## ОСТАНУТСЯ РЕАЛЬНЫЕ ИГРОКИ



окончил Финансовую Академию при Правительстве РФ (текущее название — Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации) в 2001 году. Получил степень кандидата экономических наук в 2005 году. В страховании работает с 2000 года. В 2009—2015 годах занимал высшие руководящие позиции в российском офисе AIG. С 2015 года — президент AIG в России.



«Сценарий, когда на российском страховом рынке останется всего 50 компаний, вполне вероятен», – полагает Президент российского подразделения международной страховой компании АІG Роман Тихоненко. Но, с его точки зрения, это не является проблемой: санация рынка сделает его более прозрачным и управляемым. На нем останутся только реальные игроки.

«Современные страховые технологии»: Роман, как Вы считаете, какая стратегия страхового рынка России в целях повышения доверия клиентов к страхованию будет наиболее выигрышной? Как работает ваша компания в сегодняшних сложных экономических условиях?

**Роман Тихоненко:** Хороший вопрос, но на него сложно ответить. Компания AIG находится не в том сегменте, где потребитель не до-

веряет страхованию, мы страхуем и малый и средний бизнес, но, в основном, - крупнейшие предприятия в России. Такие страхователи используют достаточно нестандартстраховые дукты. Они покупают защиту в меньшем объеме и не от всех рисков, от которых страхуются предприятия на Западе,

Полного отказа от страхования с целью экономии не происходит. Даже, наоборот, много случаев, когда наши клиенты увеличивают страховые лимиты и платят за страхование больше.

но, тем не менее, они используют достаточно сложные программы страхования, и с точки зрения страхования имущества, и с точки зрения страхования ответственности и защиты от финансовых рисков. Мы не видим в текущей экономической ситуации тенденции к сокращению программ страхования, но многие страхователи стремятся сократить расходы на страхование в целом. Кто-то просто пытается «сбить цену», а кто-то – уменьшить стоимость страховой защиты за счет реструктуризации программ, увеличения франшиз, исключения требования о рейтингованном перестраховании...

Полного отказа от страхования с целью экономии не происходит. Даже, наоборот, много случаев, когда наши клиенты увеличивают страховые лимиты и платят за страхование больше. И это прослеживается не только в нашей компании, такая ситуация наблюдается на рынке в целом.

«**ССТ**»: Почему так происходит?

**Р.Т.:** Один из ярких примеров: в одной из крупных компаний про-

изошел страховой случай, после чего предприятие на практике осознало необходимость страховой защиты и приняло решение об увеличении страховой суммы более чем в два раза. Речь идет о страховании ответственности директоров (D&O). По этому виду страхования убытков в России мало, в нашей

практике до 2013 года все случаи убытков легко перечислить на пальцах одной руки. При этом за два последних года по D&O произошли около 20 убытков.

Многие не понимают по сей день, зачем нужен этот вид страхования, ведь ценность страховой услуги многие оценивают только после того, как испытают все ее преимущества на практике, то есть, когда убыток произойдет, и страхователь получит возмещение. С этим страхователем все так и произошло, предприятие увеличило страховую сумму при пролонгации договора до сотен миллионов долларов, несмотря на то, что их покрытия хватило при урегулировании убытка.

Растет спрос и на страхование ответственности. Все чаще у наших клиентов появляется желание котировать риски, обсуждать условия программы. В этом году мы начали работу с рынками СНГ. И, в общем, в корпоративном сегменте, как в России, так и на других рынках СНГ, если клиенты – это крупные компании, как у нас, тренд недоверия к

страховщикам не чувствуется.

«CCT»: Роман, работаете в дочерней компании американского страховщика. Изменилось ли отношение со стороны клиентов к вашей компании санкций, из-за из-за сложившейся политической обстановки в мире?

Давления санкций мы не ощущаем. Да, возросла бюрократия, нужно согласовывать с клиентами дополнительные санкционные условия. Но мы не утратили доверие со стороны российских компаний.

