ОТВЕТИМ НА ЛЮБЫЕ ВЫЗОВЫ

Компания «Ингосстрах» была создана постановлением Совета Министров СССР на заре «холодной войны» — в 1947 году. В условиях разворачивающегося противостояния она стала «страховым форин-офисом», отвечавшим за страховую защиту советского имущества за рубежом. В 1990-е годы, в новой России — центром экспертных знаний по страхованию транспортных и промышленных рисков, соответствующих международным стандартам.

В XXI веке «Ингосстрах», возможно, — первая компания на страховом российском рынке, расширившая горизонт планирования своей стратегии до 50 лет.

Что бы ни происходило с рынком за это время, «Ингосстрах» рассчитывает сохранить на нем лидерские позиции, рассказал «Современным страховым технологиям» ее генеральный директор Михаил Волков.

- Михаил Юрьевич, в 2017 году история еще оказывает влияние на атмосферу в компании?

- Конечно, да. Мы с огромным уважением относимся к истории «Ингосстраха». Ведь страхование — это то, что люди делают для людей. Нас всех, возможно, когда-нибудь заменит искусственный интеллект, но на сегодняшний день накопление экспертного опыта в страховании играет решающую роль. Именно оно позволяет нам оставаться одним из лидеров и при

этом получать очень хороший в нынешних экономических условиях финансовый результат, обусловленный взвешенной андеррайтинговой политикой.

У нас по-прежнему одни из лучших на российском рынке связи с международным перестрахованием. Все строится на человеческих взаимоотношениях. Например, в центре Лондона, рядом с современным офисом Lloyd's, есть четырехэтажное здание, которое принадлежало дочерней компании «Ингосстраха», и мы, приезжая в Лондон, с гордостью об этом говорим. Нас там помнят: кто-то вспоминает, как бывал в Советском Союзе, кто-то приходил в наш офис еще в 1970-е годы. Прошлое оказывает влияние, и в компании мы очень серьезно к нему относимся.

При этом мы делаем все, чтобы на каком-то этапе груз этого опыта не начал нас тормозить, стараемся активно обновляться. К 70-летию мы подошли бодрыми, в хорошей физической форме, и что самое главное, с интересом к жизни.

- Можно ли утверждать, что в каких-то видах страхования «Ингосстраху» и сегодня удалось сохранить технологическое лидерство?

- Мы стараемся в целом сохранять ощущение профессионального лидерства, как таковое — это и традиция, и цель. Когда-то весь профессионализм СССР в области страхования по определенным направлениям был сосредоточен в «Ингосстрахе», и до сих пор у нас по каждому виду в компании работают специалисты уровня не ниже рынка или выше. И для нас важно сохранить это лидерство и сейчас, когда технологии кардинально меняются. Именно поэтому в последние годы мы уделяли много времени и внимания формулированию стратегии на десятилетия вперед, представляя, что будет со страховым рынком даже через 20-50 лет.

Мы стараемся в целом сохранять ощущение профессионального лидерства — это и традиция, и цель.

- Каким предстает это будущее в видении «Ингосстраха»?

- Главный вопрос — будет ли сама услуга страхования востребована? Мы считаем, что будет, страховой рынок продолжит существовать, и мы видим «Ингосстрах» среди его лидеров. На то, чтобы занимать

ИНГОССТРАХ Ingosstrakh 7

4 место по объему премии

страховая премия **86,6 млрд руб.**

7,3 % доля на страховом рынке РФ

по страхованию каско **1 место**

По итогам 2016 г.

эту позицию через десятилетия, и направлена разработанная сейчас стратегия компании.

Учитывая, что магистральное направление развития технологий происходит в направлении цифровизации, мы делаем все, чтобы стать № 1 среди крупных страховых компаний в этой сфере. Посмотрите на наш сайт: при всей нашей любви к истории и традициям, он абсолютно современный и сравним только с лучшими международными практиками. На наш взгляд, на российском рынке он представляет собой прорыв в организации цифрового пространства страховой компании.

- Как Вы относитесь к экстремальным идеям развития будущего — к peer-to-peer страхованию*, уберизации, про которую говорят, что она может заменить реальное страхование? К идеям о том, что каршеринг и беспилотные устройства могут в будущем сменить частные автомобили, и соответственно кардинально изменится рынок автострахования?**

- Мы сейчас находимся на пороге больших изменений. Скорее всего, уже через 2-3 года рынок не будет таким, как сегодня, и я не думаю, что кто-то может сейчас с точностью ответить, каким именно он станет. Скорость развития новых идей и технологий становится безумной. Сравните — сколько людей знало о том, что такое криптовалюты год назад, и сколько сегодня. Каршеринг, изменения форм городских инфраструктурных систем, технологии финтеха, конечно же, будут влиять на рынок. Скорее всего, какая-то доля клиентов от классического страхования перейдет к peer-to-peer страхованию. Но я уверен, что этот отток не составит 100 % бизнеса — страховая уберизация имеет свои риски. Мы рассчитываем остаться лидерами на том рынке, который останется, и для этого стараемся предвосхищать изменения.

