

Экс-гендиректор «Альянса» Ханнес Чопра может возглавить новый бизнес Сбербанка – страхование имущества и ответственности. Возможно, ему предстоит вывести банк и на рынок автостраховок.

Ханнес Чопра может возглавить новую «дочку» Сбербанка, которая займется страхованием в области non-life, рассказали «Ведомостям» два сотрудника госбанка.

По их словам, кандидатура Чопры сейчас согласовывается с руководством банка. Представитель Сбербанка отказался от комментариев. Пока у Сбербанка есть только страховщик жизни «Сбербанк страхование», возглавляемый Максимом Черниным.

Чопра работал в немецком Allianz с 1996 г. В 2004 г. вошел в состав совета директоров и правления РОСНО (после покупки немцами доли в компании), а с 2007 г. стал ее гендиректором, переименовал в «Альянс», который покинул лишь в конце 2011 г. Экспат во главе российского страховщика – случай довольно редкий. После Чопры «Альянс» возглавил швед Хоккан Даниелссон (покинул компанию в этом году). «УралСиб» с 2011 г. возглавляет Сирма Готовац родом из Болгарии, а компанию Ergo – Александр Май, работающий в России с 2003 г.

Опыт работы Чопры в крупной розничной компании, несомненно, будет полезен для Сбербанка, рассуждает Татьяна Никитина из «Национального рейтингового агентства»: «Но успех бизнеса будет зависеть не только от личности гендиректора, но и от рыночной ситуации, которая сейчас не самая благоприятная».

Новый страховщик Сбербанка должен начать работу до конца года. «Это будет новая компания, новые лицензии, все с нуля», – говорит страховщик, знакомый с планами Сбербанка. Она повторит путь «Сбербанк страхования» и будет предлагать продукты в первую очередь клиентам банка, замечает он. В Сбербанке обсуждали создание универсальной non-life компании, знает замдиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. Раз компания будет получать полный набор лицензий, было бы логично предположить, что она будет работать и в автостраховании, рассуждает он: «Но с учетом ситуации на рынке автострахования, скорее всего, изначально это будет предложение ОСАГО и автокаско для кредитных клиентов самого банка».

Идея абсолютно логична в российской действительности, банковское страхование – основной драйвер рынка, считает Май. Non-life страховщик Сбербанка способен в короткий срок выйти в лидеры всего страхового рынка, говорит гендиректор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин: «У компании будут завидные для отрасли показатели рентабельности бизнеса, ведь сегмент банковского страхования сейчас наиболее прибылен».

Участники рынка ждут, что, как и в случае со страхованием жизни, со временем банк откажется продавать чужие полисы через собственную сеть, оставив другим страховщикам лишь аккредитацию (см. врез). Скорее всего, как агент банк будет работать только со своей «дочкой», рассуждает Никитина, соответственно, у других партнеров продажи через этот канал сократятся. Но вряд ли это произойдет сразу же после запуска нового страховщика Сбербанка, замечает она. «Если они ограничатся клиентами Сбербанка – это мягкий вариант», – уверен Май. Он ожидает, что Сбербанк начнет перетягивать бизнес у других страховщиков и попытается стать лидером non-life рынка. Если Сбербанк уйдет в ретейл, рынок ждет ускорение консолидации, особенно среди топ-20 компаний, констатирует Май: масштаб сети банка позволяет взять на себя даже функции агента Российского союза страховщиков по ОСАГО. «Другим страховщикам придется компенсировать эти потери премий и прибыли за счет других каналов и сегментов. В текущих экономических условиях это будет сделать достаточно сложно», – замечает Гальперин.

Свой среди чужих

С 1 апреля Сбербанк разрешил продавать в своих отделениях полисы добровольного страхования (ДСЖ) лишь от своей страховой «дочки» «Сбербанк страхование», рассказали «Ведомостям» три страховщика, работающих с банком. Прежде он предлагал заемщикам полисы также от «Кардифа», ВСК, «Альянса», «Росгосстраха» и «АльфаСтрахования». Эти компании были отобраны Сбербанком на конкурсе. Компании остались в списке аккредитованных при Сбербанке, но агентские договоры по страхованию жизни и здоровья заемщиков с ними разорваны, объясняли собеседники «Ведомостей». По словам одного из страховщиков, на независимые компании приходилось примерно 70% продаж. В масштабах 2013 г. это около 16 млрд руб.

Источник: [Ведомости](#), № 82, 12.05.14

Автор: Нехайчук Ю.