СТРАХОВОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЭКСПРЕСС ГАРАНТ

*Интервью с главой Финансовой группы «Резерв», председателем Совета директоров одноименного банка, генеральным директором ОАО «Экспресс Гарант» Александром Ивановым. В интервью «НЭП» Александр Иванов дал экономический прогноз на следующий год, рассказал о том, насколько после покупки «Мединкома» «Экспресс Гарант» приблизился к монопольным показателям, планирует ли компания приобретение новых активов и выход на столичный рынок, а также сообщил о сделке с ФК «Открытие».*

– Александр Викторович, давайте начнем с итогов уходящего года. Какие задачи были поставлены, результаты достигнуты? Предварительные финансовые итоги деятельности «Экспресс Гарант» известны? Насколько вообще год оказался сложным?

– Не могу сказать, что год был легкий. Кризисные явления в экономике влияют на страховой рынок. Но в целом, считаю, для нас год был удачным. Тем более что он был юбилейным – компании «Экспресс Гарант» исполнилось 20 лет. Мы подошли к юбилею с хорошим результатом. Ожидаем, что по итогам года сборы составят порядка 372 млн рублей – это примерно на 40% больше уровня прошлого года. Причем речь идет не о каких-то высоко рискованных продуктах, а о низкоубыточных видах страхования. Портфель по итогам года получился весьма сбалансированный. Выплаты ожидаются на уровне 152 млн рублей

– Вы по страхованию юридических лиц очень хорошо развивались?

– Да. Мы росли за счет страхования юрлиц – имущества, строительно-монтажных рисков…

– А от строителей были обращения за компенсацией?

– Ни одного не было. Слава богу – стройка идет, но ничего не падает (смеется). Поэтому мы и относим этот вид страхования к низкоубыточному, хотя осознаем свои риски и перестраховываем их.

– А самый проблематичный инструмент – автострахование?

– Конечно, это как у всех. Но мы научились аккуратно работать с автострахованием, регулировать свои риски. Мы не наращиваем этот вид страхования и держим его на уровне 45–50%. Как только начинается рост, мы сдерживаем его тарифами, снижением комиссионного вознаграждения для агентов. Доля автострахования не может превышать 50% портфеля, по нашему мнению. Это наш внутренний лимит.

– А проблема с бланками? В РСА с 1 июля действует новая методика выдачи бланков, по которой все компании разделены на пять категорий риска в зависимости от финансовой устойчивости. Многие страховщики начали жаловаться в ФАС, заявляя, что такая методика работает в пользу крупных игроков. Вы дискриминацию почувствовали?

– Всегда какие-то сложности есть. И всегда крупные компании будут пытаться подмять более мелких игроков. Но мы настолько привыкли работать в агрессивной среде, что каких-то особых изменений не почувствовали. Ну да… новая методика. Я не могу сказать, что она создала какие-то особенные сложности. Мы входим во вторую категорию страховщиков, это дает нам достаточно большие преференции. Мы просто приняли новые правила и начали по ним работать. К этой же категории относятся ведущие федеральные компании. Я вообще вижу, что федеральные компании усиливают позиции в регионе. В том числе за счет введения государством новых обязательных видов страхования. Но при этом мне кажется, что структура участников рынка в ближайшее время особо меняться не будет.

– Даже после вступления в силу новых нормативов достаточности собственных средств с начала года?

– Тот, кто хотел капитал увеличить, – увеличил его. Кто не хотел – уже слился с кем-то. Сейчас уже обсуждается новое поднятие уровня достаточности собственных средств. И это, очередное повышение, конечно, приведет к гораздо большему переделу рынка, чем

мы наблюдали. Если самую минимальную планку повысят до 300 млн рублей – многие уйдут. В итоге на местном рынке останется около 10 крупных компаний.

