О том, как Chartis, бывшая страховая компания AIG, переживает кризис, и о планах по развитию бизнеса в России в интервью корреспонденту РБК daily Елене Шарпаевой рассказали директор по развитию каналов продаж Chartis Ральф Мусэрино и вице-председатель совета директоров «Чартис» Кристос Адамантиадис.

– Как кризис 2008 года повлиял на страховую отрасль, в частности на AIG, которая позже консолидировала свой страховой бизнес под брендом Chartis?

Ральф Мусэрино: Страховая индустрия стойко перенесла кризис 2008 года: падение, которое наблюдалось на рынках капитала, сильного влияния на страховой рынок не оказало. Несмотря на кризис, большинству международных страховых компаний удалось сохранить их первоначальный капитал. AIG не стала исключением: наш страховой бизнес не пострадал. Однако то, что оказало влияние на экономику в целом, повлияло и на индустрию: фонды заработной платы уменьшились, сократились объемы продаж, товарно-материальные запасы снизились, сократились обороты. Многие компании, особенно небольшие, перестали торговать и прекратили покупать страховые услуги.

– Правительство США выделило AIG 180 млрд долл. для поддержки компании в обмен на 80% акций AIG. Компании удалось выплатить долг?

Р. М.: Большая часть долга уже выплачена. Хотя в настоящее время Федеральная резервная система является основным акционером AIG, значительная часть акций торгуется на открытом рынке. Сейчас правительству принадлежит 72% обыкновенных акций AIG, остальные 28% у частных акционеров. В дальнейшем акции AIG, принадлежащие правительству США, будут проданы на открытом рынке или другим инвесторам.

– Как часто в США случаются дефолты, банкротства страховых компаний?

Р. М.: Количество сбоев, которые происходят в крупных страховых компаниях, невелико. Регуляторы очень бдительны в отношении защиты интересов клиентов страховых компаний. Существуют гарантийные фонды, куда вносят деньги все страховщики, и в случае дефолта у кого-либо из них ущерб возмещается.

– Как правительство США следит за страховщиками?

Р. М.: В Америке деятельность страховых компаний контролируется каждым штатом отдельно. Они проводят аудиторскую проверку страховых компаний на регулярной основе, проверяя финансы, бизнес-практику и всю деятельность компании. Некоторые аудиторские проверки могут проходить в течение полугода или года. Если говорить о Европе, то там предпринимают серьезные шаги для того, чтобы усилить контроль над страховой отраслью под эгидой Solvency II (обновленный набор требований к платежеспособности страховых компаний).

– Ощущаете ли вы кризис 2011 года, готовитесь к нему?

Р. М.: Выход из кризиса 2008 года был очень слабым. Нынешний экономический спад пока еще не является кризисом и в разных частях мира проявляется по-разному. Особенно сильно он сказывается в США, Европе и Великобритании. Что касается развивающихся стран, то экономика стран в Южной Америке, Китае, Индии, Юго-Восточной Азии продолжает расти. Поэтому для страховщиков, которые работают преимущественно в США или Европе, любые последствия экономического спада будут более серьезными, чем для таких компаний, как Chartis, которая представлена в 160 странах.

– Какой процент бизнеса Chartis приходится на развивающиеся страны?

Р. М.: В настоящее время примерно 25% дохода приходится на развивающиеся рынки. Другими ключевыми регионами являются Япония, США, Европа. В Европе и США

прибыль небольшая, в Японии сбор премий и прибыльность на хорошем уровне. В некоторых развивающихся странах сборы пока небольшие, но прибыль относительно высокая.

Кристос Адамантиадис: В России при относительно скромных сборах прибыльность всегда высока.

– Каковы, на ваш взгляд, специфические особенности страхового рынка России?

Р. М.: Если посмотреть на масштабы промышленности в России, то здесь можно найти очень крупную и развитую промышленную базу. Растет класс средних предпринимателей, с которыми мы планируем активно работать. Пусть доля страхования в ВВП страны невелика (около 2,3–2,5%), но это лишь указывает на потенциал роста страны.

К. А.: Кроме того, по сравнению с другими развивающимися странами и странами БРИК в России самый большой средний класс в абсолютном выражении. В России есть примерно 35–40 млн домохозяйств, доход которых превышает 15 тыс. долл. в год.

– Какие у вас планы по развитию в России?

К. А.: Мы будем предлагать страховые решения для среднего бизнеса. Также мы рассматриваем страхование частных лиц с определенным уровнем дохода, для которых характерен более комплексный подход к страхованию. У нас есть планы по расширению дистрибьюторской сети: мы рассчитываем удвоить агентскую сеть в два раза до 2014 года, в основном в Москве и Санкт-Петербурге.

Р. М.: Кроме того, мы планируем расширить партнерство с банками с целью, чтобы продавать страховые программы их клиентам с использованием розничных каналов дистрибуции.

К. А.: В настоящее время стремительно развивается bancassurance. Есть два способа, как можно расширять сотрудничество с банками: предлагать больше продуктов клиентам банка либо работать с большим количеством банков. Сейчас среди наших партнеров Ситибанк, Райффайзенбанк, Альфа-банк, «Ренессанс Капитал», УБРиР.

– Какие продукты вы продаете через банки?

К. А.: Например, страхование от несчастных случаев. Один из ключевых продуктов, который интересует в большей степени банки, – это защита их клиентов от мошеннических операций с пластиковыми картами.

– Чего вы ожидаете в России от нового регулятора на страховом рынке?

К. А.: Прозрачности и контроля. Очевидно, что новые правила, касающиеся уровня капитала, будут оказывать давление на слабые компании. Введение требований о необходимости подготовки отчетности по международным стандартам будет способствовать дальнейшему увеличению прозрачности компаний. Их число в России сократится, останутся крупные и профессиональные страховщики.

Источник: РБК daily, 08.11.11

Автор: Шарпаева Е.