



К 30-ЛЕТИЮ ВСК

Сергей Цикалюк

*Председатель Совета директоров
Страхового Дома ВСК*

ПРОПУСКАЯ ЧЕРЕЗ СЕРДЦЕ

«Ничего личного, только бизнес», — так никогда не скажет о своей компании основатель, Председатель Совета директоров Страхового Дома ВСК Сергей Цикалюк. По его мнению, страхование невозможно без личного к нему отношения и без желания помогать людям.



Современные страховые технологии: Как начинался путь компании? И почему 30 лет назад Вы выбрали именно страхо- вой бизнес?

Сергей Цикалюк: У каждой компании есть своя история, но у всех есть нечто общее — то, чем мы можем гордиться. Это реализация тех планов и задач, которые мы все вместе сделали возможными за последние 30 лет.

Когда Советский Союз развалился, каждый остался в ситуации выбора. У многих было чувство неопределенности и страха. При первом сокращении штата Министерства обороны было принято решение об увольнении 60 тыс. офицеров. Я попал в их число, и был уволен после 16,5 лет службы. В начале 90-х многие мои коллеги оказались в сложной ситуации: военнотружающие и их семьи застревают в «горячих точках», финансовую поддержку они практически не получали, о какой-то защищенности и речи не было. Но уже тогда я был знаком с Константином Ивановичем Пыловым, работавшим юристом в Росгосстрахе, знал о задачах по страхованию военнотружающих, и мне эта идея очень нравилась.

Так что, когда пришло время выбирать, чем заниматься, мы приняли решение о создании «Военно-страховой компании». В нашем фокусе была организация обязательного страхования военнотружающих. Нам хотелось найти механизмы для помощи семьям военных — так мы видели свою задачу, и нам удалось ее реализовать через систему страхования и через предложение работы бывшим военным.

Помню, как в ноябре 1992 года мы опубликовали в газете «Красная звезда» приглашения для тех, кто хочет у нас работать. Большинство первых руководителей наших филиалов были бывшими военнотружающими.

Со временем мы вышли на свободный рынок, и родился новый бренд — «Страховой Дом ВСК», под которым мы работаем по сегодняшний день.

ССТ: Среди сотрудников по-прежнему преобладают «люди в погонах»?

С. Ц.: Если до 1997 года более 90 % составляли сотрудники, которые прошли армейскую службу, то сейчас таких людей в компании осталось около 1 %. Если говорить о возрасте, то 20 % сотрудников компании родились уже после образования ВСК.

Мы дорожим людьми, без которых компания не достигла бы того, чего она достигла сейчас. Например, уже в течение нескольких лет для директоров и ряда топ-менеджеров, которые проработали в ВСК 20 и более лет и вышли на пенсию, мы создали специальный фонд, из которого они получают ежемесячную выплату от 50 тыс. руб. и выше.

Хотел бы назвать Александра Каменецкого — он долгие годы был одной из ведущих фигур в компании. Александр Аксенов проработал в компании 25 лет, и хотя сейчас не является сотрудником ВСК, продолжает с ней сотрудничать. С особой теплотой хочу поблагодарить Елену Веневцеву, которая десяток лет проработала в компании андеррайтером и разработчиком продуктов. И Василия Иванова, который являлся сотрудником компании десятки лет. И Романа Фролова, и Александра Абраменко, и Сергея Алмазова, и Олега Овсяницкого, который 20 лет отдал ВСК, из которых 10 лет был директором компании. Список очень большой, его можно продолжать долго, ведь в компании работают люди, многие из которых пришли в ВСК со студенческой скамьи и остаются в коллективе до сих пор.

Если до 1997 года более 90 % составляли сотрудники, которые прошли армейскую службу, то сейчас таких людей в компании осталось около 1 %. Если говорить о возрасте, то 20 % сотрудников компании родились уже после образования ВСК.

ССТ: Может быть, у вас и трудовые династии есть?

С. Ц.: Конечно, есть и такие примеры: Анатолий Николаевич Махницкий — директор Псковского филиала уже 24 года, а его сын 5 лет как возглавляет Белгородский филиал. Или в Рязани директором трудится Валентина Николаевна Летунская, а ее сын — директор во Владимирском филиале.

Всем, кто работает в компании, я хочу сказать огромное спасибо за то, что они связали свою судьбу именно с ВСК. У мно-

гих наших сотрудников в трудовой книжке только две записи: служба в Вооруженных силах и работа в ВСК. Я горжусь, что сотням людей были предоставлены рабочие места в нашей компании.

