



СОГАЗ – единственный страховщик, который мог пострадать от введения западных санкций в отношении РФ. Однако акционеры компании в начале марта заблаговременно снизили долю «дочки» банка «Россия» – ООО «ИК «Аброс» – с 51% до 48,5%. В интервью «Ъ» первый зампред правления СОГАЗа Николай Галушин рассказывает о том, что на международных партнеров большее влияние может оказать не ситуация с Крымом, а падение очередного дорогого спутника или крупная промышленная авария.

«Я вообще не верю в режим санкций в отношении России»

– Как западные санкции по итогам присоединения Крыма сказались на бизнесе СОГАЗа? Как ведут себя международные партнеры группы?

– Введение санкций против России не сказалось на деятельности компании. Она работает в штатном режиме, а по итогам первого квартала 2014 года показывает значительные темпы роста, несмотря на наши весьма пессимистические прогнозы развития страхового рынка в 2014 году.

Но важно отметить – нет никакой самоуспокоенности. СОГАЗ является крупнейшим из российских страховых компаний игроком по объему передаваемой перестраховочной премии на международные рынки и получения бизнеса из-за рубежа. Учитывая структуру портфеля сборов компании, а именно присутствие крупных промышленных рисков, объем исходящей перестраховочной премии превышает \$500 млн в год. Мы являемся важным элементом мирового рынка, и для нас быть отрезанными от перестраховочных рынков – это, безусловно, нежелательный вариант развития событий.

Но не смертельный, так как капитал компании по МСФО превышает 50 млрд руб. Мы удерживаем существенные объемы бизнеса на себе – собственное удержание компании по договорам страхования составляет 450 млн руб. А в настоящее время рассматриваются варианты увеличения собственного удержания компании до 1 млрд руб.

Мы своевременно и в полном объеме выполняем все свои обязательства по международным проектам и контрактам, и ни одна компания – брокер, перестраховщик, аудитор, юридическая компания или рейтинговое агентство – в настоящее время не прекратила с нами работу.

В рамках общего негативного настроения международных рынков к российскому финансовому сектору я не исключаю снижения сборов по входящему перестрахованию от американских и некоторых европейских партнеров, но мы намерены компенсировать это ростом объемов входящего перестрахования от латиноамериканских и азиатских игроков, а также стран СНГ.

Проблемы были с рядом американских банков, некоторые даже получили публичное освещение. Но сейчас и эти вопросы сняты.

– Известность получила лишь история о блокировке банком JPMorgan Chase перевода посольства России в Астане в адрес СОГАЗа. Кто еще поступил подобным образом?

– Были случаи блокировки сумм до получения разъяснений. Суммы были незначительными, по JPMorgan Chase это было \$3,5 тыс. в Астане. В любом случае эти суммы не влияли на ситуацию с платежеспособностью компании. Подобные рабочие моменты были с другими банками, однако сюжет развивался таким же образом: происходило общение, запрашивались документы, платежи осуществлялись. Я не хотел бы приводить названия этих банков именно по причине снятия каких-либо вопросов к компании.

Отдельные проблемы с проведением расчетов возникали у нашей дочерней компании SOVAG, зарегистрированной в Германии, но и по SOVAG можно констатировать, что в настоящее время ни один зарубежный партнер не прекратил работу – ни компании из

континентальной Европы, ни компании с рынка Великобритании. Аргументация их простая: лица, находящиеся под санкциями, не имеют контроля над SOVAG.

– Они не требуют дополнительного обеспечения? Не меняют правила игры?

– Нет. Об этом речь не идет – с юрлицом, попадающим под санкции, не будут работать, с компанией SOVAG работают. И это не вопрос каких-то дополнительных гарантий или обеспечения.

– Был ли перевод зарплатного проекта СОГАЗа из АБ «Россия» в Газпромбанк?

– Нет. У нас по-прежнему зарплатный проект ведет один банк – «Россия». Но поскольку одним из акционеров СОГАЗа является Газпромбанк и мы являемся тесными деловыми партнерами, сотрудники имеют возможность работать с Газпромбанком в рамках программ лояльности, а это не только карточные продукты, но и все остальные. Поэтому у нас еще до того, как АБ «Россия» попал под санкции, была возможность открывать счета и заводить карты не только в «России». Сейчас все сотрудники получают зарплату на карты АБ «Россия», для удобства работников, в том числе для того, чтобы этими картами можно было пользоваться через системы Visa и MasterCard, были оформлены и карточки Газпромбанка. В системе «домашний банк» я могу перевести деньги с одной карты на другую, это бесплатный перевод.

