

*Тяжелая поступь «СОГАЗа» – так называлась опубликованная несколько лет назад в журнале SmartMoney статья о бизнесе бывшего карманного страховщика «Газпрома». С тех пор как в 2004 г. банк «Россия» питерских знакомых Владимира Путина купил «СОГАЗ» у газового концерна, компания шагает по рынку именно так – тяжелой поступью, сотрясая конкурентов.*

В I квартале этого года «СОГАЗ» выстрелил: объем его бизнеса вырос более чем на треть до 35,2 млрд руб. страховых премий. Помогла победа в тендерах «Газпрома». Группа заняла первую строчку в рэнкинге крупнейших страховщиков. Нет, и раньше такое, когда «Согаз» выбивался в лидеры в первые месяцы года, уже бывало, но слишком уж большой отрыв от ближайшего преследователя – «Росгосстраха»: более 10 млрд руб.

«СОГАЗ» регулярно ставит рекорды по прибыли, а заработанное капитализирует и дает повод для слухов: мол, копит деньги на крупную сделку и то ли покупает страховщика «Югория» у ХМАО, то ли «Согласие» у Михаила Прохорова...

Руководитель у «СОГАЗа» тоже интересный, под стать владельцам. Сын руководителя президентской администрации Сергея Иванова – Сергей Иванов-младший едва успевает загибать пальцы, перечисляя, скольких новых клиентов приобрел «СОГАЗ» после его прихода из Газпромбанка: «Новатэк», «Норникель», «Башнефть», «Ростелеком» и т. д. При этом менеджеры «СОГАЗа» не любят, когда успехи компании связывают с пресловутым административным ресурсом («это вечная песня конкурентов») или с авторитетом отдельных персон (например, предправления «Газпрома» Алексей Миллер, возглавляющий совет директоров «СОГАЗа»). Иванов-младший рассказывает, как удивился, узнав, что на конкурс по страхованию рисков «Газпрома» (несколько разных лотов) никто, кроме «СОГАЗа», не заявился. «А есть смысл?» – иронично улыбаются конкуренты.

Несмотря на историческую закрытость от лишних глаз, «СОГАЗ» – активный ньюсмейкер. Новая стратегия и топ-менеджеры (кто откажется поработать в компании с такими возможностями?), партнерство с Континентальной хоккейной лигой и футбольным чемпионатом, свой страховщик в Европе, покупка бизнес-центров и медиаактивов – и это все тоже «СОГАЗ». На одном админресурсе и связях бизнес не построишь, уверяет Иванов-младший: «Я привык вкалывать по полной и не уверен, что очень много людей захотели бы посвящать работе по 13-16 часов без возможности

уделять время семье или друзьям». Не то чтобы с трудом верится, но готов ли кто-то попробовать?

**Источник:** [Ведомости](#) , 17.05.12