



*Страховой рынок к концу года вырастет на 20%, но прогноз на 2012 год пессимистичней, заявил в интервью BFM.ru генеральный директор компании «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Раковщик.*

Предварительные итоги текущего года свидетельствуют о бурном росте страхового рынка в России, что, по мнению г-на Раковщика, в значительной степени объясняется тем, что год 2011 стартовал с весьма низких позиций предшествующего года. Глава компании «РЕСО-Гарантия» полагает, что в 2012 году нынешние темпы роста снизятся. Экономическая ситуация не позволит существенно развиваться главному драйверу индустрии – автокредитованию. А в некоторых специфических сегментах рынка, таких как страхование полетов в космос, не исключены серьезные потрясения. Напротив, вступление России в ВТО никаких катаклизмов отечественной страховой индустрии не сулит, считает Дмитрий Раковщик.

В эксклюзивном интервью BFM.ru гендиректор РЕСО также рассказал подробности о покупке четверти акций компании «ВСК» и дальнейших перспективах отношений с французским инвестором АХА, который не воспользовался опционом на выкуп 100% акций РЕСО. Помимо этого, глава одной из крупнейших российских страховых компаний высказал мнение о том, как министерства принимают решения по ключевым вопросам отрасли, оценил долю мошенничества в обращениях за возмещением по ОСАГО и поделился сомнениями относительно новаций в отношении новой системы прохождения техосмотра и оформления ДТП по европротоколу.

– 2011 год наверняка назовут годом катастроф. В первом полугодии – тройная катастрофа в Японии; прямо сейчас – катастрофическое наводнение в Таиланде, какого не было полвека. Плюс арабские революции, ударившие, среди прочего, по туризму и авиаперевозкам. Плюс непрерывные происшествия с российскими ракетами и спутниками. Все это должно было бы лечь тяжелым бременем на страховую индустрию, чего, по-видимому, не наблюдается. В чем тут дело? Как вообще коррелируют подобные природные и техногенные катастрофы с самочувствием страховой индустрии?

– Понятно, что страховщики активно участвуют в урегулировании убытков, о которых вы говорили, может быть, только за исключением революционных ситуаций, при которых вряд ли покрытие распространялось на эти случаи. В целом, у меня нет ощущения, что мировой страховой рынок серьезно пострадает от названных событий. Его емкость настолько велика, что события перерабатываются и поглощаются этим рынком достаточно спокойно, это не экстренные ситуации. Хотя ясно, что за «Фукусиму» придется заплатить очень много, за наводнение тоже придется заплатить очень много – это как раз типичные страховые события. Индикатором состояния дел является поведение мирового перестраховочного рынка, потому что первые, кто страдают, – это крупные перестраховочные корпорации, которые участвуют в убытках по всему миру. Сейчас, после состоявшихся традиционных встреч в Баден-Бадене, которые предвосхищают период массового возобновления договоров перестрахования для российских компаний, в частности, крупных, – нет ощущения, что рынок сильно изменился, стал жестче или что тарифы на нем вырастут.

Это говорит о том, что рынок переживает достаточно спокойно эти события. А что касается наших внутрироссийских приключений в аэрокосмической отрасли, мне тут достаточно сложно судить, потому что компания не участвует в этих процессах, и это принципиальное решение было в свое время принято. Был момент, что мы даже начали сожалеть об этом, потому что стабильно все доставлялось, куда надо, и улетало, куда надо. Но с недавнего времени мы поняли, как все волнообразно развивается, и утвердились еще раз в своем решении.

Страховой рынок это переживает, потому что все эти риски «размазаны» на большое количество перестраховочных компаний. Вопрос, как были застрахованы эти спутники или последний аппарат, потому что я прочитал с удивлением для себя, что застрахован он был на полтора миллиарда рублей, а стоимость его называется не менее пяти. Хочется понять: а что, 3,5 млрд будет бюджет покрывать? Зачем тогда нужно такое страхование?

Насколько мне известно, игроков на этом рынке в России становится все меньше и меньше, потому что невозможно будет получить покрытие за приемлемые деньги, то есть за деньги, которые хочет заплатить Роскосмос за это страхование на Западе, чтобы эти риски перестраховывать. А держать их внутри российского рынка тоже будет невозможно из-за того, что емкость его ограничена, а риски огромны. Поэтому здесь я жду серьезных потрясений, серьезных проблем. И так уже конкурсы на страхование спутников проходят с участием двух компаний: «Росгосстраха» и «Ингосстраха», которые бьются между собой, но уже не очень активно.