– Серия санкций в целом как-то отразилась на страховом сегменте? Иностранные перестраховщики не изменили тарифы и условия?

– На российском рынке санкции никак не отразились. Включение режима санкций в отношении ряда лиц обернулось тем, что мы стали обсуждать вопросы, которые в последние несколько лет вообще не поднимались. Например, о создании внутренней перестраховочной емкости. Обособиться, замкнуться внутри себя у страхового рынка РФ нет никакой возможности. Это нарушает принцип распределения риска, может привести к значительному негативному воздействию на рынок при крупных убытках.

Но есть направления, в которых присутствует уникальность внутреннего перестрахования, это связано со специфическим характером рисков и неготовностью международных рынков такие риски принимать. Поэтому обсуждаются варианты внутреннего перестрахования, например, ответственности застройщиков перед дольщиками, рисков угольных шахт и имущества в них и проч.

Тарифы могут измениться, когда меняется риск. Но никто не увязывает страхование, к примеру, металлургического завода, с геополитикой и санкциями. Программа страхования таких рисков может поменяться в отношении цены только в том случае, если и этот металлургический холдинг или весь этот сегмент мирового рынка покажет за прошлый год убытки. И даже не за один год, а стабильно высокую убыточность за ряд последних лет. Это будет означать, что отрицательный результат получается не из-за одного крупного убытка, а из-за системной ошибки в уровне стоимости страхования или объема предоставляемого покрытия. И как реакция в мире на убытки в металлургическом секторе произойдет рост стоимости перестраховочной защиты или ужесточение условий – снижение лимитов, повышение франшизы, исключение каких-то рисков и т.д.

Я вообще не верю в режим санкций в отношении России, считаю это каким-то каменным веком, который не соответствует космополитичности любого бизнеса. Теоретически если представить хоть микроскопическую возможность санкций в отношении страхового сегмента, тогда можно будет говорить о создании государственных страховщиков и перестраховщиков в агростраховании, ОСАГО и проч.

Пока же наглядным примером служит следующий факт: уже после начала событий на Украине была возобновлена программа перестрахования «Метинвеста» (украинского металлургического холдинга), размещенного в настоящее время в СОГАЗе.

И, возвращаясь к вопросу о влиянии санкций на международное перестрахование рисков из России, отмечу, что, на мой взгляд, большее влияние на рынок перестрахования российских рисков оказала авария на Загорской ГАЭС-2 и падение очередного дорогого спутника, нежели ситуация с Украиной.

– Как вы оцениваете присоединение Крыма с точки зрения пополнения общего объема страховых взносов? Какие рынки там могут считаться перспективными?

– Если исходить из того, что в Крыму сейчас по переписи населения проживают около 2 млн человек, и предположить, что уровень проникновения страхования будет таким же, как и на всем российском рынке, потенциальные годовые сборы я бы оценил примерно в 9 млрд руб. Это 1% от всех премий российских страховщиков по итогам 2013 года. Думаю, что это цифра страховых сборов не первого года интеграции Крыма в Российскую Федерацию. Первые годы цифры будут намного скромнее. Все-таки это плавный процесс погружения. На ближайшие три-пять лет страховые сборы по Крыму я бы оценил в 5 млрд руб. в год.

– А СОГАЗ намерен развивать свою деятельность на этой территории?

– Мы анализируем ситуацию в Крыму, присутствовать там будем в силу требований закона об ОСАГО о наличии представителей во всех субъектах РФ. Но сама форма присутствия будет определена до конца года. Вероятно, это будет договор представительства с другим страховщиком. В первую очередь СОГАЗ – это корпоративный страховщик, а для обслуживания корпоративных клиентов на территории Крыма физическое присутствие на полуострове не требуется.

Сегодня удельный вес премий, который приходится на страхование физлиц, не превышает 10% сборов компании, и нам очень комфортно жить в такой развесовке. Реалии российского рынка показывают, что с точки зрения защиты интересов акционеров компании, финансовой устойчивости такое соотношение или близкое к нему является оправданным.

– В Крыму есть крупные промышленные риски, которые СОГАЗу интересны?

– Есть. Но развивая компанию, мы не делаем ставку на крупных клиентов. Нас интересуют любые проекты строительства и модернизации инфраструктуры полуострова, проекты в области энергетики, портовые проекты и терминалы, сфера рекреационных услуг и т.д. Компания увеличивает свое присутствие в сегменте морского страхования. Соответственно, будет оценивать наши возможности присутствия и в этом сегменте страхового рынка республики.