- Данные ЦБ свидетельствуют, что в страховании имущества юридических лиц в 2016 г. «Ингосстрах» вошел в первую тройку лидеров, занял первое место по страхованию нетранспортной ответственности. Это место — результат усилий, или оно сохранено компанией исторически? Как Вы оцениваете перспективы развития корпоративного страхования в России?

- Это всегда результат усилий! (Смеется.) Что важно знать об этом рынке? Во-первых, корпоративное страхование напрямую зависит от общеэкономической ситуации. Во-вторых, он уже достаточно развит, и в отличие от розничного страхования, на нем может появиться уже не много новаций. Хотя есть исключение — киберриски. В этой области пока больше вопросов, чем ответов, и уже появились колоссальные убытки. И пока идет обсуждение, надо или не надо киберриски страховать — мы уже их страхуем, они уже покрыты в существующем портфеле прямо или косвенно.

В целом корпоративное страхование — однозначно перспективный для нас сегмент. Это высокопрофессиональный рынок крупных компаний, которые могут себе позволить иметь очень высокую экспертизу. Конечно, мне не вполне нравится нынешняя структура этого рынка — сейчас, как мне кажется, он немножко «перекошен» в сторону газонефтяной системы, хотелось бы чуть большей сбалансированности. И конечно же «Ингосстрах» и в будущем намерен усиливать свое положение на этом рынке. В том числе,

* Peer-to-peer insurance — вариант взаимного страхования со сведенной к минимуму ролью компании-координатора в процессах страхования. Как правило, организуется на современной технологической платформе с использованием мобильных и интернет-сетей.

**«Уберизация» — замена поставщиков продукции или услуг сервисами, обеспечивающими координацию деятельности независимых агентов рынка.

на это направлено и развитие наших технологий — по аналогии с розницей мы повышаем технологичность, сокращаем процедуры и сроки, особенно при урегулировании простых убытков.

- Сегодня технологизация — это то, что требует инвестиций. Насколько серьезны инвестиции в технологические изменения у Вашей компании?

- Любое изменение — это инвестиции. Но сегодня это непрерывный процесс — мы все время что-то инвестируем и все время получаем возврат на инвестиции, которые мы сделали раньше. Это раньше было принято запустить проект и оценивать его отдачу по итогам. Сейчас мы постоянно что-то меняем, стремимся к улучшениям. Это история, которая никогда не закончится.

Сейчас мы постоянно что-то меняем, стремимся к улучшениям. Это история, которая никогда не закончится.

- Какими в целом Вы видите перспективы российского страхового рынка на ближайшие 5–10 лет? Как стратегия «Ингосстраха» будет вписана в это развитие?

- Нашей стратегией будет присутствие на всех рынках, которые потенциально приносят доход. И не только на страховых: есть блок, который называется «выход за пределы страхования». «Ингосстрах» — группа компаний, включающая также и управление активами, и медицинский бизнес, и банк, это позволяет в перспективе выстроить омниканальную среду для клиента, предоставляющую ему целый спектр услуг.

Что касается рынка, то, как я уже говорил, мы не знаем, каким он будет даже через 10 лет. Но мы уверены, что система организации и управления в нашей компании позволит нам отвечать на любые возможности и вызовы. Сегодня рынок находится в очень сложном положении — то, что происходит в сфере ОСАГО, его перекроило до состояния, которое мы не могли предположить год назад, когда писали стратегию. Но мы понимаем, что эти проблемы так или иначе скоро разрешатся.

- То есть, Вы считаете, что из проблемы ОСАГО есть выход в обозримом будущем?

- Я верю в то, что в том состоянии, в котором рынок есть сейчас, он находиться долгосрочно не может. И то, что произошло с лидером этого рынка, это подтверждает. Какие-то изменения в ближайшие 2-3 года обязательно произойдут.

- Вы считаете, это будет движение в сторону либерализации, о которой так много говорят, или в другую сторону?

- Я могу сказать, что мы — однозначно за либерализацию и за рыночные механизмы работы. Что произойдет, предсказать сложно. Уверен — здравый смысл победит.

К сожалению, ОСАГО сегодня непропорционально сильно влияет на рынок в целом, при том, что это одна пятая рынка по объему. Мы с коллегами недавно поймали себя на мысли, что у нас до 80 % интеллектуального потенциала уходит на решение проблем ОСАГО. Из-за этого последний год, в отличие от предыдущего, мы просто не можем заниматься в полной мере развитием чего-нибудь другого, интересного, конструктивного, направленного на будущее. Эту проблему надо снять, чтобы раскрыть потенциал развития рынка, который, я уверен, еще очень велик. Вообще хочется верить в лучшее: и про рынок, и про ОСАГО, и про будущее нашей компании.