### ***Пессимистический прогноз на 2012 год***

– Какими вам представляются предварительные итоги нынешнего года для российской страховой индустрии и чего вы ожидаете от 2012 года?

– Итоги года подводить рано, пока нет данных ФСФР. Но интуитивно – рынок растет; понятно, что он должен был расти, поскольку стартовал с довольно низких позиций 2010 года. Потому что в 2010 году, по сравнению с 2009 годом, его рост был нехарактерно низкий, порядка 5–6%. А в 2011 году, по результатам полугодия, рынок вырос практически на 18%, отыгрывая медленный рост, который был в 2010 году. Думаю, что так страховой рынок его и закончит, – рост примерно в 20% будет.

Если говорить о прогнозе на следующий год, мы достаточно пессимистично относимся к поддержанию такого роста, потому что он обеспечен низкой стартовой позицией. Никаких ключевых изменений, которые привели бы к более быстрому росту, не вижу. Драйвером все равно остается автомобильное страхование. Есть ощущение: экономическая ситуация такова, что не видно причин для сильного роста автокредитования в следующем году. Либо ставки будут выше, либо более тщательно банки будут подходить к отбору заемщиков. Риски дефолтов будут превалировать над желанием употребить денежную массу для такого достаточно рискованного вида кредитования. Это, конечно, не бланковый кредит, не потребкредит, но в то же время залог автомобиля в качестве залога все-таки вызывает больше сомнений у банков, нежели недвижимость. Поэтому, с точки зрения безопасности, банки будут осторожны – это раз.

А во-вторых, мне кажется, что будет недостаточно ресурсов для роста автокредитования. Примерно 35–40% автомобилей продается в кредит и, соответственно, они страхуются в обязательном порядке. Если эта доля будет снижаться, сильного роста автострахования наблюдаться не будет, значит, это депрессивно скажется на всем рынке.

Новые виды, такие как страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов, все-таки по емкости сильно уступают любым автомобильным видам, плюс продолжается борьба за размер страховой премии.

Достаточно сильное промышленное лобби пытается всеми силами еще не рожденный вид страхования похоронить – не политическими, так экономическими методами. С удивлением узнали о том, что Министерство экономического развития вдруг отказалось от своей подписи под согласованием тарифов, которые уже были подписаны премьер-министром. Я не знаю, как работает на этом уровне механизм согласования и можно ли после того, как премьер-министр подписал документ, взять и поменять что-то в своих представлениях, но факт остается фактом. Это случилось, это объявлено, это все знают.

Рассчитывать рынку на этот молодой вид [страхования] как на некий значительный драйвер роста достаточно сложно, поэтому я бы пока оставил его в стороне. А во всем остальном все будет развиваться, как развивалось; потребитель будет приобретать товары (автомобили и недвижимость), значит, страхование в этом секторе будет развиваться. Не будет или затормозит, или условия кредитования будут таковы, что это не позволит ему широко использовать кредитные ресурсы – значит, все будет некоторым образом стагнировать.

Значительного роста в добровольном медицинском страховании и в страховании имущества юридических лиц, честно говоря, взять неоткуда в принципе. В части ДМС, на наш взгляд, все, кто хотел приобрести этот вид страхования, его приобрели, – я имею в виду корпоративных клиентов. И сейчас основные задачи всех компаний, в том числе и нашей, – это удержание и пролонгация этих договоров на следующие сроки, что никогда не бывает со значительным ростом премий, поэтому рынок в этом смысле будет вести себя достаточно ровно. Что касается имущества юридических лиц, крупные корпорации тоже все обеспечены страхованием, а выход на средний и мелкий бизнес крайне затруднен, потому что не воспринимают пока еще наши предприниматели страхование как один из реальных экономических способов защиты своих интересов. Поэтому здесь особого прорыва не видим, хотя понятно, что будущее рынка страхования юридических лиц, имущества – это как раз поглощение, включение этого сектора.

