КОНКУРЕНТАМ ВХОД ЗАПРЕЩЕН!

Аркадий Любавин

окончил Челябинский политехнический институт, ныне ЮУрГУ, механико-технологический факультет, ученая степень кандидата экономических наук присвоена в 1983 году. С 1975 по 1990 годы работал главным инженером проекта по разработке АСУ предприятий стройиндустрии в НПО «Южуралсистема». В марте 1990 года создал страховую компанию «ЮЖУРАЛ-АСКО», которую и возглавляет до настоящего времени.

В 2003 году и с 2012 по 2014годы – член Президиума РСА, с 2010 года является президентом Союза страховщиков «Урало-Сибирское соглашение».

Фото: «ЮЖУРАЛ-АСКО»

В кризисный 1998 год ряд региональных страховых компаний объединились в Союз страховщиков «Урало-Сибирское соглашение», одним из условий участия в котором было отсутствие конкуренции с другими членами сообщества. По словам президента Союза страховщиков Аркадия Любавина, обмен опытом внутри объединения по сей день помогает компаниям быть успешными и лидировать в своих регионах.

«Современные страховые технологии»: Аркадий Маркович, в Союз страховщиков «Урало-Сибирское соглашение» входит 14 региональных страховых компаний, каковы цели, задачи, принципы работы этого объединения?

Аркадий Любавин: Девиз Союза страховщиков «Урало-Сибирское соглашение» – «Вместе защищая будущее». Он отражает основные цели деятельности и задачи объединения. Это, прежде всего, развитие входящих в Союз страховых компаний на основе взаимного сотрудничества – отстаивания общих интересов в административной инфраструктуре регулирования страхового рынка и успешной конкуренции с федеральными страховыми компаниями. Вторая задача Союза – защита интересов клиентов с помощью разработки совместных проектов, взаимного применения ноу-хау, как в сфере разработки страховых программ, так и в сфере их технологического обеспечения, расширяющих спектр и улучшающих качество предоставляемых страховых услуг. Для иллюстрации наших успехов, а это успех именно региональных страховых компаний,

Союз Страховщиков «Урало-Сибирское Соглашение» (УСС)

основан в 1998 году на базе корпорации «Коместра» при участии крупных региональных страховых компаний.Высшим органом управления Союза является Общее собрание, в перерывах между собраниями Союзом руководят Совет Союза (из 5 человек) и президент УСС, входящий в состав Совета. Первым президентом Союза, бессменно возглавлявшим его до 2010 года, был Семен Акерман, основатель и генеральный директор компаний «Коместра» (Кемерово), и «Межрегиональное страховое соглашение» (Москва). В 2010 году президентом УСС избран генеральный директор страховой компании «ЮЖУРАЛ-АСКО» Аркадий Любавин.

В состав Совета по итогам выборов в 2010, 2012 и 2014 годах входят Любавин А.М., Бучик А.Б., генеральный директор компании «Аско-Центр» (Курск), Гущин С.Г., генеральный директор компании «Страж» (Рязань), Филиппова М.В., генеральный директор компании «Надежда» (Красноярск), Чмух В.Н., генеральный директор компании «Коместра-Томь» (Томск).

хочу привести некоторые статистические данные.

В тройки крупнейших компаний по регионам Российской Федерации по размеру собранных страховых премий входят всего 27 региональных компаний, 9 из них – это компании УСС. Если более подробно, то в Челябинской области, Якутии и Крыму наши компании занимают первое место. В Красноярском крае, Курской области, Ингушетии, Северной Осетии, Севастополе и Чеченской республике – второе. В пяти регионах – Владимирская, Курганская, Рязанская, Томская области и в республике Адыгея наши компании вышли по сборам на третье место.

Я считаю, что наше сообщество – уникально. Наше объединение принципиально отличается от других союзов, в том числе, от территориальных союзов. Уникально оно тем, что мы информационно полностью открыты друг для друга. Например, в «Белом соболе» в основном представлены филиалы федеральных компаний, региональных компаний в этом объединении практически не осталось. Обсуждать и внедрять в таком формате новые идеи достаточно проблематично. Все друг для друга конкуренты. Задача же региональных компаний сегодня – выжить в условиях экономического кризиса, в том числе, используя конкурентные преимущества, которые может дать УСС.