Хотя я считаю, что ужесточение требований – это правильно. Ведь страховые компании работают со средствами физических лиц, поэтому они должны быть устойчивыми. Сколько примеров отрицательных было в 2011 году? Одна из московских компаний с филиалом в Екатеринбурге платила 20% комиссионных по ОСАГО. Хотя по закону должно быть 10%. Когда я об этом узнал, подумал: «Все понятно. До конца года не доживут». Они три месяца после этого поработали, деньги с рынка «спылесосили» и исчезли… Страховой рынок, в отличие от банковского, недостаточно прозрачен.

– А вы не ожидаете появления каких-то новых регулятивных мер для страховых компаний в новом году? После слияния страхового надзора с ФСФР?

– Вполне возможно.

– В 2012 году на рынок выводится новый продукт – страхование опасных производственных объектов (ОПО). Насколько я понимаю, это интересный продукт?

– Да, но это больше для федералов. Заниматься ОПО в рамках одного региона не интересно вообще. Региональные компании, конечно, могут попытаться. Но, думаю, быстро поймут, что это неэффективно. На запуск ОПО нужны крупные затраты (в том числе на лицензию). И чтобы окупить все это, сборы должны быть очень большими. А добиться этого в рамках одного субъекта не получится. Нужно как минимум в 5–6 субъектах работать. Причем очень плотно работать.

– В продолжение темы о будущем. В планы на 2012 год какие цели, новые задачи вы ставите перед компанией по долям рынка, по финансовым результатам?

– Мы закладываем в своем бюджете (он у нас уже принят) рост сборов на 10%. Это среднеоптимистический прогноз. Несомненно, нужно сохранить и то, что есть, и вырасти. Я считаю, что рост в 10% – это уже хороший рост, хотя в этом году показатели

были гораздо более существенными. Но 40% – это скорее исключение, связанное с падением в предыдущие 2009–2010 годы.

– То есть вы компенсировали потери прошлых лет?

– Да, мы работали с отложенным спросом. Многие компании после кризиса начали закладывать расходы на страхование. И многие клиенты к нам вернулись.

– Вы планируете заходить в другие территории? И вообще, агрессивная экспансия является частью вашей стратегии на новый период?

– Нет. В новые регионы выходить не планируем. Внешняя среда пока не располагает к бурному росту, который создает дополнительные риски. Мы в этом году пробовали смотреть новые территории… Открывали агентство в Омске, чтобы посмотреть рынок. Рассматривали еще несколько городов, но пришли к выводу, что компания приняла бы на себя риски, несоизмеримые с доходами. Поэтому мы отказались от агрессивной стратегии развития и будем работать в тех точках присутствия, где мы уже есть.

– Столичный рынок вас тоже не привлекает?

– Нет. Хотя я провел много переговоров.

– Между тем, новые партнеры у вас появляются. Я имею в виду переговоры с ФК «Открытие»…

– Да, мы очень плотно последние полгода с ними взаимодействовали. И будем сотрудничать в дальнейшем. Наметили кое-какие совместные планы…

– О каком сотрудничестве вы говорите все-таки? Структуры ФК «Открытие» занимаются разной деятельностью.

– Да, и «Открытие», и наша группа имеют разнообразные сферы деятельности. Скажу лишь, что наше сотрудничество не предполагает какого-то МБК (межбанковского кредитования).

– Так все-таки о чем идет речь? Откроете тайну?

– Я не могу пока рассказать о сути сделки. Есть совместные проекты, где мы работаем…

– Хорошо, я поняла. В этом году у вас состоялась одна важная сделка. Я имею в виду приобретение «Мединкома». Уже можно оценить первые итоги от этого вложения средств?

– Да, в состав нашей группы вошла компания «Мединком». Процесс слияния двух страховых медицинских компаний должен закончиться в I квартале 2012 года. Я могу сказать, что вижу только плюсы от приобретения данного актива. Главный тренд рынка – это укрупнение игроков. И это укладывается в нашу стратегию. Мы усилили позицию «Астрамеда» и увеличили портфель процентов на 30 буквально за один день (смеется). Сами таких показателей мы добивались бы лет 15.

