



*В июле текущего года президентом СК «РОСНО» был назначен экс-глава шведского страховщика Lansforsakringar AB Хокан Даниелссон. Его основной задачей на первом этапе является объединение активов Allianz (международная страховая группа – контролирующий акционер РОСНО) в России. О своих первых впечатлениях от работы на отечественном страховом рынке Хокан Даниелссон рассказал «Профилю».*

– Вы много лет работали в страховых компаниях на Западе. Вас не испугало предложение Allianz поработать на российском рынке, ведь, как считается, по сравнению с европейским он не такой развитый, цивилизованный и прозрачный?

– До этого я лишь однажды приезжал в Санкт-Петербург, но никогда не работал в России. Долгое время занимался страховым бизнесом в соседних государствах: Латвии, Литве и Польше. Какое-то время назад я решил, что мне было бы интересно поработать на одном из рынков, отличных от Скандинавии и Западной Европы в целом. Поэтому я обрадовался предложению Allianz, и, чтобы принять окончательное решение, мне потребовалось буквально несколько часов.

– Что вам бросилось в глаза, когда вы впервые посетили Россию?

– Первый раз я был в России достаточно давно, поэтому некоторые тогдашние впечатления, возможно, стерлись. Но запомнилась величественная архитектура Санкт-Петербурга. Когда я начал работать в России, то смог узнать страну получше. И сейчас со всей ответственностью могу заявить, что нет большой разницы в менталитете

между русскими и жителями той же Скандинавии. Я много езжу по России, посещаю филиалы в регионах, общаюсь с людьми и однозначно могу сказать, что мне очень нравится страна. Но что меня не перестает удивлять – это размеры территории, насколько огромна Россия. Я думал, что знал это и до приезда сюда, но действительность меня просто поразила. Перелет во Владивосток можно сравнить разве что с трансатлантическим рейсом.

– Чем российский страховой рынок отличается от западного?

– Страховой бизнес очень тесно связан с обществом. Развитие страховой отрасли сильно зависит от уровня развития экономики страны. Речь идет о государственной пенсионной системе, о здравоохранении, о том, как решаются вопросы безопасности дорожного движения, о возможности населения покупать новые автомобили. С этой точки зрения нет большой разницы между Россией и той же Латвией, Швецией или Польшей. Но если сравнивать Россию и Скандинавию, есть три сферы, в которых я с нетерпением жду дальнейших перемен и развития. Первое – это совершенствование системы пенсионного страхования; второе – дальнейшее развитие имущественного страхования; третье – сочетание прозрачности компаний с повышением доверия населения к страховой и финансовой отраслям. К сожалению, по сравнению с другими странами в России было очень много случаев, когда страховщики не выполняли своих обещаний и не обеспечивали выплаты клиентам. И если политики, регуляторы рынка, законотворцы не будут заниматься указанными выше тремя сферами, то доверие населения к страхованию повышаться не будет, а значит, не будет развития страховой отрасли.

– Традиционно считается, что в России по сравнению с Западной Европой слабо развит сектор частного страхования, люди предпочитают страховать разве что автомобили – автокаска и ОСАГО. Согласны?

– Я думаю, во всем мире сложно было бы найти человека, который скажет: «Нет, я не хочу покупать эту новую машину, пожалуй, лучше куплю себе пенсионную страховку». По крайней мере если вы мужчина, то решение будет однозначно в пользу автомобиля. Пенсионное страхование и страхование жизни будут развиваться динамичнее, если эти виды страхования работодатели начнут включать в социальный пакет для своих сотрудников. Софинансирование будущих пенсий может стать хорошим стимулом для повышения лояльности сотрудников к своему работодателю. Нельзя забывать и о налоговых послаблениях для страхования жизни.

– Вы недавно объявили о консолидации российских активов Allianz. Насколько я знаю, Allianz в России присутствует давно – с 1991 года. Почему именно сейчас было принято это решение?

– Поскольку я работаю в компании Allianz не так давно, мне сложно судить о том, что было ранее. Но мне кажется, что стратегия, которую выбрал Allianz, абсолютно верная. Речь идет о поэтапном развитии, которое предусматривает пять последовательных шагов на российском рынке. Сначала было создано ЗАО «САК «Альянс», ранее называвшееся «Ост-Вест Альянс», затем, на втором этапе, было куплено почти 50% РОСНО. Потом был консолидирован контрольный пакет РОСНО и куплена компания «Прогресс-Гарант». После этого нужно было некоторое время подождать, посмотреть, как развиваются эти компании, и только потом принимать решение о консолидации.

– Какого синергического эффекта вы ожидаете от объединения активов Allianz в России?

