Владимир Скворцов: «Чтобы получить прежние финансовые результаты, приходилось страховать больший объем рисков»

Глава «АльфаСтрахования» Владимир Скворцов признает, что ценовое давление со стороны конкурентов в прошлом году повлияло на результат от андеррайтинга и комбинированный коэффициент компании.

«Современные страховые технологии»: *Владимир Юрьевич, какова была динамика сборов группы «АльфаСтрахование» в прошлом году? За счет каких факторов ей удалось нарастить сборы в кризисных условиях?*

Владимир Скворцов: Органический рост поступлений составил 1%, а с учетом покупки «АВИКОС-АФЕС» –11%. Принимая во внимание, что сборы в целом по рынку упали на 7,3%, безусловно, результаты мы считаем приемлемыми. Премия «АльфаСтрахования» росла как в корпоративном, так и роз-

ничном сегменте. Наиболее быстрыми темпами развивались добровольное медицинское страхование и страхование жизни. Премия по страхованию жизни возросла почти в два раза, а рост по ДМС составил около 30%. В целом, динамика наших поступлений соответствует рыночным тенденциям. К примеру, по моим оценкам, сборы по автокаско не могли бы обеспечить нам прирост портфеля, поскольку объем премии по этому виду страхования в целом по рынку сократился. Факторы роста страхового бизнеса в течение года менялись. Так, в начале года по программам автострахования мы отметили большой приток клиентов в регионах, особенно на юге России, в Приволжье и на Урале. Этот процесс был обусловлен уходом клиентов из компаний, испытывающих временные трудности, к лидерам рынка, доказавшим свою надежность в сложной экономической ситуации.

ССТ: *Каков был результат от андеррайтинга, комбинированный коэффициент группы по итогам года? Какие факторы повлияли на изменение этих показателей?*

В.С.: Мы не можем озвучить эти показатели, пока не закончится аудит. В целом, могу сказать, что результат от андеррайтинга и комбинированный коэффициент были лучше, чем в плане на 2009 год. На их динамику повлияли негативные факторы, в частности, ценовое давление со стороны конкурентов во всех видах страхования. В то же время клиенты были заинтересованы в уменьшении покрытия по ряду договоров страхования и, соответственно, сокращении уплачиваемой премии. Таким образом, чтобы получить тот же финансовый результат, что и в 2008 году, приходилось страховать больший объем рисков.

ССТ: *Какое место заняла «АльфаСтрахование-Жизнь» среди страховщиков этого сегмента страхового рынка по итогам 2009 года? Довольны ли Вы результатом?*

В.С.: По итогам 2009 года компания вышла на пятое место. Нас опередили «Русский Стандарт-Страхование», «СОГАЗ-Жизнь», «Росгосстрах-Жизнь» и «Алико». Безусловно, мы довольны результатом, поскольку поднялись с восьмого места на пятое. Мы вплотную приблизились к тройке лидеров и считаем, что для развития этого бизнеса есть хорошие перспективы как в этом, так и следующем году. На данный момент компания «АльфаСтрахование-Жизнь» развивает агентские и банковские каналы продаж полисов накопительного страхования. Если говорить о банковском страховании, то мы не ограничиваемся страхованием заемщиков, а заключаем договоры накопительного страхования жизни с другими клиентами банков. Также мы активно развиваем корпоративные продажи, но они пока занимают небольшую долю в общем портфеле компании.

ССТ: *С какими банками работает «АльфаСтрахование Жизнь»?*

В.С.: Можно выделить «ОТП Банк», «Альфа-Банк», банк «Восточный экспресс». Мы участвуем в пилотной программе Сбербанка по страхованию жизни, так как осенью прошлого года

компания «АльфаСтрахование-Жизнь» стала одной из победительниц тендера, организованного банком. Компания «АльфаСтрахование» давно является партнером Сбербанка, однако в этом году наше сотрудничество существенно расширилось.

ССТ: *Насколько серьезно сокращение сборов, получаемых через банковский канал продаж, отразилось на бизнесе всей страховой группы?*

В.С.: Мы сократили число банков, с которыми работали, поскольку в кризис из-за отсутствия лимитов невозможно было размещать средства страховых резервов на депозитах некоторых из них. Поэтому пришлось сворачивать отдельные партнерские программы. Но в то же время мы расширили сотрудничество с другими банками, в частности, со Сбербанком, что дало возможность увеличить размер сборов через банковский канал продаж и обеспечить плановые показатели. Однако сейчас возможности для дальнейшего роста продаж через этот канал сильно ограничены, так как авто- и ипотечное кредитование практически не развиваются.