ССТ: А какой первый договор заключила компания, Вы помните?

С. Ц.: У нас в компании есть музей, и первые договоры сейчас хранятся там. Это было страхование жизни: по первому договору мы застраховали Игоря Евгеньевича Ефимова, по второму — Юрия Кузнецова, моего друга, который, к сожалению, уже ушел из жизни. А первые договоры по обязательному страхованию были связаны с Министерством обороны.

Примечательно, что компания была зарегистрирована 11 февраля 1992 года, но Минфин выдал нам лицензию на страхование только в сентябре 1992. А мы уже заключали договоры! Парадокс заключался в том, что изначально лицензия на страхование не требовалась для работы — такое тоже было в нашей истории.

ССТ: С чем были связаны основные этапы развития компании?

С. Ц.: Первый важный этап, безусловно, — это создание системы государственного обязательного страхования военнослужащих. Я благодарен за поддержку Юрию Степановичу Бугаеву, который руководил тогда Госстрахнадзором России. У меня никогда не было цели делать постановления и законы «под себя» — мы всегда хотели, чтобы этот вид страхования был доступным для всего рынка. Я рад, что сегодня им занимаются несколько компаний.

Второй этап — создание региональной сети в 1993–1995 годах. И тогда, и сегодня по уровню присутствия в регионах наша «сетка» вторая в России. Замечу, что мы создавали ее не под закон об ОСАГО. Еще задолго до этого мы рассчитывали, что во всех регионах страны будут работать филиалы нашей компании, которые будут заниматься всеми видами страхования —

1996



На Олимпиаду в Атланте отправилась и российская сборная — 700 атлетов. ВСК застраховала каждого из них на страховую сумму в 200 миллионов рублей. Российские спортсмены завоевали на Играх 63 медали в 15 дисциплинах

1997



Правление ВСК

и физических лиц, и предприятий в самых разных отраслях.

Следующий яркий этап в истории нашей компании наступил, когда мы выстраивали эффективные каналы работы с посредниками, в том числе с банками. В 1996 году был заключен договор со Сбербанком России. Многие годы нас даже считали аффилированной компанией, но на самом деле мы просто первыми обратили внимание на банковский канал продаж, и это дало значимый толчок развитию. Очень важно, что и сами банкиры в значительной мере заинтересованы в развитии сотрудничества со страховщиками. Мы видим, что многие из них создали свои кэптивные страховые компании. Но мы продолжаем очень активно работать со всеми банками Российской Федерации.

ССТ: Как ВСК реагирует на тренды, потребности клиентов, новые вызовы?

С. Ц.: Наша компания всегда старалась создавать новые рынки. Например, в какой-то момент мы активно поддержали вступивший в действие закон страхования ответственности перед дольщиками. Одним из самых крупных убытков по этому направлению был убыток в 960 млн руб. — мы выплатили его дольщикам «Урбан Групп». Это было очень интересное направление, жаль, что оно не получило достойного развития.

Сегодня мы проводим активную работу в проектах по цифровизации экономики: цифровой рубль, цифровой профиль гражданина, взаимодействие между страховыми компаниями и медицинскими организациями. ВСК изначально была активным сторонником многих предложений от страховщиков, важно, что они нашли поддержку уже на уровне правительства.

ССТ: Цифровизация активно вторгается в нашу жизнь. Как обстоят дела с уровнем цифровизации в Вашей компании?

С. Ц.: Я считаю, что это одна из наших приоритетных задач. В прошлом году у нас

появилась возможность весь цикл урегулирования убытка по каско перевести в цифровой формат. Технически ВСК готова такой сервис предоставлять нашим клиентам и по ОСАГО, но процесс изменения законодательства идет крайне медленно.

Сейчас мы активно внедряем применение искусственного интеллекта для распознавания ущерба. У нас идет пилот в 8 филиалах, результаты неплохие. Думаю, ВСК уже становится законодателем моды в развитии цифровых технологий в страховании.

ССТ: Какие проекты за эти 30 лет было сложнее всего реализовать?

С. Ц.: Чтобы так оценивать, надо признать, что самое главное событие в жизни компании уже произошло. А я пока не готов это сделать — чтобы увидеть горизонт, компания должна подняться еще выше. В каждом из реализованных нами проектов были свои сложности, внутренние и внешние факторы влияния. Нам никогда не было легко, но мы всегда находили правильные решения.