«На рынке непростые времена»

– Как последние неудачи с пусками «Протонов» сказались на условиях западных партнеров страховщиков? Вот в середине мая произошла авария ракеты-носителя «Протон-М» со спутником «Экспресс-АМ4R», риски на 7,8 млрд руб. были застрахованы в «Ингосстрахе».

– По последнему упавшему «Протону» мы проиграли в свое время тендер «Ингосстраху» и в прямом размещении риска не участвовали. Возможно, через участие в облигаторном договоре одного американского страховщика мы получим долю в убытке по этому неудачному запуску. И это еще одно свидетельство очень тесных интеграционных связей на мировом рынке страхования и перестрахования. Это будет маленькая доля в убытке, но настолько рынок в отношении крупных рисков тесно связан между собой, что прямое неучастие в каком-то проекте вовсе не означает, что он к тебе косвенным путем не прилетит. И в данном случае я могу высказать только сочувствие коллегам по цеху. И собственнику этого самого современного российского спутника, работа которого на орбите была очень востребована.

Мы боролись за этот риск и проиграли его в конкурентной борьбе. Мы и дальше будем бороться за космические проекты.

Насколько мы знаем, планировавшийся на лето запуск застрахованного у нас спутника «Ямал-401» перенесен на конец года. Запуск также осуществляется на «Протоне». Сейчас мы находимся в процессе размещения риска.

– Международные партнеры еще не подняли тарифы?

– В космической отрасли может случиться повышение цен на перестрахование как реакция на неудачу с запуском спутника. Но ответить на этот вопрос можно будет только тогда, когда будет обнародована причина гибели ракетноносителя. Мы опасаемся не столько повышения перестраховочных тарифов, сколько системных изменений в программе перестрахования, например, исключения убытков, явившихся следствием какого-то одного и того же отказа на ракете. Пока же, насколько есть информации, в последнем неудачном запуске возникла проблема, которая не встречалась ранее.

Мы внимательно, наравне с нашим страхователем, смотрим за развитием ситуации. И будем адаптировать свой договор страхования под возможности по перестрахованию. Но сейчас в этом сегменте нет жесткого рынка, и я в принципе исключаю ситуацию, при которой наши перестраховочные партнеры скажут: «Мы больше не будем подписывать бизнес из России». И связано это не с тем, что российские пуски – это основной рынок, поставляющий бизнес за рубеж по космическому страхованию. Дело в том, что «Протон» является не единственной ракетой-носителем, кроме того, сейчас государство пытается системно решить вопрос страхования космических рисков.

– Вы говорите про концепцию страхования в космической отрасли, которую правительство готовится разработать до конца года?

– Да. Страхование не может сделать космические запуски более безопасными и успешными. Мы можем организовать механизм гарантирования убытка. И если страховаться будут все запуски, то и российским страховщикам, и нашим зарубежным партнерам будет представлен сбалансированный риск, а не только выборочные запуски на «Протонах» или других ракетах. Чем больше определенности и понимания общей картины страхования, тем удельно в пересчете на один запуск страхование будет более дешевым.

– Стоит ли делать космическое страхование обязательным?

– Учитывая количество операторов на рынке космической деятельности, а это только ФГУП ЦЭНКИ, закона об обязательном страховании и не нужно. Все запуски можно разделить на три класса. Первый – когда услуга по запуску предоставляется зарубежному владельцу спутника. В этом случае – где будет застрахован этот спутник и будет ли – это проблема собственника. Второй – когда услуга по запуску предоставляется российскому коммерческому собственнику аппарата, например, «Газпром Космические системы». Сам коммерческий пользователь определяет себе страховщика точно так же, как и зарубежный. Вот в этот раз по запуску «Протона» ФГУП «Космическая связь» выбрало себе в качестве страховщика «Ингосстрах».

А в декабре 2012 года был неудачно запущен «Ямал-402», страховщиком по которому был СОГАЗ. Мы заплатили €73 млн. Это была крупнейшая выплата по космическому

страхованию в прошлом году.

И третье направление – это когда и ракета, и спутник на ней государственные. Только в этом случае все должно в обязательном порядке страховаться. Сейчас было принято решение, и в поручении главы правительства РФ это есть – все космические запуски должны быть застрахованы. В самой формулировке нет каких-либо исключений.

