

*Председатель совета директоров ПАО «САК «Энергогарант» Андрей Зернов о персональном подходе, тенденциях и перспективах рынка страхования, а также проблемах ОСАГО.*

— Ваша компания начинала 25 лет назад как страховщик крупных рисков в энергетической сфере. Когда вы всерьез вышли на рынок розничного страхования физических лиц? Ваша сегодняшняя стратегия: на какой рынок вы делаете упор? Кажется, сегодня корпоративное страхование менее выгодно, чем страхование граждан?

— Еще в 1998 году нам стало ясно, что для того чтобы страховая компания работала успешно и стабильно, она должна иметь максимально широкую клиентскую базу среди юридических и физических лиц. Только в этом случае не возникает опасной концентрации бизнеса, когда события техногенного или природного характера могут разрушить бизнес и привести страховую компанию к катастрофическим убыткам при возникновении проблем у одного или у группы клиентов, сосредоточенных в одном регионе, в одной отрасли.

В настоящее время мы придерживаемся стратегии по увеличению доли клиентов — физических лиц в нашем портфеле до 50%. Мы всегда были и остаемся в первую очередь корпоративным страховщиком, умеющим, надеюсь, лучше других компаний-конкурентов выстраивать гибкие программы риск-менеджмента и индивидуальной страховой защиты для каждого клиента — юридического лица. Но реалии нашего рынка сейчас таковы, что идет очень серьезное укрупнение и огосударствление всей нашей экономики. Поэтому очевидно, что для повышения надежности страховой компании и получения гарантии ее дальнейшего роста и развития необходимо максимально диверсифицировать свой бизнес не только по регионам, клиентам и типам рисков, но и по группам клиентов — физических и юридических лиц. Сейчас за всех клиентов по добровольным видам страхования идет очень жесткая борьба, поэтому нельзя сказать, какой бизнес более выгоден — с физическими или с юридическими лицами, главное, чтобы компания его правильно строила и контролировала.

— Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке страхования? Кризис позади? Впереди — полоса роста?

— Любой финансовый институт, в том числе и страхование, — это производная от экономики. Реальная экономическая ситуация в стране сейчас достаточно сложная. Поэтому страхование не может одно воскреснуть, как Феникс из пепла, без нормализации всей экономики. Мы считаем, что на страховом рынке еще много проблем, которые нужно решить, чтобы можно было сказать о завершении кризиса.

— По вашим ощущениям, повышается ли склонность российских граждан и компаний к страхованию или в связи с кризисом откатилась назад и застыла на низком уровне?

— Финансовая грамотность граждан и компаний в отношении необходимости заключения договоров страхования за последние годы значительно выросла. Проблема только в одном: за пределами Москвы и Санкт-Петербурга у наших граждан и зачастую у предприятий катастрофически не хватает денег даже на самые насущные нужды. В такой ситуации спрос на страховые услуги остается невысоким.

— За последние 4 года число страховых компаний сократилось более чем вдвое, ликвидировано более сотни страховщиков. Конкуренция на рынке в результате выросла или сократилась? Вы ожидаете продолжения такой же политики ЦБР по сокращению числа участников рынка?

— Да. Политика ЦБ на рынке сохранится. Конкуренция среди страховщиков все последние годы только растет. ЦБ ведет себя жестко и последовательно. В текущей ситуации действительно даже хорошим небольшим страховым компаниям очень сложно обеспечить себе дальнейший рост и развитие. Поэтому мы и видим в последнее время большое количество клиентов и команд-страховщиков, которые вынуждены переходить на обслуживание и/или объединяться с другими, более крупными и серьезными компаниями на рынке.

— Какие виды страхования представляют для компании основной интерес в ближайшие годы?

— Все виды добровольного страхования для нас интересны. Это и страхование имущества, строительно-монтажных работ, грузов, ответственности и даже автокаско. Перефразируя известную пословицу, можно сказать: нет плохих видов добровольного страхования, есть страховщики, которые ими не умеют заниматься.

— Какие из новаций в страховании компания готова активно развивать – электронные полисы, интернет-продажи, телемедицина, телематика и т.д.?

— Мы приветствуем любые инновационные продукты и готовы их активно развивать. Но в текущей ситуации, когда на рынке, особенно в некоторых регионах, активно развиваются мошеннические и даже криминальные структуры, связанные со страхованием, мы стараемся все-таки фокусировать свою работу на конкретных клиентах, обеспечивать им качественный и персональный сервис. С нашей точки зрения, в России сейчас нельзя построить успешно работающую интернет-страховую компанию по большинству классических страховых продуктов – мошенники очень быстро ее обанкротят. Поэтому наша позиция состоит в том, чтобы не заменять совсем классические продукты инновационными, а дополнять их и комбинировать.

— У компании довольно обширная региональная сеть. Не планируете ли вы ее сокращение в связи с переходом на новые, безбумажные технологии? Или будете расширять и в дальнейшем?

— Страховщик как врач. Несмотря на успехи телемедицины, все-таки никто не предлагает никому лечиться по телевизору, если есть возможность персонально обратиться к врачу, который уже может на хорошей аппаратуре оперативно произвести все необходимые исследования и манипуляции.

Так и мы не планировали никогда и не планируем сейчас никакого сокращения работы нашей региональной сети.

Единственное, что может изменить наши планы, – это сохранение текущей ситуации в большинстве регионов, где автоюристы, мошенники и некоторые судьи организовали преступные сообщества по выкачиванию денег из страховщиков.

Сейчас большинство страховщиков серьезно обсуждают отказ от лицензии ОСАГО, а некоторые из компаний уже это сделали. Нам бы очень не хотелось идти на этот шаг, но если ситуация на рынке ОСАГО в ближайшее время не изменится, то мы тоже вынуждены будем на него пойти, что, конечно же, может за собой повлечь сокращение некоторых региональных подразделений, специализирующихся на страховании ОСАГО.

— Вы считаете, что с принятием нового закона о натуральном возмещении по ОСАГО

проблема с автоюрисстами будет решена или просто приобретет новые формы?

— Ничего натурального возмещение убытков по ОСАГО не решило и не может решить. Средний возраст автомобилей, которые у нас эксплуатируются, особенно в регионах, может превышать 5 лет. Это означает, что износ таких транспортных средств также превышает 50%. Выплачивая за ремонт таких транспортных средств без учета износа, с жестким условием по установке только новых запасных частей, страховщик автоматически повышает свою убыточность, которая по ОСАГО и так уже в большинстве регионов зашкаливает за все разумные рамки.

Поэтому по ОСАГО нужно в первую очередь сейчас разбираться с мошенниками, менять судебную практику, отменять драконовские штрафы и повышать в некоторых регионах территориальные коэффициенты. Только комплекс этих мер позволит сохранить рынок ОСАГО.

Источник: Профиль, 25.09.2017