



О традициях и новаторстве в автостраховании, управлении компанией и надзорной деятельности корреспонденту портала «Википедия страхования» рассказал директор дирекции неоперационной деятельности СК «Проминстрах» Владимир Клеев.

– Владимир Анатольевич, какие задачи с точки зрения технологии работы страховой компании, на ваш взгляд, сейчас наиболее актуальны? На каких задачах в первую очередь сконцентрировано внимание в вашей компании?

– В настоящий момент наиболее актуальными задачами с точки зрения технологии работы в страховании, на мой взгляд, являются:

– клиентоориентированная стратегия управления страховым бизнесом;

– маркетинговые технологии, применяемые в страховании;

– карта внешних и внутренних рисков в страховой компании (время риск-менеджмента уже наступило);

– ключевые компетенции страховой компании;

– внедрение «живого» менеджмента в технологиях работы страховой компании.

В нашей компании основное внимание сконцентрировано в первую очередь на выполнении стратегического плана и стратегическом управлении. В бизнес-процессе управления у нас организован стратегический контроль ключевых показателей деятельности нашей страховой компании. Но мы решаем по возможности и актуальные задачи, перечисленные выше, именно от них зависит успех в бизнесе.

– ФСФР выступила с примечательным для рынка нововведением, анонсировав, что в скором времени установит перечень относительных нормативов, влияющих на финансовую устойчивость подопечных. Показатели будут отслеживаться в режиме реального времени. Как вы относитесь к данной инициативе?

– Такие показатели позволят выявлять негативные тенденции на страховом рынке. Например, отслеживать демпинг, выявлять случаи фронтинга (передача в перестрахование 100% принятого страховщиком риска). Тем самым эти показатели смогут выполнять функцию определенных индикаторов, которые будут сигнализировать ФСФР о необходимости сосредоточить внимание на конкретном страховщике. Эта инициатива пойдет на пользу страховому рынку и позволит постепенно очистить его от ненадежных компаний. В банковском надзоре это применяется свыше десяти лет, и в прозрачности банковского сектора достигнуты определенные успехи. Эту инициативу ФСФР можно только приветствовать.

Только необходим своего рода переходный период, в течение которого страховщики могли бы произвести изменения в своих операционных, учетных системах, – то есть расчет основных коэффициентов в режиме реального времени сейчас практически невозможен. Но думаю, что такой период не должен растягиваться на годы и введение подобного мониторинга вполне реально.

– В продолжение предыдущего вопроса: не является ли более правильным предлагать страховым компаниям подтверждать, предоставляя детализированную информацию, уже существующую периодическую отчетность, так как именно в ее достоверности есть реальные сомнения?

– Подтверждение информации по существующей периодической отчетности возможно, в частности, через детализирование статей российского баланса, по остаткам включенных в него счетов. Для этого необходимо составить таблицу, которая будет содержать сальдо по синтетическим и аналитическим счетам. Но в этой ситуации целесообразнее принять решение об обязанности страховщиков составлять отчетность по МСФО (которое назрело уже давно), чем изобретать велосипед с подтверждением детализированной информации по РСБУ.

При внедрении МСФО по договорам страхования российские страховые компании должны будут кардинально изменить подход к формированию своего финансового результата. Оценка страховых продуктов на предмет наличия значительного страхового риска может привести к сильному снижению цифр по позиции «полученные премии». Договоры перестрахования также должны быть детально изучены. Если такой договор не переносит на перестраховщика значительный страховой риск, то премия должна отражаться в соответствии с депозитным учетом. Таким образом, можно ожидать значительного снижения объема страховой премии у страховых организаций.

Внедрение МСФО в России сделает отчетность российских страховых компаний более понятной для внешних пользователей. Это будет еще одним шагом в привлечении инвестиций в российское страхование и его дальнейшее развитие и совершенствование.

– Как вы считаете, проектное управление – это веяние моды или необходимость для бизнеса? Как в вашей компании осуществляется управление проектами? Какие известные методики вы используете? Какие собственные наработки?