– И как вы оцениваете потенциал этого рынка в сборах?

– Цифра, которую я укажу, будет весьма условна, потому что она будет непосредственно связана с количеством запусков. По оценкам, по всем запускам в течение календарного года – до 5 млрд руб.

– Продолжая тему государственных движений в страховании, как обстоят дела с законом о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций?

– Скорее всего, будет принят рамочный закон по страхованию жилья, но это будет только вершина айсберга, потому что все остальное сокрыто глубоко в виде подзаконных нормативных актов. Их должно быть много. Закон заработает только в том случае, если на уровне субъектов федерации, которые являются ключевым элементом функционирования системы, будет оказана поддержка. Если субъект будет сидеть сложа руки и не оказывать никакой поддержки страховщикам, прежде всего информационной (речь о доступе к данным по жилью, которым владеют граждане), этот закон не заработает.

Система ориентирована на то, чтобы вовлечь максимальное количество граждан в механизм страхования, за счет этого достигается удешевление стоимости услуги, потому что мы привязываемся к некой усредненной стоимости квадратного метра и к социальным нормам проживания граждан. По всем выплатам сверх этого лимита включается помощь со стороны субъекта федерации, который будет получать средства из федерального бюджета.

Сколько жилых объектов расположено на территории страны, никто не знает. У нас большое количество объектов недвижимости, особенно в сельской местности, не зарегистрировано. На последнем совещании в аппарате правительства по теме сошлись на том, что закон будет делаться только в отношении зарегистрированного имущества. Это также должно простимулировать граждан осуществить регистрацию своих прав. Как в таких условиях обойтись без информационного сопровождения? Будет ли работать система при таком усеченном варианте – вопрос.

Если в одной деревне из 100 домов будет зарегистрировано и застраховано 3 дома, а паводком смоеет всю деревню, государство поможет всем. Но надо донести до граждан, что только тем троим застрахованным не светит общежитие – у них будут новые дома в собственности. Потому что по концепции закона только застрахованные граждане могут претендовать на жилье, которое можно приватизировать.

– Правительство также разрабатывает систему страхования строительно-монтажных рисков (СМР) в сфере капитального строительства за счет бюджета. Учитывая, что более 70% объектов капстроительства появляются за счет бюджета, насколько масштабным будет этот рынок?

– Мы являемся членом рабочей группы по разработке этой системы, обсуждаем эти вопросы с Минстроем, которому поручено подготовить тарифы по страхованию СМР. Сейчас на цели страхования в бюджете таких проектов зафиксирован 1%. На практике тарифы варьируются в диапазоне от 0,5% до 1%. Но есть и 2%, и 3%. Мы хотим, чтобы тарифы были экономически обоснованы и привязаны к типу объекта, который строится. Сейчас в целом весь сектор строительного страхования в России – это 35 млрд руб. премий в год. При появлении обоснованных тарифов страхование капстроительства за счет средств бюджета может составить 20–25 млрд руб.

– Бывший глава «Ингосстраха» Александр Григорьев в интервью «Ъ» делился ощущениями, что государство не поддерживает розничных страховщиков, а дает развиваться только таким, как СОГАЗ, «ВТБ Страхование» и проч. Почему компаниям так сложно договориться с государством?

– А почему государство должно договариваться со страховщиками, кроме темы обязательных видов страхования? Государство предоставило страховщикам этот рынок и вправе требовать от страховщиков корректного поведения на рынке и качественной

услуги. Я считаю, что обязательные виды страхования не являются стимулами развития рынка. Очень много говорилось в 2005 году о страховании ответственности по опасным объектам (ОПО). Тогда предполагалось, что это будет некий прорыв на рынке корпоративного страхования. Итоги прошлого года показали, что на ОПО приходится всего 1% в совокупных сборах страховой премии. И полагаем, что в 2014 году сборы на этом рынке составят 7 млрд руб. против 10 млрд руб. годом ранее. А наибольший лимит выплаты по закону ОПО – 6,5 млрд руб. То есть одно событие может полностью перекрыть годовой объем страховой премии.

По всем добровольным видам страхования мы должны договариваться прежде всего с потребителями наших услуг, и государство является одним из потребителей наших услуг, например, в части космического страхования. Они могут выслушать наше мнение и принять свое собственное решение.

– А как оцениваете конкуренцию на рынке?

