? Другой вопрос в том, что, может быть, их уже и не останется. Центробанк ведет сейчас эффективную работу по предотвращению появления «мыльных пузырей» на рынке, и, возможно, такие случаи просто сократятся до единичных, а может, и до нуля.

– Как вы думаете, сколько игроков останется на российском страховом рынке через 2–3

года?

– Было 500 страховых компаний, из них 150 уже ушло. По нашим оценкам, останется 200 компаний максимум.

– Вам в конечном счете удалось вернуть лицензию после ее приостановки ЦБ. Возвращение лицензии по такой схеме может стать распространенной практикой или это останется исключением?

– Наш случай – четвертый за все время. Ранее были возобновлены лицензии «Федеральной страховой компании» в декабре 2013 года, СК «АСКО-Жизнь» в июне 2015 года, а также компании «Региональный страховой центр» в августе 2015 года.

На имущественные виды страхования лицензию вернули только нам и «Региональному страховому центру», но эта компания не входит в топ-100 и относится к малоразмерному классу.

– Почему компания выполнила требования ЦБ к качеству своих активов только после приостановки лицензии?

– Когда это все произошло, мы находились в процессе выполнения требований ЦБ и планировали завершить работу по повышению ликвидности активов до 30 сентября. Этот план был согласован с регулятором. Но 10 сентября вышел приказ о приостановлении лицензии. Нам не хватило двух рабочих недель для того, чтобы дорегистрировать недвижимость и открыть счет для хранения активов в спецдепозитарии Сбербанка, который ежедневно следит за составом и структурой активов, принимаемых в покрытие. К тому же у Центробанка, по сути, не было статистики, по которой страховщик в срок выполнял его требования, и, скорее всего, регулятор этого от нас просто не ждал.

– Как вы оцениваете ущерб от приостановки лицензии?

– Наверное, правильнее говорить не об ущербе, а об упущенной выгоде. Мы ее оцениваем в 1,5 млрд рублей за период с сентября 2015 года по апрель 2016 года включительно. Я говорю про апрель, потому что действие временной администрации было прекращено только в мае, и ее присутствие, конечно, не способствовало заключению новых договоров.

– Ощутили ли вы отток клиентов?

– Клиенты, которые нас знают давно, понимали нашу ситуацию, но новым клиентам объяснить это было достаточно тяжело. Договоры, которые должны были пролонгироваться в конце 2015 года, мы не смогли перезаключить. Мы не имели права. Но теперь ничто не мешает нам возобновить эту работу на будущий год.

– Были ли у вас сокращения в связи с приостановкой лицензии?

– В условиях приостановки лицензии, отсутствия взносов и необходимости выплаты убытков у нас была необходимость сокращать расходы. С наиболее неэффективными сотрудниками мы попрощались, часть людей временно отправили в отпуск, части персонала сократили рабочее время. Наверное, около 25% работников мы сократили. Но нам удалось сохранить основной костяк.

– Недавно был подписан закон о создании Национальной перестраховочной компании (НПК). Она сможет решить проблему обеспечения перестраховочной емкости?

– Речь идет о том, что с 2017 года 10% от каждого взноса будет отдаваться единому перестраховщику. Это курс на самодостаточность рынков в целом и самодостаточность России от другого мира. Сегодня все перестраховываются на Западе, потому что российских емкостей не хватает. Хватит ли ресурсов у единого перестраховщика? Я, честно говоря, сомневаюсь.

Также сегодня меняются требования к экспертным агентствам: с 2017 года оценки иностранных экспертных агентств не будут приниматься. Под большим вопросом окажутся иностранные перестраховщики, как сегодня оказались иностранные активы и банки, деньги на их счетах, рейтинги иностранных агентств и компании, имеющие иностранных конечных бенефициаров. Все идет к тому, что у нас все будет свое: своя перестраховочная емкость, свои рейтинговые агентства. Наверное, это правильно – мы не должны зависеть от других государств.

– Освобождаются ли на рынке новые ниши, в том числе в сегменте страхования строительно-монтажных рисков после ухода «Гефеста»?

– С уходом «Гефеста» освободилась ниша в первую очередь страхования инфраструктурного строительства. Это дает шансы как нам, так и другим страховщикам в конкурентной борьбе получить части этого портфеля. «Помощь», безусловно, нацелена завоевать какую-то долю в этом сегменте.

«Гефест» работал с крупными инфраструктурными заказчиками. Сегодня эти объекты остались без страховой защиты, хотя по закону компания, в которой введена временная администрация и приостановлена лицензия, должна отвечать по своим обязательствам. Но это вопрос уже к временной администрации «Гефеста», есть ли у страховщика возможность это делать. По нашим оценкам, все объекты, которые были защищены страховой защитой «Гефеста», сегодня находятся в зоне серьезного риска.

