К апрелю следующего года на базе российских страховых активов международной группы Allianz будет создана объединенная компания. О том, почему Allianz решилась на этот шаг именно сейчас, и о планах дальнейшего развития в интервью корреспонденту РБК daily Елене Шарпаевой рассказал президент РОСНО Хокан Даниелссон, который возглавит объединенную компанию.

– Где вы работали до Allianz?

– Я уже почти двадцать пять лет работаю в страховой отрасли. Начинал свою карьеру в должности актуария в шведских компаниях Länsförsäkringsbolagens и Sirius International, с 1991 по 1992 гг. работал главным актуарием в Stockholm Re. С 1992 года я был генеральным директором различных страховых компаний: это были игроки по страхованию жизни и не жизни, мелкие и крупные компании, компании в составе международных групп. Среди них такие, как Holmia, Trygg-Hansa, Länsförsäkringar Liv, Länsförsäkringar. Больше всего я работал на рынке скандинавских стран, а также в Латвии, Литве, Польше. Российский рынок до сотрудничества с Allianz я не знал.

– Вам единственному сделали предложение возглавить проект в России?

– Надо спросить у акционеров Allianz, как они выбирали кандидатов. Думаю, что я был сильным претендентом из-за своего разностороннего опыта в сделках M&A. Например, на шведском страховом рынке я участвовал в проекте объединения двух страховых компаний – Holmia и Trygg-Hansa, которые принадлежали одному акционеру,

международной компании Royal Sun Alliance.

– Почему именно сейчас было принято решение об объединении трех компаний?

– Объединение активов Allianz в России – это следующий шаг для акционеров группы, которая занимается здесь бизнесом начиная с 1991 года. Если вспомнить, то Allianz вложила средства в создание компании «Ост-Вест Альянс» в России, позже переименованной в страховую акционерную компанию «Альянс», которая обслуживает крупных международных клиентов. Поскольку эти вложения оказались прибыльными, следующими шагами стала покупка универсальной страховой компании «РОСНО», а позднее – «Прогресс-Гаранта». В истории Allianz любые стратегические решения всегда принимались с учетом двух основных принципов – развития на крупных рынках и отдачи от инвестиций.

– Какой экономический эффект даст объединение РОСНО, «Прогресс-Гаранта» и «Альянса»?

– Каждый страховщик стремится к сбалансированному портфелю: чем больше разных рисков в портфеле компании, тем дешевле перестраховочная защита и устойчивее финансовые показатели. Приведу пример экономического эффекта при слиянии: сейчас у компании «Альянс» нет собственной сети продавцов, однако исторически так сложилось, что именно «Альянс» накопил огромный опыт и по страхованию индустриальных рисков, и по их перестрахованию. Когда произойдет объединение «Альянса» с РОСНО, у которой есть сеть продаж по всей стране, у крупных клиентов появится возможность обратиться в региональные офисы объединенной компании в любом регионе.

У РОСНО сейчас самые сильные позиции на российском рынке по медицинскому страхованию – 9% рынка. В то же время в портфеле «Прогресс-Гаранта» также значимую долю занимает медицинское страхование, но в отличие от РОСНО у них другой профиль клиентов: малый и средний бизнес. Объединение даст нам, во-первых, увеличение объемов бизнеса, во-вторых, наш портфель медицинского страхования станет более сбалансированным.

– На сколько процентов вы планируете увеличить долю рынка, например, в медицинском страховании?

– У нас ни по одному виду страхования нет цели занять определенную долю рынка. Самое главное – это прибыль и рост.

– Сколько процентов в портфеле объединенной компании займет медицинское страхование и автострахование?

– Примерно по 40% будет приходиться на медстрахование и автострахование, точные цифры будут известны к концу года. Когда наш портфель будет объединен, в нем будут присутствовать все виды страхования, которые сегодня имеют значимые объемы на российском рынке.

– Какое место вы планируете занять на рынке страхования опасных производственных объектов?

– В наших планах – стать ведущим игроком на рынке ОПО.

– В чем заключается эффективность новой линейной структуры объединенной компании?

– На мой взгляд, чем короче расстояние между клиентом и руководством, тем более правильные решения принимает топ-менеджмент, а чем больше уровней подчинения, тем больше бюрократии. В новой структуре компании будет всего три уровня подчинения. Большинство членов нового правления занимали руководящие должности в трех компаниях Allianz в России, двое были топ-менеджерами в представительствах Allianz в других странах, еще два человека, включая меня, работали вне Allianz.

– Будет ли сокращение офисов и персонала в регионах, Москве и Санкт-Петербурге,

ведь, например, часть региональных офисов «Прогресс-Гаранта» пересекаются с офисами РОСНО?

– В регионах мы не ожидаем сокращения расходов, мы надеемся на увеличение объемов продаж. Сокращение расходов планируется осуществить в бэк-офисе, преимущественно в Москве. Офисы РОСНО и «Прогресс-Гаранта» пересекаются примерно в тридцати городах России, но есть регионы, где они дополняют друг друга. В Санкт-Петербурге, например, сильные филиалы и у РОСНО, и у «Прогресс-Гаранта». Для каждого региона будет свой подход по консолидации филиалов. В регионах мы бы хотели сохранить всех продавцов и руководителей.

– «Альянс РОСНО Управление активами» и «Альянс РОСНО Жизнь» будут развиваться как отдельные игроки? Что нового появится в стратегии развития компаний?

– Да, эти компании будут функционировать как отдельные игроки рынка, но при этом очень тесно сотрудничать друг с другом. Во многом успех компании «Альянс РОСНО Жизнь» связан с продажей инвестиционных продуктов, которые продаются через банки и через собственных продавцов. Клиентов в основном интересует вопрос накоплений. «Альянс РОСНО Управление активами» также предлагает накопительные продукты. Здесь мы можем работать в еще более тесном сотрудничестве. «Альянс РОСНО Управление активами» – это профессиональная компания с хорошей репутацией, однако ее сеть продаж пока недостаточно развита. Здесь мы видим потенциал для совершенствования.

– Вы не боитесь конкуренции со Сбербанком, который также планирует заниматься инвестиционным страхованием?

– Нет, мы любим конкуренцию с сильными игроками. Мы работаем и будем активно работать со многими банками, в том числе со Сбербанком.

– Продукты unit-linked, на ваш взгляд, должны быть разрешены на российском рынке?

– Безусловно. Во всех других странах мира пенсионные и накопительные продукты с инвестиционной составляющей, распространяемые страховыми компаниями, очень популярны. В России есть опасения, что для граждан может стать неприятным сюрпризом то, что их пенсионные сбережения могут уменьшиться, а не увеличиться. На мой взгляд, самое главное – грамотно построить процесс: разработать правила продаж продуктов, систему лицензирования брокеров, которые будут продавать эти продукты. Важно, чтобы человек осознавал возможные риски.

– Что вы обещали своим акционерам к 2013 году?

– Мы не объявляем официально конкретных цифр, но если в 2013 году мы не будем расти быстрее рынка, я буду очень разочарован.

Источник: РБК daily, 15.11.11

Автор: Шарпаева Е.