Главный принцип УСС – отсутствие внутренней конкуренции между членами Союза. Согласно нормативным документам Союза, компания – член Союза, входящая в тройку крупнейших в каком-либо регионе РФ, имеет право вето на работу в этом регионе других членов УСС. Такой порядок стимулирует, с одной стороны, стремление к лидерству, а с другой – обеспечивает открытость компаний друг перед другом, позволяющую без опаски делиться своими ноу-хау, приумножая собственные возможности. Этот принцип был положен в основу создания УСС. Он действует и поныне уже 17 лет. У нас был целый ряд случаев, когда компании, которые являлись членами УСС, при смене стратегии деятельности и, вследствие этого, с появлением возможности пересечения интересов и возникновения конкуренции с другими участниками Союза, выходили из него. Например, компания «Баск». Когда по желанию собственников компания открыла филиал в Челябинске с задачей агрессивного развития продаж, ей пришлось покинуть ряды УСС, так как в Челябинске ведущую роль много лет занимала наша компания «ЮЖУРАЛ-АСКО». Бывают и другие случаи. Например, некая компания желает вступить в наш Союз, а у нее есть филиал в Самаре. Я звоню в Самару члену нашего Союза и спрашиваю, не будут ли они против вступления этой компании в УСС. Решение о вступлении этой компании в наш Союз будет зависеть от решения компании – участника нашего Союза. Логика простая. Мы не конкурируем друг с другом. Это дает колоссальную синергию.

«ССТ»: А если вы выходите на одного клиента? Как вы его делите?

А.Л.: У нас таких случаев не было. Мы работаем в разных регионах. Но, если вдруг мы пересекаемся на одном клиенте, то конкурируем, как обычные компании: тарифы, продукты, обслуживание и т.д.

«ССТ»: Аркадий Маркович, к региональным небольшим компаниям крупные страховщики часто относятся снисходительно. Прокомментируйте, пожалуйста, какую роль сегодня играют региональные компании на страховом рынке, в чем их отличия, недостатки и преимущества в сравнении с федеральными игроками.

А.Л.: Из 83 регионов РФ в 32 региональные компании входят в тройку крупнейших по объемам премии. В том числе в 5 регионах региональные компании занимают первые места, в 16 регионах – вторые, и в 18 регионах России региональные страховые компании занимают по сборам третьи места. Эти данные наглядно свидетельствуют о том, что высказываемый тезис о доминирующей роли крупнейших федеральных компаний, по крайней мере, в нескольких десятках регионах является не совсем корректным. А ведь этот тезис используется как важный аргумент при принятии зачастую судьбоносных для многих региональных компаний решений. Я имею в виду принятие правила по минимальному размеру уставного капитала, правил профессиональной деятельности и внутренних регламентов союзов страховщиков – РСА, НССО, ВСС, которые ущемляют интересы «регионалов», законодательных норм, а также положений регулятора, ориентирующихся, в основном, на условия работы крупнейших компаний, но не учитывающих возможности средних и малых. Понятно, что федеральные компании, обладая финансовой мощью, возможностями лоббировать свои интересы через представительства в экспертных советах Госдумы, в Центральном банке, обладая административным ресурсом, эксклюзивным положением в руководстве всех страховых союзов, стараются обеспечить себе конкурентные преимущества, чтобы ослабить или устранить «регионалов» с рынков тех регионов, где они имеют крепкие позиции. Это объективная реальность.

Я считаю, что наше сообщество – уникально. Наше объединение принципиально отличается от других союзов, в том числе, от территориальных союзов. Уникально оно тем, что мы информационно полностью открыты друг для друга.

«ССТ»: А если посмотреть на рынок страховых услуг с позиции страхователя, клиента. Соответствует ли такая ситуация его интересам?

А.Л.: Убедительный ответ на этот вопрос был получен, когда в последние два года мы наблюдали резкое сокращение продаж ОСАГО «федералами» во многих регионах, и там, где не оказалось серьезных региональных страхов-

щиков, например, на Камчатке, люди просто не могли купить полис. Региональные автовладельцы вспомнили очереди за продуктами конца 80-х годов – перед дверями офисов выстраивались толпы, с предварительной записью и перекличкой, руганью и жалобами во все инстанции. Там, где были сильные региональные компании, ситуация была напряженной, но не критичной. Будучи ближе к клиентам и понимая, что «подмочив» свой бренд, региональные компании могут просто прекратить существование, они предприняли все меры для снятия ажиотажа. В частности, по нашей инициативе с июня по декабрь многие члены УСС смогли получить дополнительное количество бланков для заключения договоров. Убежден, что закон рыночной экономики, гласящий, что от конкуренции выигрывает потребитель, универсален для любой страны. Недаром в США – около 10 тысяч страховых компаний, большинство из которых работают на территории одного или нескольких штатов, специализируясь на отдельных видах страхования и имея уставный капитал до 2 млн. долларов. Только потребитель должен определять, сколько и каких страховых компаний ему требуется. Конечно, необходимо следить, чтобы каждый страховщик был финансово устойчив, но нормативы не должны механически переноситься на нашу «почву» без учета особенностей российского рынка, нашей статистики и специфики текущей экономической ситуации.

Главный принцип УСС – отсутствие внутренней конкуренции между членами Союза. Согласно нормативным документам Союза, компания – член Союза, входящая в тройку крупнейших в каком-либо регионе РФ, имеет право вето на работу в этом регионе других членов УСС.

«ССТ»: Аркадий Маркович, удел небольших страховщиков – работа с физическими лицами, или сегмент юридических лиц им также доступен?