– Рынок строительно-монтажных рисков, несмотря на то что этот вид страхования исключили из сметы, будет расти?

– Динамика страхования строительно-монтажных рисков (СМР) неразрывно связана с объемом строительства. В 2015 году, согласно данным «Петростата», объемы стройки снизились, однако тенденция 2016 года – рост на 9,3% в Петербурге. Это хорошая динамика, которая дает перспективу страховщикам привлечь немало нового интересного бизнеса.

То, что СМР исключили из сметы – серьезный фактор падения этого вида страхования. Но отношение самих строителей к рискам изменилось. Заказчики строительства

включают в договор требование о том, что объект должен быть застрахован. В смете этого нет, но подрядчик за свой счет идет и страхуется.

– Каким клиентам вы отказываете сразу?

– Есть система оценки (андеррайтинга), у нас в этом накоплен опыт. Товарно-материальные ценности (ТМЦ) не берем. Также полностью закрыли такой вид, как ДСАГО (добровольное страхование автогражданской ответственности). Наши уже бывшие сотрудники привели нам клиентов по этому виду страхования из одного региона, где была выстроена очевидная мошенническая схема. Мы сочли, что в ней участвовала сотрудница нашей компании. И после ее ухода мы уже выплатили убытков на 20 млн рублей, еще 20 млн заявлено. Схема работает так, что, например, ржавый «москвич» бьет дорогую иномарку где-то в селе, куда сложно добраться, доехать, где круговая порука. Там сразу же подают в суд, получают исполнительный лист, и мы вынуждены платить большие деньги по копеечным полисам. Вообще не видим перспектив развития ДСАГО в стране. Также сейчас выборочно подходим к грузам, к морскому страхованию (страхование судов), к каско.

– Застройщики сейчас надежные клиенты?

– Крайне ненадежные. Объем строительства сильно упал. Сложно давать оценки, насколько эффективно работает этот механизм. Хотя, по-моему, ни одной выплаты по застройщикам еще не было. Может, время не пришло. Есть ряд строительных компаний, которые сегодня банкроты, но срок сдачи объекта еще не наступил. Но скоро сроки подойдут, и большой вопрос, что будет с этим сегментом рынка.

Есть планы по созданию компенсационного фонда, в который будут отчисляться денежные средства в объеме 1% сборов. Но другой вопрос, как этот фонд из Москвы будет контролировать застройщиков по всей стране.

А страховщики всегда есть на местах, они трясутся за свои деньги и смотрят, чтобы строительство завершилось в срок. И роль страховых компаний в этой системе очень важна: они должны быть между клиентом и фондом, как структура, оценивающая риск и работающая в интересах фонда.

– Какой сейчас должна быть стратегия среднеформатной страховой компании: концентрация на одном сегменте рынка или диверсификация?

– Наиболее логичным является концентрация усилий на конкретных областях, где компания обладает наибольшим опытом. Сейчас, когда мы наблюдаем снижение платежеспособного спроса, страхование, по мнению многих, не первоочередная необходимость. Естественно, пока у них что-то не сгорит или не обрушится. Бизнесу сегодня нужно выбирать свой сегмент. Многогранность и хватание любых рисков без разбора ради быстрых денег приведет к печальным последствиям. И сейчас не самое лучшее время для дополнительных инвестиций в открытие новых офисов. Эти издержки могут стать неподъемными для страховой компании.

– Для страхового рынка нынешний кризис более масштабный, чем кризис 2008 года?

– Я бы не назвал это кризисом, это новая жизнь. Для кого-то это кризис. Но те, кто всю жизнь работал в рамках закона, сегодня наконец-то дождались, что такими становятся все. Трудности есть, но мы к ним привыкнем.

О персоне

Александр» Локтаев

С 2002 по 2007 год – замначальника курса Санкт-Петербургского университета МВД России.

В 2008 году – старший оперуполномоченный отдела по борьбе с экономическими правонарушениями на Северо-Западной оперативной таможне ФТС России.

С 2008 года работает в ООО «СО «Помощь», с 2011 года занимает должность генерального директора компании.

О компании

Страховое» общество «Помощь»

Основано в 1995 году в Санкт-Петербурге. С 2007 года компания работает в Москве, в Краснодаре и Воронеже.

Уставный капитал компании – 480 млн рублей, активы – 2 млрд рублей.

Среди клиентов: «Мосинжпроект», ИФСК «АРКС», группа компаний «МонАрх», «НЭСК-электросети», АКБ «Транскапиталбанк».

Источник: [Деловой Петербург](#) , 25.07.16

Автор:  Лебедева В.