– Конкуренция избыточно высока. Связано это с тем, что у нас нет нишевых игроков, мы все занимаемся всем. В первую очередь это ценовая конкуренция, и только во вторую очередь это конкуренция в качестве услуги, скорости выплаты страхового возмещения, капитализации страховщика и так далее.

– Как вам положение дел в ОСАГО?

– ОСАГО является важным индикатором здоровья отрасли, показателем отношения граждан к институту страхования. Очевидно, что проблемы есть и внутри отрасли – избыточные комиссии при продаже полисов, радикальные меры реакции на недоброжелательное окружение в виде судов и автоюристов вплоть до существенного ограничения доступа граждан к услуге.

Но наши граждане не готовы платить за ОСАГО по €2 тыс., как платят европейцы, поэтому и услуга не может быть представлена такая, чтобы заменить полноценное каско. У нас же потребитель ждет именно этого. На 40 млн договоров по ОСАГО в год в стране приходится около 4,5 млн договоров каско. Что это означает? «Сам страховать свою машину не буду, а получу и хочу получить возмещение в полном объеме от

виновника ДТП и его страховщика в рамках ОСАГО».

В целом на рынке непростые времена – жесткая ценовая конкуренция, длительная благоприятная конъюнктура на мировом перестраховочном рынке, которая, увы, позволяет конкурировать стоимостью услуги, влияние рецессии.

«Мы не видим объекта покупок»

– В прошлом году СОГАЗ приобрел страховщика «Транснефть» за 9,4 млрд руб. Как идет интеграции компании?

– Интеграция происходит абсолютно в плановом режиме. Был сформирован интеграционный комитет, его цель – обеспечить плавность перехода бизнеса при сохранении и даже повышении качества сервиса для всех клиентских групп. Первым этапом, который реализуется в текущем году, является перевод рыночного портфеля страховой компании «Транснефть» в ОАО «СОГАЗ». Таким образом, к концу года «Транснефть» станет абсолютно кэптивным страховщиком. Весь рыночный бизнес, не связанный с обслуживанием АК «Транснефть», будет либо переведен в СОГАЗ, либо отпущен восвояси, если по своей убыточности он нам не подойдет.

– Какая часть портфеля страховщика «Транснефть» вам не нравится?

– Из 10 млрд руб. сборов прошлого года приблизительно 2 млрд руб. приходится на бизнес, который не связан с обслуживаем АК «Транснефть», около трети из этого портфеля приходится на моторные виды страхования, по которым будет производиться санация.

– И как вы планируете отказываться от этого бизнеса?

– Договор страхования заканчивается, а дальше – не продлевается по старым

параметрам. Каждому клиенту «Транснефти» поступает предложение перейти на обслуживание в СОГАЗ, но на наших условиях. Отмечу, что речь не идет о страховании каско сотрудников системы АК «Транснефть», которые продолжают обслуживаться с СК «Транснефть» на специальных условиях.

– Еще покупки на рынке планируете?

– Нет. Мы не видим объекта покупок. И мое общение с зарубежными компаниями говорит о том, что сейчас никто серьезно не рассматривает покупку страховых активов в РФ. Вполне возможно, что нас ждут стартапы иностранных игроков, но я не думаю, что кто-то из российских страховщиков найдет себе покупателя из зарубежных компаний.

– А как в целом оцениваете положение СОГАЗа на рынке? Что на него может существенно повлиять, если даже санкции не задела?

– Мы работаем в жесткой конкурентной среде и прочно стоим на своих ногах. Компания работает на международном рынке, но у нас минимальная зависимость от колебаний курса доллар-рубли. У нас не так давно был пересмотр нашего рейтинга, агентство Standard & Poor's как раз изучало влияние колебаний валютных позиций на финансовое положение компании. По итогам рейтинг был сохранен на уровне страхового со «стабильным» прогнозом. Рейтинг компании равен страховому рейтингу страны.

– Предстоящие крупные выплаты у вас какие?

– В нашей рекламе тема выплат звучит как «100 млн руб. в день». В этом году мы продолжим урегулировать убытки по наводнению на Дальнем Востоке, их общий объем оценивается в 1 млрд руб. Это связано в значительной части с корпоративными клиентами – предприятиями ТЭК и инфраструктуры. У нас также были заявлены убытки и физическими лицами примерно на 5 млн руб., они были быстро урегулированы. Из предстоящих выплат по событию осени прошлого года – это авария на Загорской ГАЭС-2. У нас там договор страхования имущества. И нам проще признать этот случай страховым. Оборудование было затоплено. Страховая сумма по этому договору составила 2,6 млрд руб. Этот убыток будет достаточно длительным по ходу урегулирования. Сейчас после разбора завалов и откачки воды смонтированное и

застрахованное в СОГАЗе оборудование будет отправлено на заводы-производители для проведения оценки степени повреждения.

