

Генеральный директор ПАО СК «Росгосстрах» Геннадий Гальперин выступил на конференции «Будущее страхового рынка», организованной «Эксперт РА», и рассказал, как старейшая страховая компания страны преодолевает сложности, вызванные попаданием в санкционный список. На мероприятии обсуждались вызовы, с которыми столкнулись страховщики в этом году, и варианты корректировки и оптимизации бизнес-стратегий в беспрецедентных экономических и геополитических условиях.

«Ситуация, в которой мы оказались, требовала срочного решения целого ряда вопросов для стабилизации работы компании, — рассказал Геннадий Гальперин. — В тяжелейшем положении оказались виды, которые в последние годы были драйверами развития страхового рынка: банкострахование, автокаско, добровольное медицинское страхование. Для нас, как компании, попавшей в составе группы в санкционный список, положение усугублялось тем, что полностью встали трансграничные платежи. А это значит, что не только перестало работать перестрахование, но и было поставлено под вопрос получение денег за наши совместные с зарубежными партнерами продукты, которые мы уже начали продавать — в частности, на китайском рынке. Мы оказались в ситуации радикальных изменений в инвестиционной политике — валютные инструменты стали практически недоступны при том, что инвестдоход является одним из ключевых источников прибыли страховщиков».

На проблемах перестрахования глава «Росгосстраха» остановился отдельно, поскольку на нем завязаны не только перспективы дальнейшего развития крупного корпоративного страхования в нашей стране, но и финансовые результаты ряда ведущих российских страховщиков уже в этом году. Отечественные компании потеряли доступ к западноевропейским перестраховочным емкостям и скептически оценивают возможность получения денег от зарубежных перестраховщиков по уже состоявшимся убыткам.

«Конечно, в перестраховочных договорах есть санкционная оговорка и даже с пометкой, что срока давности нет — то есть, можно сделать вывод, что когда-то в будущем деньги нам будут уплачены, — отметил Геннадий Гальперин. — Но они нам нужны здесь и сейчас».

Глава «Росгосстраха» считает, что из-за совокупности проблем, с которыми сейчас столкнулись российские страховщики, отрасль будет испытывать сильнейшее давление на финансовый результат по итогам работы в 2022 году. «Мы понимаем, что в этом году мы как компания и как рынок будем близки к проблемному финансовому результату», — предупредил он.

Поэтому помимо реализации собственных антикризисных программ страховое сообщество должно активнее лоббировать свои интересы во взаимодействии с Банком России и органами власти. «Страховщики свои предложения по антикризисной поддержке уже направляли регулятору, и по части из них решения приняты. Мы благодарны за те послабления, которые уже сделаны по вступлению в силу положения ЦБ 710-П «Об отдельных требованиях к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков» в части введения рисков, — отметил Геннадий Гальперин. — Однако обсуждается также другой документ — положение 781-П. В нем содержатся новые требования по расчету регуляторных резервов. Документ вступает в силу 1 января 2023 года, но мы считаем, что вопрос еще требует более детального анализа и дальнейшей проработки с ЦБ».

Несмотря на все сложности и мощное внешнее давление, «Росгосстрах» уверенно смотрит вперед, подчеркнул Геннадий Гальперин. Диверсификация каналов и географии продаж с упором на мощный агентский корпус, широкая продуктовая линейка, в которой важную роль играет страхование жилья и имущества граждан, а также огромный опыт работы, в том числе и в кризисные периоды, позволяют компании укреплять и расширять свою клиентскую базу и поддерживать длительные прочные связи со страхователями по всей стране.

К тому же в последние годы «Росгосстрах» вышел за границы страхования и сегодня предлагает клиентам целый спектр актуальных сервисов для собственников недвижимости, автомобилистов и тех, кто нуждается в решении различных проблем со здоровьем. На цифровых платформах «Мой_Сервис Мед», «Мой_Сервис Авто» и «Мой_Сервис Дом» зарегистрировалось уже около 200 тыс. пользователей. «Это дает нам дополнительные сборы помимо страховых премий и повышает лояльность наших клиентов за счет возможности предложить им по принципу «единого окна» сервисы, в которых возникает потребность», — пояснил Геннадий Гальперин.

Отвечающая за развитие нестрахового бизнеса на базе платформ «Мой_Сервис» директор Департамента развития бизнеса «Росгосстраха» Светлана Бери, также выступавшая в ходе конференции, уточнила, что в складывающейся на рынке ситуации

сервисные вертикали страховщика не только добавляют дополнительную клиентскую ценность его продуктам, но и выводят на новый уровень взаимоотношения с партнерами в самых разных сферах.

«Мы изначально создавали инструмент «домонетизации» клиента, но теперь наша платформа становится одним из каналов, по которым клиент может обратиться для урегулирования убытка, и еще более важно, что мы начинаем становиться каналом продаж для наших партнеров: банков, медучреждений, автодилеров, сервисных компаний, — подчеркнула она. — А это уже переход от конкуренции за клиента к новым видам партнерства, совместное использование удобных для клиентов каналов продаж».

Светлана Бери отметила, что в сегодняшних условиях пора отходить от парадигмы, что выживает сильнейший: «Выживет не жадный, а тот, кто готов делиться с партнерами!»

Википедия страхования