



Директор филиала компании «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленобласти Игорь Лагуткин поведал корреспонденту ВГ Юлии Чаюн о перспективах развития российского рынка страхования, кризисе ОСАГО и о том, где в стране «длинные деньги лежат».

Business Guide: Раньше вы возглавляли филиал «Росгосстраха» в Перми, а в должности директора петербургского филиала работаете уже полгода. Где рынок сложнее?

Игорь Лагуткин: Рынок страхования на всей территории России достаточно однороден – задачи и проблемы везде одни и те же. Санкт-Петербург и Ленинградская область в первую очередь отличаются масштабом – страховой рынок здесь значителен как по объему, так и по количеству физических и юридических лиц, которые пользуются страховыми услугами.

ВГ: Чего добился петербургский филиал за эти шесть месяцев и какие задачи вам еще предстоит выполнить?

И.Л.: Полугодие – это слишком малый срок, чтобы подводить итоги, поскольку наша стратегия в Петербурге и Ленинградской области только начинает меняться. Мы активно движемся в направлении развития нашей агентской сети и офисов продаж, так как хотим более четко контролировать продажи, а с партнерами будем работать над

повышением эффективности сотрудничества, в том числе благодаря запуску новых программ и интересных совместных проектов.

ВГ: В связи с чем вы меняете модель работы?

И.Л.: До последнего времени многие компании и сам страховой финансовый рынок жили за счет ОСАГО. Но с начала августа начали поэтапно вступать в силу серьезные изменения в законодательстве об ОСАГО, и условия работы меняются. Уже сейчас ОСАГО в Санкт-Петербурге и Ленинградской области находится на грани рентабельности, а в других регионах этот продукт откровенно убыточен. Условия работы из-за сохраняющегося неизменным уже одиннадцать лет тарифа усложняются, рентабельность падает. Рыночная ситуация заставляет страховые компании повышать эффективность продаж, в том числе переводить виды обязательного страхования в собственные офисы. Поэтому я не исключаю, что брокерские сети будут постепенно уходить с рынка страхования «автогражданки». Этому будет способствовать и ожидаемое введение электронного полиса ОСАГО. Наконец, на рынок страхования все активнее заходят банки, за счет чего конкуренция возрастает. В связи с катастрофически растущей убыточностью в последние два-три года отмечается уход страховых компаний с рынка. У автовладельцев все чаще возникают проблемы с урегулированием убытков. Некоторые компании, стремясь уменьшить убыточность, сокращают продажи полисов под предлогом «отсутствия необходимого количества бланков». У «Росгосстраха» таких проблем нет.

ВГ: Чем грозит выход банков на рынок страхования?

И.Л.: Происходит очередное усиление конкуренции. Когда будет внедрен электронный полис, технически его можно будет вшить в любую банковскую карту. Финансовый рынок вообще очень активно идет в виртуальное пространство. И тот, кто будет иметь более современные технологии, будет наиболее удобен и комфортен для клиента, сможет увеличивать свою долю на финансовом рынке.

Но важно понимать, что страхование – это не столько продажа полисов, сколько урегулирование убытков. Возьмем то же ОСАГО. «Росгосстрах» – единственная компания, которая представлена во всех регионах страны и продает полисы «автогражданки» практически во всех субъектах федерации. Но помимо этого наша компания развернула по всей стране около 400 центров и пунктов урегулирования.

Начавшая действовать со второго августа новая норма – безальтернативное прямое возмещение убытков (БПВУ) – сыграет очень важную роль во взаимоотношениях между автовладельцами и страховщиками. Теперь в случае ДТП, где только два участника и ущерб причинен только «железу», потерпевший должен обращаться в ту страховую компанию, где он сам приобрел полис ОСАГО. Это выгодно автовладельцу, так как ему не надо будет подолгу ждать, когда чужой страховщик выплатит возмещение ущерба. Это выгодно и страховщику – серьезные компании, планирующие долгосрочную работу на рынке и рассчитывающие на лояльность своих клиентов, будут заинтересованы в том, чтобы не только хорошо продать полис, но и максимально комфортно и быстро провести процедуру оценки и возмещения ущерба. В итоге в целом улучшится ситуация с выплатами по ОСАГО, повысится качество самих страховых услуг.