А.Л.: Небольшие страховщики очень активно работают с юридическими лицами. «ЮЖУРАЛ-АСКО» собрала более трех с половиной миллиардов рублей страховых премий в 2014 году, а ее резервы превысили 1,4 миллиарда. Мы много лет вообще не перестраховываем КАСКО. Нет такой необходимости. Например, за февраль выплаты составили 200 миллионов. Так что, даже всплеск крупных выплат, например, по угонам, не является для нас критичным. У нас есть облигаторное перестрахование для крупных имущественных рисков. Мы страхуем предприятия и элитную недвижимость. Небольшим компаниям интересен любой прибыльный бизнес. Мы лучше знаем своего клиента, мы просто к нему ближе. Это позволяет избегать случаев, когда на страхование принимаются заведомо убыточ-

ные объекты. Наши агенты и продавцы преданы своей компании. У нас запрещено агентам работать в нескольких страховых компаниях, да и им самим, проработавшим в одной компании много лет, «бегать на сторону» не хочется. В небольших страховых компаниях небольшое число сотрудников и агентов, мы понимаем их потребности лучше, чем в компаниях, где сотрудников тысячи. Есть в страховом сообществе тема – влияет ли на убыточность портфеля работа агента. Я могу точно ответить – влияет. Это практика нашей жизни. Например, я поставил цель – уменьшить убыточность портфеля на 2%, и предложил под это систему мотивации агентов. Мы называем это дополнительной комиссией агента за рентабельность своего портфеля. Эта мотивация работает. Если нашему агенту потенциальный

Юбилейные торжества, посвященные 25-летию компании «ЮЖУРАЛ-АСКО», состоялись 13 марта. На мероприятии присутствовали более 400 человек – коллеги-страховщики, представители органов власти, руководители крупных предприятий клиентов «ЮЖУРАЛ-АСКО» и партнерских организаций, и, конечно, сотрудники самой компании. С юбилеем компанию лично поздравил и президент ВСС и РСА Игорь Юргенс. За несколько часов до торжественного приема он совместно с генеральным директором «ЮЖУРАЛ-АСКО» Аркадием Любавиным провел большую пресс-конференцию для южноуральских журналистов, посвященную ситуации на страховом рынке.

клиент расскажет, что ему нужен полис, так как его квартиру часто заливает сосед, то агент очень подумает, заключить ли ему договор и получить небольшую комиссию с риском ухудшения общей рентабельности и потерей крупной дополнительной комиссии. Приоритет нашего менеджмента – постоянный мониторинг убыточности. Но при управлении убыточностью сегодня очень важно выбрать стратегию, которая минимизирует недовольство клиентов, выражающееся как снижение процента переоформления договоров на очередной год, с одной стороны, так и рост уровня исков из-за недовольства выплатами, с другой. Например, по данным сайта Челябинского областного суда соотношение числа исков к числу выплат у нашей компании в сравнении с аналогичным соотношением у предыдущего лидера регионального рынка составляет один к четырем. Такие результаты достигаются за счет множества факторов. Например, я не понимаю, что значит резать выплаты по ОСАГО. А Челябинская область у нас чемпион по автоюристам.

Мы встречаемся со всеми директорами компаний, входящих в УСС, раз в четыре месяца и обсуждаем наиболее важные проблемы, касающиеся нашей деятельности. Самая важная тема – обмен передовым опытом. Мы готовим специальный отчет с материалами по наиболее успешным решениям в каждой из компаний. Этот отчет доступен для всех участников УСС.

«ССТ»: Аркадий Маркович, а как складываются ваши отношения с регулятором? Сейчас вводится для страховщиков много новых требований.

А.Л.: Вне зависимости от размера компании, введение новаций должно осуществляться постепенно, с учетом возможностей организационной, финансовой и технологической адаптации страхового рынка к новым условиям. Очевидно, что одновременно качественно реализовать все новации последнего времени сложно. А ведь среди них – переход на МСФО, создание службы внутреннего контроля и внутреннего аудита, переход на передачу полисов ОСАГО в АИС-РСА в режиме on-line, введение обязательной актуарной оценки, ужесточение требований контроля по 115-ФЗ, переход к электронному полису ОСАГО, переход на новый план бухгалтерских счетов, возможны и новые требования по марже платежеспособности (по аналогии с Solvency 2), а также создание единого СРО. Но нельзя не учитывать, что возможности по адаптации к нововведениям крупных, средних и малых компаний различны. А это означает, что риск сокращения числа компаний на страховом рынке возрастает. Понятно, кто в этом заинтересован… Но, думаю, целью общества в целом и финансового мегарегулятора, ответственного за достижение этой цели, должна быть защита интересов потребителей страховых услуг – доступность и адекватное соотношение цены и качества, которые возможны только при здоровой конкуренции.

Интервью провела Татьяна Робулец