Почти два года назад ВСК приняла общую стратегию развития компании, в том числе в направлениях IT и HR. Это тоже определенный этап. Если смотреть совсем глубоко, то, наверное, сейчас проекты реализовывать сложнее. Например, страхование жилья на случай ЧС — закон

2018



Сотрудники Федерального сервисного центра в Волгограде

принят, но не работает. В 90-х практика страхования только складывалась, многое было возможно просто потому, что еще не сформировалась законодательная база, не сложилась бизнес-практика. Сегодня действуют другие факторы, которые оказывают влияние на реализацию наших идей и проектов.

ССТ: Какие страховые случаи Вам особенно запомнились?

С. Ц.: За 30 лет много всего произошло, но особое место в памяти занимают события, когда наша компания как страховщик просто не могла помочь в должной степени — не все в нашей власти. Например, когда в Иркутске произошла трагедия с Ан-124, оказалось, что груз внутри самолета был застрахован, а сам самолет — нет. Летчики были застрахованы, а люди, которые пострадали в результате падения самолета, выплату не получили, потому что не были застрахованы.

После страшного землетрясения на Сахалине, после трагедии на Саяно-Шушенской ГЭС и т. д. так много говорили о том, что нужно развивать страхование — но потом все эти правильные идеи тихо уходят в песок до очередного события.

Конечно, запоминаются и большие выплаты. Например, 100 млн долл. ВСК

выплатила по сельхозрискам более 10 лет назад «Мираторгу». Безусловно, риск был перестрахован, причем в более чем 10 российских и западных компаниях. Была проведена большая комплексная работа с оценочной компанией. Необходимо было, чтобы деятельность этого оценщика признали перестраховщики. Все получилось, а это дорогого стоит: при урегулировании убытков очень, очень важно, чтобы тебе доверяли твои партнеры.

ССТ: Приходилось ли Вам разбираться с жалобами клиентов?

С. Ц.: Более десятка лет я был генеральным директором, и могу сказать, что раньше в ВСК клиенты, действительно, писали жалобы. Сейчас их практически нет — в основном клиенты уточняют какие-то моменты по продажам, урегулированию страховых событий. Это меня очень радует: значит, мы работаем правильно, и этим можно гордиться.

Когда вышел закон об ОСАГО, у ВСК уже была региональная сеть. Поэтому более чем 100 страховым компаниям мы оказывали помощь и являлись для них представителями в регионах по урегулированию убытков по ОСАГО. Мы это делаем и до сегодняшнего дня для тех страховщиков, которым это необходимо. Мне очень важ-

2021



Спортсмен ВСК в благотворительном марафоне VSK GO

2022



Форум лидеров ВСК в честь 30-летия компании

но, что коллеги доверяют нам работу со своими клиентами и партнерами.

ССТ: Когда Вы создавали компанию, мечтали о том, какой она станет через 30 лет? Ваши ожидания оправдались?

С. Ц.: Традиции ВСК и то, какие талантливые и энергичные люди ее строили — вот, что определяет и масштабы деятельности нашей компании, и ее успешность. С руководителем кадровой службы, Борисом Федоровичем Пантелеевым, бывшим генералом, отличным командиром и прекрасным человеком, мы за первые 10 лет заменили порядка 300 директоров в нашей региональной сети, прежде чем нашли нужные кадры. Причем это все прошло без единой жалобы! Поиск кадров шел постоянно. Например, на Сахалине, чтобы стабилизировать работу филиала, к нам пришел Сергей Колыванов — он был шестым директором филиала, но у него получилось!

ССТ: А что будет с ВСК через 30 лет?

С. Ц.: Хватит ли нашего фундамента, заложенного нами запаса прочности или нет? Развитие финансовых институтов в нашей стране идет по модели общего развития мировых финансовых институтов. Следуя этой логике, ВСК через сколько-то лет станет публичной компанией, с акциями, которые будут высоко котироваться на рынке.

И 30 лет назад, и сейчас мы говорили о том, что российский рынок страхования является развивающимся рынком. Чем он станет, во многом зависит от нас с вами и от тех молодых ребят, которые приходят работать в страховые компании и которым мы передаем свой опыт. И для этих наших молодых коллег я хочу сказать: страхование невозможно заниматься, не пропуская его через сердце. Страхование невозможно без личного к нему отношения. Но для успеха нужно не только горячее сердце, но еще и холодная голова. Должно быть оптимальное сочетание.

2022



Форум лидеров ВСК в честь 30-летия компании