Александр фон Гляйх

СЛОЖНЫЙ ГОД

Прошел стажировку в Dresdner Bank в 1985–1987 годах, затем окончил Университет Бонна (Германия), получив степень магистра по специальности «Экономика». С 1995 года занимал высшие должности в финансовых компаниях ЕБРР в СНГ и IFC в России. С 1995 по 1998 год работал консультантом IPC (Россия). В 1998 году возглавил ProCredit Bank (Грузия), в 2003 году стал заместителем генерального директора ProCredit Bank (Украина). С 2003 по 2006 год работал директором по инвестициям International Finance Corporation Россия). В 2006 году назначен первым заместителем генерального директора Каспийского банка (Казахстан). С 2008 по 2011 год – член Правления, финансовый директор Банка ATF группы UniCredit (Казахстан). В 2011 году основал инвестиционный бутик ScholzvonGleich, специализирующийся на оказании консультационных услуг в области слияний и поглощений, реструктуризации, финансов и стратегического консультирования. Член Правления, директор по продажам ОАО СК «Альянс»

Фото: СК «Альянс»

Еще в прошлом году страховая компания «Альянс» занялась сокращением своей региональной сети продаж, розничного бизнеса, усилением своих позиций в корпоративном сегменте. Тем не менее, по оценке Александра фон Гляйха, Члена Правления, директора по продажам страховой компании «Альянс», в 2015 году падения продаж страховых услуг стоит ожидать как в КАСКО, так и в ДМС и других корпоративных видах страхования.

«Современные страховые технологии»: Как вы оцениваете влияние на страховой рынок текущей экономической ситуации? Ваши прогнозы по развитию сегмента корпоративного страхования на этот год?

Александр фон Гляйх: Мы ожидаем сокращения страхового рынка и ухода ряда страховщиков, так как экономический кризис неизбежно влечет за собой угрозу снижения спроса на страховые услуги. Вообще, в России, где доля страховых премий в ВВП составляет около 2%, в то время как в Германии этот показатель равен 8 %, а в США – 10 %, объем страхового рынка в принципе невелик. Уже много говорилось о недостаточном развитии страховой культуры в стране. Действительно, в менталитете россиян прочно укоренилось мнение, что страхование – это роскошь, нечто, что хорошо бы иметь, но отнюдь не обязательно. Поэтому в кризис как раз страхование становится тем, от чего многие готовы в первую очередь отказаться, чтобы сократить свои расходы. Это в равной степени касается как физических лиц, так и корпораций.

Так, можно прогнозировать падение спроса на страхование КАСКО в связи с резким сокращением продаж новых автомобилей (ввиду повышения цен на них) и увеличением тарифов по страхованию не новых машин. Также неблагоприятная финансовая ситуация в стране ударит по ДМС и имущественным видам страхования. Сейчас компании пересматривают свои бюджеты и, как правило, решают сэкономить именно на страховании, полностью отказавшись от страховой защиты или же выбрав более экономичный вариант. Если говорить о ДМС как о составной части соцпакета работодателя, здесь компании либо полностью отказываются от таких бонусов для сотрудников, либо выбирают страховщика, исходя уже не из критерия качества предоставляемых услуг, а из цены. Также ввиду резкого падения рубля не стоит забывать и о росте медицинской инфляции, так как львиная доля лекарств и расходных материалов приобретается за валюту за рубежом. В итоге все вышеперечисленные факторы могут нанести серьезный удар по рынку ДМС в будущем.

Безусловно, есть обязательное страхование, на котором кризис скажется в меньшей степени. При-

чем, обязательным для компании может быть страхование не только по закону, но и в силу договорных обязательств. Так, если мы говорим о крупной западной компании с иностранным акционером, то здесь вопрос – страховаться или нет – не стоит. Здесь страхование – неотъемлемая часть существования такой организации. Что касается предприятий среднего и малого бизнеса, которые ранее могли страховать свое имущество, транспорт и пр., в кризис они с легкостью могут отказаться от финансовой защиты. Поэтому, увы, мы ожидаем, что вместе со всем страховым рынком просядет и сегмент корпоративного страхования. Это скажется на страховании имущества, СМР и пр. Во-первых, снижение цен на недвижимость повлечет за собой снижение страховых сумм, а стало быть, и объемов страховых премий. Во-вторых, следует отметить сокращение активности на рынке недвижимости и застройщиков. Многие проекты заморожены, новые проекты не запускаются. Все это вызвано повышением процентных ставок по займам банками, что делает финансирование девелоперских проектов весьма затруднительным, если не невозможным. Однако еще раз повторю, что крупные компании и предприятия будут продолжать страховаться даже в непростых экономических условиях. Что касается убытков, в этом году мы ожидаем определенный рост объема страховых выплат.

«ССТ»: Резкое ослабление рубля по отношению к основным валютам уменьшило резервы страховых компаний, ведь резервы сформированы в рублях? Есть ли риск снижения платежеспособности страховых компаний?

СК «Альянс»

входит в Allianz, одну из крупнейших финансово-страховых групп в мире, созданную еще в 1890 году. Акционером СК «Альянс» является Allianz New Europe Holding GMBH, подразделение Allianz SE в Центральной и Восточной Европе. Группа Allianz вышла на российский рынок в 1990 году, основав компанию «Ост-Вест Альянс» (позднее «САК «Альянс»). В июле 2001 года Allianz приобрела 45,47% акций компании РОСНО, а в 2007 году стала ее основным акционером. В 2007 году Allianz SE приобрела СК «Прогресс-Гарант». В 2011 году было принято решение о слиянии трех российских компаний Группы Allianz – РОСНО, Прогресс-Гаранта и САК Альянс. В 2012 году объединенная страховая компания «Альянс» начала свою работу.