ССТ: *Недавно Центробанк озвучил информацию, что в республиках Тыва, Хакасия, Белгородской, Курганской и Псковской областях количество страховщиков и их представительств сократилось более чем на 20%. Уходила ли «АльфаСтрахование» из каких-либо регионов?*

В.С.: Радикального сокращения точек продаж в ключевых для нашего бизнеса регионах не было. Более того, в регионах мы увеличили долю рынка, тогда как в Москве сократили. Отмечу, что закрытие отделения в каком-либо городе не всегда означает, что мы оттуда уходим. В ряде случаев мы переходим на агентские договоры и продолжаем работать.

ССТ: *Ожидается ли повышение капитализации компании «АльфаСтрахование», учитывая мнение аналитиков Fitch о том, что рост сборов компании опережает рост капитализации?*
В.С.: Это вопрос к акционерам. У меня нет сомнений, что при необходимости капитализация компании будет повышена, частично – за счет прибыли компании. Но в ближайшей перспективе этого не произойдет. У нас пока нет в этом необходимости.

ССТ: *Каковы основные инвестиционные проекты компании?*
В.С.: У нас есть проекты по созданию собственной сети клиник и развитию бизнеса по обязательному медицинскому страхованию. В прошлом году были открыты две клиники сети «Альфа-Центр Здоровье» в Кирове и Перми. В этом году мы планируем открыть еще 6-8 поликлиник в Самаре, Саратове, Нижнем Новгороде, Ростове, Екатеринбурге, Уфе, Тюмени, Ярославле. В 2010 году группа вышла на рынок ОМС: «АльфаСтрахование-МС», специализирующаяся на обязательном медицинском страховании, начала работу в Челябинской области. На стадии инвестиционного проекта находится «АльфаСтрахование-Жизнь», которая пока не вышла на самоокупаемость.

ССТ: *Потребуются ли дополнительные инвестиции в создание клиник?*
В.С.: Конечно, заложенные на эти цели 100 млн. долларов еще не потрачены. С другой стороны, с учетом уже начатых проектов и текущих расходов на их содержание в течение одного-двух лет эти средства уже можно считать израсходованными. Мы находимся на стадии принятия решения, по какому пути дальше развивать этот проект – увеличить собственные инве-

стиции «АльфаСтрахования» или искать дополнительных инвесторов.

ССТ: *«АльфаСтрахование» заявляла о намерении потратить 50 млн. долл. на приобретения страховых компаний. Были ли отменены эти планы?*
В.С.: Эти планы мы не отменили. Лимит в 50 млн. долларов рассчитан в целом на все приобретения. Их частью стала сделка по покупке «АВИКОС-АФЕС». Эта компания была нам интересна, так как является одним из лидеров авиационного страхования. Покупка нишевых игроков входит в нашу стратегию, и сейчас мы ведем переговоры о дальнейших приобретениях.

ССТ: *«АльфаСтрахование» по итогам 2009 года находится на восьмом месте по сборам в сегменте ОСАГО. Какова политика компании в отношении этого вида страхования?*
В.С.: Мы активно развиваем ОСАГО в тех регионах, где ОСАГО прибыльно, сдержанно – там, где убыточность достигает даже не 100%, а 90%, поскольку компании отчисляют 4,5% в Российский союз автостраховщиков (РСА), несут на себе расходы на ведение дела, уплачивают агентскую комиссию. Есть довольно большое число регионов, где мы не платим комиссию, а продаем полис напрямую.

ССТ: *Как Вы относитесь к мнению главы Федеральной службы страхового надзора Александра Коваля о том, что тарифы на ОСАГО должны быть либерализованы?*
В.С.: Полностью отдать тарифы на откуп страховщикам – опасно. Негативные последствия либерализации цен, которые сейчас наблюдаются из-за безответственного поведения отдельных страховщиков на рынке автокаско, могут проявиться и на рынке ОСАГО. Увеличивая долю агентской комиссии в брутто-сборах, некоторые страховщики сокращают собственный резерв и рискуют оказаться на грани банкротства. Если такие компании обанкротятся, то расплачиваться за них будет РСА, то есть другие страховщики. При сохранении консолидированной ответственности и невозможности РСА отозвать лицензию или не принять в союз, бороться с такими компаниями рынок не сможет. Да, РСА не так давно начал ограничивать недобросовестные компании в части получения чистых блан-

ков полисов ОСАГО. Но все равно некоторые из страховщиков, которых РСА вытесняет с рынка ОСАГО, уже собираются жаловаться в ФАС. Но у ФАС нет права запретить РСА вводить ограничения на предоставление страховщикам чистых бланков. Я выступаю за либерализацию тарифов, но в отношении их увеличения. То есть, при сохранении требования минимального тарифа, страховые компании должны иметь возможность его поднять. Тогда бы мы сами повысили тарифы в ряде регионов и выбирали размер комиссии.

ССТ: *Каковы Ваши прогнозы развития рынка в этом году?*
В.С.: Динамика будет в среднем нулевой. Премия 2010 года будет соответствовать премии 2009 года. Консолидация будет продолжаться. Доля первых двадцати-тридцати компаний возрастет.

Беседовала Елена Григорьева