### ***От ошибок топ-менеджеров надо страховаться***

– Как вы относитесь к идее страхования ошибок руководства госкорпораций, с которой в конце сентября выступило Минэкономразвития?

– Это не новый вид страхования. На рынке уже давно существует страхование

ответственности директоров. Чаще всего оно применяется при страховании ответственности членов совета директоров крупных корпораций. На самом деле, ни одна уважающая себя зарубежная компания не позволит себе не приобрести этот вид страхования. Существуют специальные перестраховщики под этот вид, и отработаны уже давно и риски, и исключения из покрытий, и часто довольно это применяется. К сожалению, часто работают эти полисы. Поэтому всеми силами бы поддержал, тем более, что при всем уважении к людям, которые занимают теперь эти должности, чаще всего они не очень хорошо знают внутреннюю структуру той корпорации, которую они возглавляют.

– Например, покупка Банка Москвы?

– К примеру, да. Не очень понятно, что приобреталось. И все неприятности возникают потом. Поэтому да, надо, наверно, так делать, это правильно и это существенно защитит потребителя услуг этой корпорации или инвестора.

– С точки зрения бизнеса, тут есть деньги?

– Не очень много, премии очень невысокие: все-таки презюмируется, что люди, которые возглавляют такие ответственные направления, не совершают ошибок или совершают их не систематически. Потому что если они это делают, тогда надо, наверно, в консерватории что-то поправлять...

– Почти 18 лет шли переговоры о вступлении России в ВТО, еще 9 лет составит отсрочка с появлением здесь филиалов иностранных страховых компаний, 27 лет – это достаточный срок, чтобы внутренний рынок подготовился к конкуренции?

– Ничего кардинального для российского рынка приход филиалов иностранных страховых компаний не принесет – просто все, кто хотел, уже здесь находятся. Вы, кстати, адресуете свой вопрос к компании, которая имеет значительную долю иностранного капитала и может считаться некоторым образом дочерней компанией уже [французский страховщик АХА в декабре 2007 г. купил 36,7% «РЕСО-Гарантии»]. Я не жду здесь никаких серьезных изменений, даже если бы переходный период был сокращен до одного-двух лет. Потребителю это принесет только плюс в случае

нормальной работы регулятора, потому что сразу надо оговаривать возможность оспаривания решений, судебных исков по месту нахождения страхователя, а не головного офиса страховой компании из Южной Африки.

Но я не предполагаю, что даже этот 9-летний переходный период существенно увеличит количество игроков на нашем рынке, потому что все-таки те международные компании, которые здесь присутствуют, в основе их модели бизнеса как раз заложен интернациональный бизнес, то есть присутствие на многих территориях. А компании, которые не захотели сюда приходить, они и не пришли в иные страны, которые давно уже открыты для страховщиков, включая и крупные. Не будет здесь революции, но если их технологии, которые не являются какими-то исключительными, мало отличаются от наших, их мощность – с точки зрения накопленных резервов и возможности качественно оказывать страховые услуги будут здесь востребованы, – прекрасно. Мне кажется, что это не ухудшит ситуацию, а только улучшит. Кто не сможет выдержать борьбу, тот займется чем-то другим. Не надо драматизировать.

### ***Зачем РЕСО купила четверть акций ВСК***

– Незадолго до своего 20-летия «РЕСО-Гарантия» купила 25% плюс одну акцию ВСК. Назывались цифры, что компания станет, таким образом, второй розничной сетью, улучшит свои позиции по ключевым видам страхования. Вопрос: а в чем, если пользоваться избитым театральным термином, сверхзадача? Сделка совершена только ради расширения доли на рынке или была какая-то более глобальная цель?

– Увеличение доли, а стало быть, и прибыли – это и есть сверхзадача любой коммерческой структуры. Но доля сама по себе – не самоцель. Самоцель – попытаться извлечь максимальный эффект от этого взаимодействия, потому что пока не могу назвать это слиянием, 25+1 одна акция – это все-таки приобретение запретительного пакета. «РЕСО-Гарантия» не управляет компанией «ВСК», как ВСК не управляет «РЕСО-Гарантией»; сейчас будем пытаться достигать максимального синергетического эффекта. Он может заключаться в том, что наши модели продаж и построения бизнеса разные. Мы – типичная агентская компания. Доля наших агентских продаж превалирует над долями во всех других линиях бизнеса. Мы продаем, прежде всего, через сеть агентов – разных по степени подготовленности, по организационно-правовым формам (это и брокеры, и физические лица, и индивидуальные предприниматели – спектр очень широкий).