Дочерние компании – «РОСНО-МС», «Альянс Инвестиции», «Медэкспресс», «Моя Клиника», «Прогресс-Мед». Уставный капитал – 5 861 220 тыс. руб., собственные средства – 7 456 796 тыс. руб., страховые резервы – 25 249 525 тыс. руб. (по состоянию на 30.06.2014).

А.Г.: Дело в том, что некоторые выплаты прямо или косвенно привязаны к иностранной валюте. Возьмем, к примеру, автострахование и стоимость запчастей. Около 70% суммы убытков по мотору растет из-за того, что повышается цена импортируемых запчастей. Следовательно, мы должны были увеличить резервы, сделали это, и продолжаем их наращивать. Во-вторых, важную роль играет переоценка портфеля ценных бумаг, принадлежащих страховщику, и здесь ключевую роль сыграло принятие Центробанком решения о повышении размера учетной ставки с 10,5% до 17%. Оно повлияло на рыночную оценку ценных бумаг. Когда страховым компаниям приходится переоценивать портфель ценных бумаг, это влияет на прибыль и капитал. Для ценных бумаг в МСФО существуют несколько правил, и, если вы держите все бумаги для перепродажи, то снижение их стоимости влияет не на прибыль, а на сокращение капитала. Это технический момент. В обоих случаях эффект один и тот же – вы теряете деньги. В одном случае вы теряете их через убытки, которые влекут за собой сокращение капитала, в другом – сразу через капитал.

«ССТ»: Какова сейчас ситуация с перестрахованием рисков для страхования имущества крупных производственных предприятий в России, можно ли ожидать усиления трудностей на рынке перестрахования в связи с усилением политической напряженности и европейской и американской санкционной политикой в отношении России?

А.Г.: У нас таких проблем нет. В Allianz перестрахование осуществляется по двум направлениям: как по всему портфелю, так и по конкретным договорам, в том числе, в рамках глобального подразделения по страхованию крупных рисков – Allianz Global Corporate and Specialty.

«ССТ»: В прошлом году ваша компания приняла решение о сворачивании бизнеса в сфере автострахования, почему было принято такое решение, и можете ли вы дать прогноз по дальнейшему развитию ситуации в сегменте российского автострахования в целом?

А.Г.: В России в последние годы автострахование стало напряженным, волатильным рынком, с ценовой конкуренцией в КАСКО, недостаточными тарифами по ОСАГО и с неблагоприятной судебной практикой. В результате для нас, как и для некоторых других страховщиков, автострахование стало убыточным сегментом.

В связи с этим мы решили максимально уменьшить свой портфель по автострахованию и выйти из регионов, где «мотор» принес нам максимальные убытки.

На рынок автострахования, безусловно, сильно влияет и будет влиять курс валюты, так как из-за инфляции стоимость запчастей а, соответственно, и страховые выплаты, в этом году будут расти. Мы видим, что уже сейчас тарифы по КАСКО у многих страховщиков значительно выросли.

«ССТ»: Ввиду кризиса планируете ли вы какие-то изменения в программах ДМС, которые предлагаются корпоративным клиентам? Ожидаете ли (или, может быть, уже зафиксировали) падение спроса на ДМС?

А.Г.: Конечно, в кризис многие компании будут пересматривать свои расходы и свой бюджет, в том числе, и на дополнительный соцпакет для сотрудников, в который входит и ДМС. Да, многие компании сейчас сокращают программы ДМС или стремятся снизить расходы на них. При этом некоторые компании хотят получить тот же уровень сервиса, но по другой, более низкой цене. Другие готовы застраховать меньшее количество сотрудников, оставив ДМС только для топ-менеджмента. Конечно, мы вынуждены подстраиваться под нужды и возможности наших клиентов. В таких случаях мы предлагаем более экономные решения. Но, хочу отметить, что для нас главное сохранить высокий стандарт качества обслуживания застрахованных по ДМС. В этом виде страхования высокий уровень сервиса – это одна из важнейших составляющих, и здесь не может быть компромиссов.

«ССТ»: Ваша компания сузила свое присутствие в России, сосредоточившись на развитии продаж в двух крупнейших городах – Москве и Санкт-Петербурге, не означает ли это постепенное сворачивание деятельности компании в нашей стране?

А.Г.: Это не так. Мы сократили свою региональную сеть продаж до порядка десяти крупных российских городов, не считая Москвы и Санкт-Петербурга. В первую очередь, мы сокращаем розничный бизнес, который требует значительных расходов на ведение дела, ориентирован на автострахование и при этом не приносит достаточной прибыли. Одновременно мы направляем основные усилия на развитие корпоративного страхования и стремимся максимально сохранить наш корпоративный портфель в регионах. В рамках ДМС у нас сохраняется разветвленная инфраструктура – это сеть, покрывающая большую часть России. Наши сотрудники на местах занимаются организацией медицинской помощи застрахованным, ведут контроль качества оказываемой помощи и осуществляют взаимодействие с местными клиниками.

«ССТ»: Расскажите, пожалуйста, в целом о планах по развитию компании «Альянс» в России на 2015 год.

А.Г.: В 2015 году мы отмечаем 25 лет работы Allianz в России и 125-летие всей группы Allianz. Наша задача – переориентировать компанию на корпоративный сегмент, это направление, в котором компания традиционно была сильна, как с точки зрения андеррайтинга, так и сервиса. Кроме того, мы можем предложить нашим клиентам, как российским, так и международным предприятиям, преимущества страхования в международной компании, имеющей глобальный опыт и присутствие по всему миру.

Интервью взяла Марина Федорова