– Мы ожидаем более быстрого роста бизнеса и увеличения его прибыльности. Если бы мы объединяли одинаковые компании, то можно было бы ожидать сокращения затрат. Однако в случае с РОСНО, «Прогресс-Гарантом» и САК «Альянс» ситуация несколько иная: у них разные продуктовые линейки и разные сети в части покрытия и эффективности. Их объединение позволит взять от каждой лучшие практики и получить максимальный эффект. Если мы говорим о функциях, которые выполняет головная компания, то мы, конечно же, будем сокращать затраты.

– Бренды останутся самостоятельными? И будет ли сокращен персонал?

– Объединение имеет своей целью создание новой компании, а не присоединение к РОСНО сотрудников двух других страховщиков. Что касается персонала, то мы будем смотреть, сколько сотрудников нужно будет для функционирования новой компании. Если говорить о сотрудниках, которые работают в продажах, во фронт-офисе, то мы сохраним все штатные позиции. Что касается головной компании и бэк-офиса, которые выполняют функции администрирования, финансового планирования и учета, то в объединенной компании людей будет меньше, чем сейчас работает в трех.

– Вы оценивали, во сколько вам обойдется ребрендинг офисов? Когда процесс перехода на единый бренд будет завершен?

– Я бы не хотел говорить о конкретных цифрах затрат. Что касается сроков, то новая объединенная компания начнет свою работу 2 апреля 2012 года. А о процессе ребрендинга мы планируем рассказать на пресс-конференции, которую проведем в начале года. Продолжаться ребрендинг будет весь следующий год, так как нам предстоит выбрать, какие офисы мы намерены сохранить, а от каких отказаться.

– То есть в рамках объединения вы планируете полностью перестроить филиальную сеть?

– Не совсем так. Я побывал уже во всех регионах России, где представлены офисы РОСНО и «Прогресс-Гаранта», поговорил с каждым директором филиала. Но единого рецепта, применимого для всех офисов вне зависимости от региона, попросту нет. Поэтому мы будем решать вопрос индивидуально. Дело в том, что в каких-то городах офисы РОСНО и «Прогресс-Гаранта» расположены даже в одном здании. При этом в одном офисе работают 20 сотрудников, а во втором – только двое. В этом случае наиболее целесообразно собрать их в одном помещении. Но на днях мы были в Санкт-Петербурге, где рядом расположены два офиса: у РОСНО работают около 300 сотрудников, у «Прогресс-Гаранта» – около сотни. Очевидно, что механически объединять их, посадив в один офис 400 человек, нельзя. Свое решение будет приниматься в каждом отдельно взятом случае. У нас только один принцип в процессе объединения трех компаний – обеспечить рост бизнеса в каждом из регионов. Но еще раз подчеркну: мы хотели бы сохранить всех сотрудников фронт-офиса.

– Я обратил внимание, что вы достаточно хорошо понимаете по-русски. Занимаетесь с преподавателем? Насколько сложен для вас русский?

– Русский – очень сложный язык, в котором, на мой взгляд, отсутствует логика. Я имею в виду, что, изучая другой язык, постепенно начинаешь понимать логику языка, обучение становится более продуктивным, особенно если у вас математический склад ума. Но с русским языком этот алгоритм не работает.

– Вы приехали в Россию с семьей?

– Я рассчитываю, что жена присоединится ко мне уже после Рождества, пока она несколько раз приезжала в Россию на короткое время. Дело в том, что у меня трое детей, двое уже учатся в университетах, третий как раз готовится стать студентом. Как только он отправится на учебу, можно будет говорить о переезде супруги в Москву.

– Какие цели вы ставите перед собой после объединения активов Allianz в России?

– Много лет успешного, поступательного развития. Мы не планируем покупать еще кого-либо из местных игроков страхового рынка. Нам достаточно уже той платформы, которую мы получим в результате объединения РОСНО, «Прогресс-Гаранта» и САК «Альянс».

– Каким вы видите российский страховой рынок через пять лет и какую роль должна играть на нем объединенная компания?

– Если мы не говорим о страховании жизни, то в ближайшие годы страховой рынок будет демонстрировать темпы роста в два раза больше, чем вся российская экономика. Мой прогноз основан на том, что со следующего года вступает в силу закон об обязательном страховании опасных производств, затем будет введено обязательное страхование ответственности врачей и юристов. Все эти дополнительные виды обязательного страхования позволят нашему рынку расти опережающими темпами. Что касается целей объединенной компании, то она должна расти темпами выше среднерыночных.

**Источник: Профиль, № 47, 19.12.11**

**Автор: Логвинов М.**