ВСК сильна своим взаимодействием с банками, то есть банковский канал для этой компании – один из основных. Плюс достаточно сильные позиции в корпоративном страховании. Мы видим это в результате, но еще не достаточно хорошо знакомы с внутренней кухней, чтобы сказать, почему это так, то есть на чем базируются эти успехи. Но, даже понимая, что они существуют, задача заключается в том, чтобы не потерять эти тайные или не очень знания, а все это увеличивать и приумножать. Мы будем сохранять свой способ продвижения продуктов, ВСК будет, как мы надеемся, сохранять свой. Оттого, что мы будем это координировать, делать, сохраняя некую конкуренцию между собой, – и будем не доводить ее до степени ожесточения, потому что нет ничего более ожесточенного, чем внутренняя конкуренция, – мы надеемся на достижение значительного синергетического эффекта и роста продаж как одной, так и другой компании.

Редко в подобной ситуации работает формула  $1+1=2$ . К сожалению,  $1+1$  в такой ситуации получается 1,5, 1,2, иногда 0,8. Наша задача, как РЕСО, так и ВСК, чтобы  $1+1$  максимально стремилось к 2. Тогда действительно это будет вторая компания на рынке по объемам и по своей розничной сети. Какую стратегическую задачу мы поставим для объединенной компании, если будут происходить дальнейшие шаги по поглощению, это сейчас сказать сложно. Какая модель будет взята за основную, будем ли мы сохранять бренды, я пока не могу ничего об этом говорить по причине того, что просто нет таких решений, так далеко еще не выстроены планы. Знаю только, что это приобретение компании, которая наиболее близка, с точки зрения своей истории развития: она тоже развивалась, не используя существенных ресурсов, внешних вливаний значительных и не имеет за плечами крупную промышленную корпорацию. В этом смысле наши пути развития достаточно близки, плюс очень сильно влияние создателей как в «РЕСО-Гарантии», так и в ВСК, которые продолжают сохранять с ней тесные связи и в значительной степени определяют стратегию и даже тактику компании на рынке.

Ближайшая задача – надо попытаться минимизировать расходы, используя ресурсы друг друга. Я имею в виду административный расход двух компаний, потому что это сейчас выходит на первый план для российских компаний, они обременены существенными затратами, которые не несут иностранные страховщики. Мы тратим в относительных величинах гораздо больше, чем тратят наши коллеги за рубежом. Здесь у нас есть возможность за счет экономии масштаба получить снижение этих расходов. Плюс мы можем использовать свои синергетические возможности для влияния на обязательные виды страхования, потому что занимаем в них значительную долю, и можем определять некоторым образом политику и правила поведения, что было бы очень важно для нас и рынка в целом.

– Если этот синергетический эффект начнет работать, вы не исключаете дальнейшего

приобретения долей ВСК?

– Мне трудно это комментировать, это решение всегда будет за акционерами. Но, не задумываясь об этом, не надо было и начинать.

– Французский партнер АХА одобрил сделку, но не воспользовался опционом, срок которого истекает в конце года, по доведению своей доли в компании «РЕСО-Гарантия» до 100%. Это окончательное решение? Как будут в дальнейшем строиться отношения с АХА?

– Отношения с французским партнером строятся на основании межакционерного соглашения, которое предусмотрело и этот вариант. Что касается опциона АХА в 2011 году, можно с вероятностью, близкой к 100%, говорить о том, что АХА не воспользовалась этим правом. Тем не менее, у АХА всегда сохраняется возможность докупать доли в «РЕСО-Гарантии», но, естественно, после согласования новых параметров сделки. То есть мы вступаем в следующую фазу переговоров с нашим уважаемым французским партнером. Никто не обязывает АХА делать дальнейшие шаги по приобретению долей, нам достаточно комфортно работать с этим инвестором, потому что он квалифицированный, вполне вписался в структуру управления компании, потому что совет директоров очень продуктивно работает, и его комитеты оказывают существенное влияние и пользу менеджменту компании в решении тактических задач.