**Р.Т.:** Я могу назвать только один случай, когда акционеры российской компании приняли решение не работать с американскими компаниями вообще. Это решение не было вызвано действиями страховщика, страховой ситуацией, оно было вызвано конфликтом с американским банком. Причем этот конфликт не был связан с санкциями. Давления санкций мы не ошущаем. Да, возросла бюрократия, нужно согласовывать с клиентами дополнительные санкционные условия. Но мы не утратили доверие со стороны российских компаний. Им так же, как и раньше, требуется рейтинговая защита, хотя есть и редкие прецеденты отказа от рейтингового перестрахования. Для обеспечения рейтингового перестрахования со значительными емкостями замены таким компаниям, как AIG, на рынке нет.

Мы долго и открыто работаем с российским рынком. Найти замену компании, которая готова предоставить большие перестраховочные емкости, понимает специфику российского рынка, присутствует

> на нем достаточно долгое время, у которой все процессы адаптированы под российский рынок, сложно. Я общаюсь с другими крупными страховщиками, которые являются нашими партнерами по перестрахованию, но, в то же время, и нашими конкурентами, и знаю, ОТР ОНИ предпринимали попытки поиска

перестраховочных емкостей и в Латинской Америке, и в Китае. Но мне известен только один успешный случай, когда был заключен успешный облигатор, и то, только в узком сегменте перестрахования. Китайский рынок пока не горит особым желанием активно взаимодействовать с Россией.

**«ССТ»:** А в чем проблема? Почему китайские компании не торопятся перестраховывать российские риски?

**Р.Т.:** Европейские андеррайтеры привыкли к российским рискам. Риск-инженеры европейских компаний уже сделали много тысяч сюрвеев (обследований) российских объектов. Все условия договоров уже подогнаны под условия европейских перестраховочных рынков. Китайские перестраховщики тоже во многом следуют западным стандартам, но у них нет необходимой экспертизы. В принципе, Китай не очень быстро выходит на внешние рынки. Возможно, если они в какой-то момент заинтересуются российским страховым рынком и активно развернутся в сторону

России, то процесс окажется стремительным, как и рост китайской Но пока экономики. китайские перестраховочные компании находятся в состоянии «философского мышления». Если быть справедливым, то наш рынок достаточно мал для них по сравнению с их внутренним и, в це-

Китайские перестраховщики тоже во многом следуют западным стандартам, но у них нет необходимой экспертизы. В принципе, Китай не очень быстро выходит на внешние рынки.

лом, с азиатским страховым рынком, исходя из размера страховых премий, которые на них можно собирать.

**«ССТ»:** Лидеры рынка, так или иначе, задают тон, направление развития страховой отрасли в России. Что могут сделать страховщики для завоевания доверия потребителя?

**Р.Т.:** У нас есть механизмы, которые мы сами применяем, когда запускаем новые продукты или когда чувствуем, что осведомленность о том или ином страховом продукте, интересном для нас, низка. Прежде всего, мы обучаем наших посредников – брокеров, но также мы обучаем и клиентов. На форумах, круглых столах мы собираем наших существующих и потенциальных клиентов и рассказываем им о фактическом применении тех или иных страховых решений. Например, мы проводили обучение по условиям и особенностям страхования кибер-рисков CyberEdge (защите от утечки данных) совместно со страховым брокером Марш для риск-менеджеров компаний и финансовых

организаций. Мы взаимодействуем с Русским обществом управления рисками (РусРиск) в целях продвижения знаний о страховании среди риск-менеджеров.

«РусРиск» запускает систему сертификации риск-менеджеров, и мы, российское подразделение AIG, соби-

раемся быть участниками этой системы сертификации. Возможно, часть занятий будет проходить на базе нашей Академии обучения и развития, в нашем офисе. Такой подход дает возможность прямого общения с риск-менеджерами. Риск-менеджеры присутствуют в штате далеко не всех компаний, но нашей целевой аудиторией являются именно те предприятия, где есть риск-менеджеры.