– Насколько вы приблизились к монопольным показателям?

– До монополии еще далеко. Но на рынке медстрахования Свердловской области мы контролируем где-то 65–70%. По Курганской области – около 50%, а в Пермском крае – до 35%.

– А вообще, ОМС – это тот инструмент, который вам хотелось бы развивать, на который можно сделать ставку?

– Вы знаете, немного не так. «Экспресс Гарант» – это рыночная структура, и банк «Резерв» – рыночная структура, которые могут самостоятельно зарабатывать. А работа по линии ОМС – это, скорее, прикладная часть бизнеса, которая сама по себе мало интересна. Медицинский страховщик – это всего лишь транзит денежных средств в сектор здравоохранения. Как таковой прибыли там нет. Но как продукт ОМС дополняет другие направления, что в конечном итоге дает синергетический эффект. Я бы сказал, что это наша социальная функция.

– Вы, по всей видимости, теперь никаких новых активов в данном секторе не рассматриваете для приобретения?

– Рассматривать можно, но предложений интересных крайне мало. Мелкие компании – это не интересно. Большие же являются частью каких-то холдингов и не продаются.

– А от универсальных страховых компаний есть предложения?

– Мы смотрели такие варианты, когда думали о вхождении в другие субъекты. Но пока не видим целесообразности. Скупать все подряд было актуально в 2006–2007 годах. Но те тучные годы, скорее всего, уже не вернутся…

– А сейчас вы, кстати, к какому году готовитесь?

– К тяжелому. Он уже начался. Сейчас глобальный негатив и источник опасений – это, конечно, Еврозона… Хотя началось все в Америке. Мне вообще было крайне интересно наблюдать, как они увеличивали планку госдолга. Весь мир, затаив дыхание, смотрел, до чего они договорятся…

– Кризис частных компаний превратился в кризис государственных обязательств…

– Да, но ведь это неправильно. Миру, по большому счету, должно быть наплевать, что там решит Сенат. Да, это самая большая экономика мира по объему ВВП. А теперь там еще $15 трлн долга… Грецию ругают, что она не по средствам живет, а США что делает? Об этом, конечно, можно очень долго говорить. И оценивать все происходящее нужно очень внимательно.

Большой плюс России в том, что у нас нет долгов и есть золотовалютные запасы. Слава богу, что мы научились жить в сложных условиях, так или иначе создавать резервы.

– А вы к какому экономическому сценарию склонны относить происходящее и когда, по-вашему, мы почувствуем второе кризисное дно?

– Если зона евро развалится – это будет серьезный удар. И хуже всего, что это будет не так, как раньше, – резкое падение вниз и подъем. А затяжное «движение по дну».

– А местный финансовый рынок уже почувствовал трудности? Я имею в виду, можно ли говорить, что в региональной экономике уже начались изменения. Вы ведь видите, как банки начали себя вести…

– Свердловскую область нельзя рассматривать отдельно от страны. А Россия в целом находится в «спортивной форме» (смеется). Все банки выходят в ликвидность…

– Вы хотите сказать, банки «сели» на своих деньгах…

– Ну, если буквально говорить… кредитование снизилось. Это уже по статистике видно. Я думаю, что новый год будет годом ожиданий, и хочу поздравить коллег и партнеров с Новым годом. Пусть он будет финансово благополучным. Как минимум не хуже предыдущего.

– И чтобы время оставалось на отдых. У вас, кстати, много времени на себя? Чтобы

ходить куда-то, что-то читать.

– Бывает. Я очень люблю биографические издания. И очень много читал про Уинстона Черчилля. Другим взглядом на него посмотрел. Это был год Черчилля. А следующий, наверное, будет годом Рузвельта (улыбается)…

**Источник: НЭП'08, 27.12.11**

**Автор: Кутепова М.**