Насколько я понимаю, АХА устраивает положение миноритарного акционера, что редко встречается на российском рынке, потому что «РЕСО-Гарантия» является чемпионом по выплате дивидендов среди российских компаний. Сможем ли мы в дальнейшем, с учетом наших обязательств по приобретению доли в ВСК, поддерживать такую дивидендную политику, сказать сложно, это решение – на акционерах, которые будут принимать его в ближайшее время. Но, поскольку французская сторона сделку по приобретению доли в ВСК одобрила, мы рассчитываем на согласованную политику акционеров в этом вопросе. Понятно, что для АХА после вступления РЕСО в сделку с ВСК, ситуация определенным образом поменялась, и сейчас речь пойдет о несколько другой компании, нежели о той, опционы на которую у нее были возможности реализовывать. Поэтому акционеры РЕСО готовы к этим переговорам, и они начнутся в ближайшее время.

***Надо ли было «подвязывать» страховщиков к техосмотру?***



– От корпоративных проблем – к тем, которые, возможно, более всего волнуют ваших клиентов. Что скажете о новом порядке техосмотра, который вступает в силу с января 2012 года?

– То, что в техосмотре надо было наводить порядок, это понятно и правильно. Я не очень понимаю, почему надо было «подвязывать» страховые компании и страховой рынок к решению этой задачи, которая сама по себе очень мало коррелирует со страхованием. Можно, конечно, проследить некие логические параллели: чем в лучшем состоянии находится автомобиль, тем менее он аварийный. Проблема заключается в том, что крайне сложно доказать, что автомобиль находился в таком аварийном состоянии, потому что не вовремя был пройден техосмотр, и это стало причиной ДТП. Маргинальным будет количество таких выигранных исков, и не надо на это рассчитывать.

Мне кажется, что существует отработанная система, и надо было делать ее более современной, потому что нет никакой проблемы посмотреть, какой парк автомобилей имеется в Российской Федерации, и наложить эти сведения на информацию о том, какие из них прошли техосмотр, а какие не прошли, и всем тем, кто не прошел, разослать уведомление, что они должны такую-то сумму штрафа, предусмотренного Административным кодексом. Зачем для этого надо было делать сложную конструкцию с включением страховых компаний или страхового рынка в контроль за проведением техосмотра, сказать сложно.

Но что произошло, то произошло. Реализовывать эту задачу надо. Мы будем в нее включаться с 1 января 2012 года. Мы будем пытаться помогать нашим клиентам проходить техосмотр в удобных для них местах, будем поддерживать вновь открывающихся операторов техосмотра, вновь загружать свои мощности, чтобы не было очередей, чтобы все было быстро, профессионально и качественно. Вот как я вижу задачу страховщиков в этом процессе. И ничего другого. Управление пунктами технического осмотра, создание большой сети таких пунктов – мне кажется, это совершенно не коррелирующие со страхованием задачи. У этих организаций есть своя ассоциация, она должна управлять и координировать их деятельность, как это делает Российский союз автостраховщиков в отношении страховых компаний.

***Каждое десятое обращение за возмещением по ОСАГО – мошенническое***

– Генпрокуратура РФ предложила Минфину упростить процедуру оформления страховыми компаниями документов о ДТП. Это реализуемая задача в близкой перспективе?

– Дискуссия на эту тему о европротоколе, то есть возможности оформления ДТП при определенных условиях без привлечения органов ГИБДД, и о росте суммы убытков, которая будет покрываться этим способом оформления, ведется давно. Некоторым кажется, что это панацея от дорожных пробок в Москве, что только из-за этого в Москве образуются пробки. Наверно, будет некое разочарование, когда станет понятно, что не это – основная проблема дорожного движения. Хотя если две полосы из трех имеющихся заняты, люди часами ждут прибытия экипажа, который должен зафиксировать повреждение, наверное, это плохо.