**«ССТ»:** Роман, численность риск-менеджеров в России увеличивается?

**Р.Т.:** Да, безусловно! Есть спрос со стороны предприятий, есть потребность. Все больше кадров из страховых компаний переходит на работу на предприятия в качестве риск-менеджеров. Это люди, глубоко понимающие страхование. Нужно сказать, что страхование — это один из основных инструментов риск-менеджмента, но не единственный. Сегмент

предприятий, привлекаюших работу на риск-менеджеров, растет; компании ориентируются на западные стандарты. Нескольких специалистов от наших клиентов в этом году мы отправим обучаться в международную Риск-Академию риск-менеджеры крупнейших корпораций мира обмениваются своим опытом и знаниями.

**«ССТ»:** Роман, есть ли перспектива, что

российский страховой рынок сузится до 50 игроков?

**Р.Т.:** Думаю, что сценарий, когда на российском страховом рынке останутся всего 50 компаний, вполне вероятен. Причем необязательно крупнейших, но прошедших «приведение в соответствие», пользуясь терминологией И. Жука. И это совершенно здоровая ситуация, это вовсе не означает насильственную консолидацию рынка. Консолидация – это побочный процесс. Одна из главных проблем страхового рынка России состоит в том, что акционеры многих страховых компаний управляют, с точки зрения активов, «пустышками». То, как они принимают любые решения – от ценообразования до политики клиентского обслуживания, серьезно отличается от действий и решений компаний, действительно рискующих своими собственными активами. Я глубоко убежден, что «пустые» компании портят рынок.

Они проводят неадекватную политику, и клиент, который не в состоянии разобраться, какая компания пустая, а какая нет, делает выбор лишь исходя из цены страховой услуги, и тем самым стимулирует деятельность безответственных игроков.

Они проводят неадекватную политику, и клиент, который не в разобратьсостоянии ся, какая компания пустая, а какая нет, делает выбор лишь исходя из цены страховой услуги, и тем самым стимулирует деятельность безответственных игроков. «Приведение в соответствие» позволит страховщикам вести бизнес ответственно, сделает рынок управляемым, понятным, прозрачным и обеспечивающим правильную политику ценообразования и клиентского сервиса.

**«ССТ»:** Роман, а кто, по вашему мнению, переживет апокалипсис? Это будут только крупные игроки, или небольшим компаниям тоже останется место под солнцем?

**Р.Т.:** Многое зависит от самих компаний. В первую очередь, выживание зависит от решений акционеров и качества управления, а не от размера компании. Компании, где акционеры способны вкладывать настоящие активы, где адекватное управление, которое соответствует современным требованиям, останутся. У крупных немного больше шансов, поскольку крупными они стали благодаря тому, что их больше ценят акционеры, у них адекватные активы, они являются более важными в глазах Центрального Банка. Но шанс есть у всех.

«ССТ»: В период «приведения в соответствие» рядовой клиент не может разобраться, к какой страховой компании обратиться. У всех есть лицензии, особенности состояния активов не видны, легко сделать неверный шаг. Кто, по вашему мнению, и как должен озаботиться соблюдением прав страхователей в переходный период?

**Р.Т.:** Создание компенсационных фондов, по аналогии с ОСА-ГО или ОПО, могло бы стать неплохим инструментом поддержки страхователей, принявших неправильные решения. Это помогло бы страховому рынку встать лицом к клиенту. Но, я думаю, в силу того, что большинство крупных компа-

ний не заинтересованы в создании такого фонда, так как он компенсирует риски мелких компаний, таких инициатив не последует. Остается традиционный путь: например, доверие к компании AIG достигнуто выполнением своих обязательств, выплатами и адекватным отношением к клиентам. Здесь компенсационный фонд не при чем. Здесь нет ноу-хау. Нужна лишь стратегия долгосрочных отношений с клиентом, основанная на принципе взаимного доверия.

Интервью провела Татьяна Робулец

