Может ли экономическая ситуация в России радикально изменить рынок страхования корпоративных рисков? Кому нужны услуги, которые на нем предлагаются? И насколько их изменили кризис и санкции? На эти и другие вопросы в интервью Александру Руснаку ответил заместитель генерального директора «ВТБ Страхования» Алексей Володин.

– Мы сегодня говорим о средствах – это страхование корпоративных рисков, а цели – это сохранить корпорации в сегодняшних нелегких реалиях бизнеса. Насколько на сегодняшний день правомерно утверждение многих СМИ о том, что возник кризис на рынке страхования корпоративных рисков?

– Кризис ощущается везде, и корпоративный рынок страхования не исключение. Прежде всего, мы видим практически не просто замедление, а рынок перестал расти. Это свидетельствует о том, что денег на страхование больше не тратят точно. Сейчас вопрос в том, чтобы понять, насколько клиенты готовы экономить, насколько готовы тратить деньги на страхование в прежних объемах.

– Рачительный хозяин обычно экономит на чем-нибудь другом, но никак не на своей безопасности, а мы говорим о страховании рисков корпоративных. Сейчас многие говорят о том, что, мол, не сгорит мой завод, и урезают сотрудников, также отказываются от страхования. Насколько правилен такой ход, насколько оправдан такой риск, на ваш взгляд?

– Я убежден, что это неправильно. Как раз в кризисной ситуации, в ситуации, когда достаточно сложно привлекать деньги, привлекать кредитные средства, чтобы решать какие-то сложности, когда у вас произошла утрата какого-то имущества, основных средств, экономить на страховании, которое в полной мере может как раз обеспечить, нивелировать этот риск, мягко говоря, неразумно.

Другой вопрос, что стоит повнимательнее посмотреть, как и что вы страхуете, с каким контрагентом вы это делаете, какую страховую компанию вы выбираете. Понять, насколько в полной мере это соответствует сегодняшним реалиям бизнеса – это уже другой вопрос, но только не экономить.

– В сегодняшней ситуации все, интересуясь, не интересуясь, правда или неправда, говорят, что все растет, цены растут. Насколько повысились ставки страхования корпоративных рисков сегодня?

– Это, наверное, та отрасль, где, в принципе, цены не растут. Это надо хорошо понимать. Может быть, немного особняком стоит добровольное медицинское страхование. Это связано с инфляцией в лечебно-профилактических учреждениях, но с точки зрения именно тарифов по страхованию, по основным линиям бизнеса мы даже где-то можем видеть снижение, понимая всю ситуацию, в которую мы попали.

– Мы говорим про «где-то», а именно «ВТБ Страхование» за последние полгода нелегкой ситуации на рынке повышала или понижала ставки страхования корпоративных рисков?

– Мы не меняли нашу тарифную политику.

– Обычно говорят, что напряженная ситуация, не назовем ее кризисом, открывает новые возможности и мошенникам, вспомним «Воронью слободку» – сожгли, застраховали, все закончилось – но и открывает возможности для многих других людей, более честных. Давайте начнем с мошенников. Много ли появилось мошенников на этом рынке?

– Появились не просто мошенники, которые возникли именно в кризис, это вообще тенденция последних лет, страховые компании уже сейчас тратят довольно много денег, средств и сил, чтобы противостоять и бороться с этим явлением, просто в кризис это обостряется. Поэтому мошенничество не более чем осложняет наш бизнес.

Касаясь второй группы людей, которые, наоборот, начинают какие-то стартапы, берут какое-то имущество в лизинг, развивают какой-то бизнес, то для них мы, наоборот, стараемся идти навстречу, снижая, может быть, ту процедуру оценки рисков. Мы ищем какие-то варианты предложить комплексное решение, продукты, чтобы это было удобно, чтобы, в частности, средний и малый бизнес не тратил много времени на риск-менеджмент, на выбор того, что предлагается. То есть некие решения «под ключ», чтобы этим можно было удобно воспользоваться, защитить свое имущество и спокойно развивать бизнес, пользуясь той ситуацией, которая у нас есть сейчас в плане

импортозамещения, развития внутренних направлений. Стараемся с точки зрения страхования поддерживать эти начинания.

– Алексей, мы говорим о комплексном решении. Скажите, комплексные решения – это предложенный определенный набор продуктов страхования или же все-таки это система, которая может развиваться в зависимости от того, как развивается ваш клиент?

– Это именно система. Мы стараемся на начальном этапе предложить некие решения, которые адаптированы под отрасль, под те линии бизнеса, которым занимается клиент. Но, тем не менее, понимая, как меняется клиент, как меняется его бизнес, мы постоянно что-то донастраиваем, что-то предлагаем, что-то оптимизируем, то есть работа с клиентом не заканчивается на том моменте, когда вы выдали один или несколько полисов. Это постоянный процесс совместной работы, поиска оптимальных решений.

– Как часто могут представители компаний, которые застраховались у вас, обращаться к менеджеру, который ведет малый и средний бизнес, за так называемым пересмотром отношений?