Сейчас оформлять таким образом ДТП тоже можно, ограничение [суммы ущерба] составляет 25 тысяч рублей. Предлагается 50 тысяч. При 25 тысячах, в частности по нашей компании, количество ДТП, оформленных таким образом, составляет 3%, а сумма выплаченных денег по этой технологии оформления не превышает 1%. При этом средняя выплата в ОСАГО ниже 25 тыс. рублей, это означает, что их могло бы быть значительно больше уже сейчас. Но есть некий правовой нигилизм, потому что люди не уверены, что в такой ситуации они смогут получить возмещение от страховщиков. Что бы мы ни делали, как бы мы это ни пропагандировали, пока это не откладывается в умах наших сограждан. А увеличение этой суммы, наверно, чуть-чуть поменяет ситуацию, уже не будет так страшно ошибиться, поскольку мы с вами не являемся профессионалами в определении ущерба. Поэтому поднять эту планку – означает дать людям возможность более смело принимать решения.

Но это не избавит от сомнения, что страховая компания не выплатит денег – это первое. И второе, почему страховое сообщество без восторга относится к этому, несмотря на то что все ездят по дорогам и все испытывают те же неприятные ощущения, ни у кого нет мигалок, никто не умеет ездить быстрее. Потому что если мошенника раньше сумма в 25 тысяч рублей интересовала в определенной степени, то сумма в 50 тыс. рублей будет интересовать гораздо больше. Простая арифметика – в два раза больше.

Важное дополнение, которое мы пытались внушить законодателям: необходимо дать возможность страховым компаниям посмотреть оба автомобиля – не только автомобиль, который пострадавший заявил к возмещению в страховую компанию, но и

автомобиль – причинитель вреда, чтобы можно было сопоставить эти повреждения на предмет того, могли они иметь место или нет. Услышаны мы не были, это довольно типичная ситуация.

Будем работать в тех условиях, в которых придется работать, будем пытаться максимально влиять на процесс, с точки зрения недопущения выплаты мошенникам, потому что выплаты мошенникам – это прямой путь к росту тарифов на ОСАГО. Это заблуждение, что мошенничество наносит удар прежде всего по страховой компании. Опосредованно через какое-то время, не очень продолжительное, это нанесет существенный удар по карманам всех наших автолюбителей.

– Какова ваша оценка доли мошенников в ОСАГО?

– 10–12%, несмотря на все меры борьбы, которые мы принимаем.

– Недавно Московский метрополитен застраховал подвижной состав от угона. После этого наш портал опубликовал обзор других случаев экзотического страхования. В Свердловской области депутатов страховали от изнасилования и попадания посторонних предметов в горло. В Томской области – от укусов клеща, причем страховым случаем считалось «обнаружение клеща на одежде и теле». Как вы относитесь к подобной страховой экзотике?

– Видимо, я очень невеселый человек. Несмотря на то что первая лицензия компании «РЕСО-Гарантия», выданная в 1991 году, содержала такую фразу, что «выдается лицензия на все виды страхования, включая нетрадиционные», – вот с нетрадиционными видами страхования у нас плохо. Как-то так получается, что все 100 с лишним видов страхования, которые мы можем осуществлять в соответствии с нашей лицензией, они все какие-то очень традиционные. Единственное, что нам удавалось страховать в рекламных целях – похищение инопланетянами, но в этом, кстати, нет ничего нетрадиционного. Для Наоми Кэмпбелл ноги – это как для вас голова, это важно. Кто чем работает, тот то и страхует.

Информация о таких странных и нетрадиционных видах говорит о том, что хорошо бы, чтобы этот 9-летний период [после вступления России в ВТО] прошел быстрее, потому

что, может быть, влияние иностранных компаний на российский рынок, включая провинциальный, даст возможность людям покупать то, что им нужно, а не то, что им навязывают или для очень странных целей оплачивается, особенно бюджетными организациями, и под видом страхования, видимо, используется в каких-то других целях. Потому что не может являться страховым событием попадание клеща на одежду. Это неправильно, за это нельзя платить деньги. Вы клеща стряхнули, и ничего не произошло. Последствия [укуса], конечно, должны быть оплачены, но та модель, которая реализуется, говорит о том, что страхование используется как механизм для достижения другой цели. Что печально. В этом же ряду – страхование вагонов метро от угона. Хотя то же самое страхование в рамках РЖД совершенно оправданно, потому что вагоны таинственным образом исчезают, несмотря на то что едут строго по рельсам. Рельсов в стране много.

**Источник: BFM.ru, 17.11.11**

**Автор: Бакланов М.**