– В России проектное управление как вид управленческой деятельности не регламентируется официальными государственными документами. Согласно стандарту, управление проектами – применение знаний, умений, инструментов и технологий для выполнения требований проекта. Его ключевые процессы – инициация, планирование, исполнение, контроль и завершение.

На мой взгляд, проектное управление – это необходимость для бизнеса, в настоящий момент только в рамках этого процесса возможно управлять запуском, планированием, контролем всех этапов и эффективностью проекта, а по окончании есть возможность

оценить его результаты. Можно также вовремя прекратить или скорректировать проект, который может быть неудачным, и вовремя начать новый проект, более перспективный для бизнеса.

У нас разработан и утвержден следующий алгоритм управления проектами:

- подготовка проектного запроса иницирующим подразделением;
  
- принятие решения о запуске проекта (оценка проекта в целом – ПТЭО) и доведение решения до иницирующего подразделения с приложением ПТЭО;
  
- планирование проектного решения (ТЭО);
  
- исполнение проектного решения;
  
- учет эффективности (контроль) реализуемого проектного решения;
  
- сворачивание или корректировка проекта в случае его неудачности по эффективности;
  
- предоставление отчетности по проекту (результаты).

Для управления проектами в нашей организации применяется принятый корпоративный стандарт управления проектами – Руководство к своду знаний по управлению проектами (A GuidetotheProjectManagementBodyofKnowledge – PMBOK Guide).

Собственные наработки в управлении проектами у нас заключаются в проведении следующих мероприятий:

– разработка своей методики управления проектами, которая учитывает особенности нашей организации (разработана);

– внедрение информационной системы УП (MicrosoftEnterpriseProjectManagementSolution (решение для корпоративного управления проектами – EPM) в связке с MicrosoftSharePoint);

– обучение наших сотрудников исполнению своих ролей в проектном управлении.

Плюсы проектного управления – нацеленность на результат, постоянное взаимодействие всех задействованных участников, инновационность, измеримость реализации конкретной задачи.

Минусы проектного управления связаны с тем, что такое управление дороже. Оно занимает много сил и времени, так как требует кропотливой разработки плана и отвлечения ресурсов организации.

– Что вы думаете по поводу инновационных подходов в практике автострахования, таких как Pay-As-You-Drive (так называемое «умное страхование»), получивших широкое распространение на западном рынке и недавно начавших «просачиваться» к нам?

– Принцип Pay-As-You-Drive используется страховыми компаниями в Европе около 10 лет, в США и того меньше и небольшим количеством страховщиков, а у нас, в связи с ГЛОНАСС, у этого направления ожидается большое и светлое будущее. Россия, судя по заявлениям чиновников, будет первой из стран, где оборудование автомобиля телематическим блоком GPS-ГЛОНАСС станет обязательным. Сейчас такими устройствами будут оборудованы автомобили, обслуживающие Государственную Думу РФ и транспорт Мосгортранса. Только стоит такой телематический блок от 6 до 12 тысяч рублей, и абонентская плата составляет от 4 до 5 тысяч рублей в год. В связи с

предстоящими выборами, изменениями правил техосмотра, грядущим повышением тарифов ОСАГО и неполным покрытием всей нашей огромной страны спутниками ГЛОНАСС эта инновация, видимо, будет внедрена нескоро.

Внедрение такой нормы даст огромный толчок развитию автострахования в этом направлении. Необходимо решить один вопрос – является ли экономически целесообразной установка телематики на автомобили физических лиц? Затраты на оборудование страхователем автомобиля телематическим блоком GPS-ГЛОНАСС и абонентская плата превысят максимальную скидку (выгоду для страхователя), которую сможет предоставить страховая компания. Это государственный вопрос, и решать его страховому сообществу надо вместе с государством, возможно, методом субсидирования установки телематических блоков в автомобили на первых порах, до возникновения эффекта масштабирования и уменьшения цен на них до разумных пределов.

Страховщикам такие инновационные устройства помогут снизить страховые риски, решить спорные вопросы, возникающие при страховом случае, уменьшить расходы на ведение дела, снизить стоимость полисов для определенной категории водителей без риска для страховых резервов.

Поэтому, конечно, за «умным каско» в России – «светлое» будущее, но пока у него «туманное» настоящее.

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 12.12.11**