ВГ: В конце 2013 года вы говорили, что все отчетливее видите подступающий кризис. Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок страхования в перспективе нескольких лет?

И.Л.: Тренды, которые прослеживаются на банковском и страховом рынках, очень близки. Я отмечаю уход слабых игроков. Еще семь лет назад количество компаний на рынке страхования составляло более 850. Сейчас их уже меньше 400 (на рынке ОСАГО – около сотни). Эта тенденция будет продолжаться, и в ближайшие два года будет зафиксирован массовый уход небольших страховых компаний. Однако 2014 год показывает, что кризисные явления в ОСАГО затронули и серьезных игроков: СК «Россия», входившая в топ-15, обанкротилась; из-за убытков в ОСАГО свернули или сворачивают свою деятельность в этой сфере не только такие отечественные страховщики, как «ГУТА-Страхование» и «Национальная страховая группа», но и действующие на российском рынке западноевропейские гиганты – Allianz, «Цюрих».

Я считаю, что концентрация рынка его оздоровит, будет достаточно 50–60 действительно надежных и эффективных игроков.

ВГ: Касательно планов компании, каким образом вы собираетесь наращивать долю рынка?

И.Л.: В кризис начинается активное перераспределение долей рынка между основными игроками. Выигрывают именно лидеры, потому что на первое место выходит вопрос надежности компаний. «Росгосстрах» уже давно лидер страхового рынка. Например,

когда грянул кризис 2008 года, в Перми он позволил нам увеличить долю рынка в два раза. Нынешний кризис также будет способствовать существенному наращиванию нашей доли, которая сегодня составляет около 15%. Мы будем укреплять наши позиции путем инвестирования в развитие собственной продающей сети и за счет использования определенных управленческих технологий. Очень важно ставить перед собой амбициозные цели, тогда и добиться можно многого.

ВГ: Насколько вообще населению России интересны страховые продукты?

И.Л.: Начнем с того, что страхование должно быть частью государственной политики, потому что каждый год происходят различные катаклизмы, а в конечном итоге оказывается, что ничего не застраховано или застраховано мало или недостаточно. И государство из своих резервов компенсирует эти потери. В итоге незастрахованные граждане получают компенсации, а застрахованные – нет, поскольку они получают возмещение от своих страховых компаний. Это стимулирует безответственность, люди начинают считать: если что случится, государство все равно возьмет все риски на себя. Напротив, у наших граждан, особенно в нынешних непростых условиях, надо развивать чувство ответственности за личную собственность. Страхование – это важная часть финансовой системы любой страны, мощный ресурс получения длинных денег, серьезный инструмент инвестирования в инфраструктурные проекты. Сейчас же страхование занимает очень небольшую долю ВВП в России – во втором квартале 2014 года отношение страховой премии к ВВП составило 1,43% против 1,4% годом ранее. Отношение премии к ВВП в развитых странах составляет 7–8%, в развитых странах Азии – около 12%.

Мы, например, очень активно развиваем страхование жизни. Средний срок этого вида страхования – 15 лет, ни один банк не способен привлечь депозиты на такой срок. А ведь мы, согласно указаниям Банка России, обязаны размещать эти средства в определенные финансовые инструменты внутри страны. Вот они – длинные деньги. Особенно это актуально сейчас, когда введено ограничение на фондирование на западных рынках. И здесь государство может сыграть важнейшую роль – начиная от реализации просветительских и образовательных программ повышения финансовой грамотности населения и заканчивая принятием соответствующих законов.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 175, 29.09.14

Автор: Чаюн Ю.