– Ранее СОГАЗ заявил о сдаче лицензии «сельхоздочки» «СОГАЗ-Агро». Почему вы ушли из этого сегмента и каковы условия по возвращению в него?

– До тех пор, пока нет общепризнанных стандартов услуги по страхованию урожая, пока нет возможности добиться соблюдения агротехнологий и избавиться от приписок и липовых справок, этот сегмент чреват непрогнозируемой убыточностью. Поэтому мы на рынок страхования урожаев не пойдем. Все остальное нам интересно – страхование сельскохозяйственных животных, страхование имущества предприятий агропромышленного комплекса. Более того, по просьбе нескольких наших клиентов, чьих животных мы страхуем, мы в прошлом году восстановили свое членство в Национальном союзе агростраховщиков. Потому что только под договор страховщика – члена профобъединения сельхозтоваропроизводителю предоставляется субсидия.

– А в страховании жизни у вас какие планы? Почему не следуете примеру банковских страховщиков, показывающих существенные сборы с выплатой до 90% комиссии банку?

– Мы не занимаемся страхованием жизни при потребкредитовании. Нас не устраивают высокие комиссии. У нас нет ни одного подобного проекта, куда бы были вовлечены СОГАЗ или «СОГАЗ-Жизнь». Нам проще этим видом страхования не заниматься, не хотим перекачивать объемы, понимая, что мы можем быть гордыми за цифру сборов в столько-то миллиардов рублей страхования жизни в стране.

Мы сторонники развития страхования жизни с ориентацией на корпоративных клиентов. Это может являться элементом социальных программ для предприятий и отдельных категорий сотрудников. Например, тех, кто работает на опасных производствах в климатически неблагоприятных зонах. В вопросе стимулирования сотрудников страхование жизни как долгий инструмент является хорошим подспорьем для удержания работников.

Галушин Николай Владимирович

Родился 2 февраля 1972 года в Москве. В 1994 году окончил Российскую экономическую академию (ныне – университет) им. Г.В. Плеханова по специальности «международные экономические отношения». «Сначала я хотел торговать оружием и даже писал на эту тему дипломную работу. Впервые прослушав курс по страхованию, решил, что это точно не мое. Но в итоге оружием не торгую, а уже 20 лет занимаюсь страхованием. И не представляю себя вне этого бизнеса. Мечтаю о другом масштабе рынка!» – рассказывает Николай Галушин.

Карьеру в страховании начал в «Ингосстрахе» в 1994 году. В 1998–1999 годах работал представителем «Ингосстраха» в Китае. Работу в «Ингосстрахе» завершил в январе 2012 года в должности заместителя генерального директора. В январе 2012 года был назначен заместителем председателя правления СОГАЗа, в августе 2013 года стал первым заместителем председателя правления СОГАЗа.

Женат, воспитывает двух дочерей. Николай Галушин – краевед, в свободное время путешествует по России, любимые маршруты проходят по древним русским городам Золотого кольца.

СОГАЗ

ОАО «СОГАЗ» основано в 1993 году. Является опорной компанией группы «СОГАЗ», которая объединяет страховщиков «Транснефть», «СОГАЗ-Мед», «СОГАЗ-Жизнь», SOVAG (Германия), SOGAZ a.d.o. Novi Sad (Сербия), Международный медицинский центр «СОГАЗ» и сервисную медицинскую компанию «СОГАЗ-Медсервис».

За 2013 год совокупные сборы группы «СОГАЗ» по МСФО составили 94,2 млрд руб.,

ОАО «СОГАЗ» – 88,1 млрд руб. (включая 5,7 млрд руб. сборов по входящему перестрахованию). Акционеры ОАО «СОГАЗ» – ОАО «Газпромбанк» (1,20% – в доверительном управлении), ЗАО «Газпромбанк – управление активами» (19,04% – в доверительном управлении), ООО «Акцепт» – 12,47%, ООО «Инвестиционная компания «АБРОС» – 48,52%, ООО «Кордекс» – 12,50%, ООО «СОГАЗ-риэлти» – 2,5%, ОАО «Газпром» – 3,77%.

Источник: [Коммерсантъ](#) , 02.06.14

Автор: Гришина Т.