– Пересмотр отношений в части договоров страхования, к сожалению, возможен только по истечении этого договора. Как правило, это год. По нашей инициативе мы не можем в рамках нашего законодательства расторгать или что-то менять. Клиент может, и он обращается, и мы идем навстречу, какие-то вещи пересматриваем, это нормальный рабочий процесс в рамках взаимоотношений страхователя и страховой компании.

– Сколько нужно времени, чтобы клиент достучался до вашего менеджера?

– Меньше часа.

– Вы упомянули малый и средний бизнес, но страхует на сегодняшний день ваша компания именно риски корпоративные, а не сам бизнес, правильно?

– Правильно.

– И вкладывать в голову человека, который открывает бизнес, как себя вести, бесполезно. Но если все-таки страховой случай случился, как оперативно ваш клиент может получить возмещение?

– Конечно, все зависит от каждой конкретной ситуации. И, как правило, все в большей степени зависит от предоставления тех документов, которые нам необходимы для того, чтобы рассмотреть каждый конкретный случай. Это может быть неделя, а крупные катастрофические убытки могут рассматриваться годами. К сожалению, здесь все очень индивидуально, но, уверяю вас – это технология, и никто не затягивает этот процесс, по крайней мере, с нашей стороны.

– На ваш взгляд, почему очень часто, когда возникают страховые случаи и громко обсуждаются в прессе, в разговорах народа возникает тема, что страховые компании не могут покрыть те или иные убытки? С чем это связано?

– Я думаю, что связано это часто с непониманием того, что на самом деле предлагает страховой рынок, где те риски, которые находятся в области финансов, предпринимательства и каких-то общеэкономических вопросов. Все-таки классический подход к страхованию предусматривает покрытие материального ущерба. Если именно с точки зрения этой категории люди, предприниматели, бизнесмены, начинают смотреть на свой бизнес, мы сразу находим общий язык. Когда хочется застраховать, условно, свое неправильное решение, свои неправильные какие-то выводы, неправильную модель ведения бизнеса – это не к страховым компаниям. И эту грань нужно понимать.

– Говорили про малый и средний бизнес, говорили про неких игроков в бизнесе, занимающих определенные ниши, не у всех большие деньги, хотя, как вы сказали, ставки «ВТБ Страхование» не повышало, к кому обратиться за консультацией, чтобы застраховать поэтапно что-то? Что выбрать, что приоритетнее? Есть ли у вас такие консультации?

– Мы, в принципе, сами ранжируем наш корпоративный блок для юридических лиц таким образом, что есть некая отраслевая специфика. Есть, в том числе, специальные подразделения, которые занимаются малым и средним бизнесом. Есть подразделения, которые занимаются промышленными и непромышленными специальными рисками. В принципе, абсолютно все они универсально подходят к тем задачам, которые ставит клиент. Для этого не нужно в какое-то определенное окно обращаться. В принципе, настроено все таким образом, что какое бы направление вы ни выбрали, вы получите один и тот же подход. Нужно поэтапно – сделаем поэтапно. Нужно комплексно – значит, продумаем сразу какой-то комплексный вариант. Это работает абсолютно одинаково во всех сегментах, как в корпоративном, так и в розничном страховании.

– Тема санкций, которая взбудоражила на сегодняшний день российский и не только российский бизнес, сильно отразилась на рынке страхования корпоративных рисков?

– Хороший вопрос. Тем более, уже прошло больше чем полгода, когда мы смогли оценить, насколько все это оказывает влияние на наш портфель, на наши возможности. В основном это все-таки коснулось нашего оборонного комплекса. Тех клиентов, которые оперируют в оборонном комплексе в части размещения их рисков на западных рынках. Введенные санкции, по сути, запретили нам перестраховывать эти риски на зарубежных рынках. И это вызвало определенную проблему, потому что риски там достаточно глобальные и серьезные. Нам пришлось искать внутренние ресурсы, создавать внутреннюю емкость, внутренние пулы, объединяться, чтобы, по крайней мере, создать некие лимиты, с которыми можно начинать работать. Да, это не покрывает всех рисков, но это покрывает основную часть в каком-то более или менее комфортном формате. Что касается компаний не оборонного сервиса, там никаких изменений не произошло, мы по-прежнему в полном объеме размещаем те риски, которые мы принимали и продолжаем принимать, и там тоже как таковых ограничений нет. Нет ни удорожаний, ни каких-то исключений. Можно сказать, что бизнес в этом направлении идет в обычном режиме.

– Вопрос лично к вам: сколько времени вы проводите в своем рабочем кабинете в день?

– Порядка восьми-девяти часов.

– Если возникала бы необходимость увеличить это время до 10–11 часов, и эти два часа тратить на то, чтобы лично консультировать тех или иных людей, пришедших в «ВТБ

Страхование» заключить договор о страховании корпоративных рисков, согласились бы?

– Согласился бы, не раздумывая.

– Иными словами, обратиться к вам можно иногда даже не через приемную, начиная тот или иной бизнес?

– Никаких проблем – я открыт для общения.

– Благодарю вас.

Источник: **Коммерсантъ FM , 06.08.15**

Автор: **Руснак А.**