

всех требований регулятора. Мы также сотрудничаем с российской аудиторской компанией «Мариллион». Должен отметить, что между ВСК и этими компаниями не возникает серьезных расхождений в оценках.

Более того, в этом году, несмотря на сложную экономическую ситуацию и высокую конкуренцию, мы получили международный рейтинг агентства Fitch на уровне BB-.

– ВСК собирается выходить на внешние рынки капитала?

– Пока нет. Для нас важнее, что благодаря этому мы попали в клуб компаний с международными рейтингами. Это знак качества и возможность осознать, в чем сильные стороны компании, а что необходимо скорректировать в ее бизнес-модели.

– По мнению многих экспертов, сейчас мы проходим через очередной кризис. Как, по вашим наблюдениям, переживает его страховая отрасль в целом и ВСК в частности?

– Как известно, кризис не появляется внезапно, он проявляет скрытые конфликты и диспропорции. Ни для кого не секрет, что некоторые наши коллеги по рынку оказались в тяжелом положении не столько потому, что ухудшилась экономическая ситуация в стране, сколько потому, что не выстроили стратегию многолетнего развития. Увы, налицо управленческая близорукость и отсутствие заинтересованности в стабильном развитии.

При этом основным мотиватором является получение сиюминутной выгоды. Рынку известны прецеденты, когда такие компании сворачивали свою деятельность и обманывали десятки и сотни тысяч людей.

– Положим, такие компании априори не могли пережить кризис. Но наверняка и для ответственных и устойчивых участников рынка события последних двух-трех лет стали серьезным испытанием на прочность?

– Возможно, я вас удивлю, но как раз для серьезных компаний кризиса нет, а есть возможности для развития. Судите сами — еще недавно в российском страховании было несколько тысяч игроков, сейчас их количество снизилось до двухсот шестидесяти, при этом активно работают всего два

десять компаний. Как раз между ними и происходит основная конкуренция по самым разным направлениям — в борьбе за клиента, долю рынка, повышение собственной эффективности и сокращение издержек.

– А вас не смущает, что на страховом рынке активно работают всего порядка 20 компаний? Получается, что он является очень концентрированным.

– Концентрация страхового рынка — это не системный сбой, а объективный процесс. Ужесточаются требования к деятельности страховых компаний со стороны Банка России, и я считаю, что принимаемые меры необходимы для здорового функционирования рынка. Важно учитывать, что мы работаем на достаточно сложном рынке.

В свое время большое количество страховых компаний возникло как раз потому, что многим рынок казался простым. Они были уверены, что смогут эффективно управлять своим бизнесом. Однако большинство совершили ошибку: на самом деле страхование требует от управленцев высочайшего уровня профессионализма и системного подхода. К сожалению, далеко не все руководители и акционеры смогли продемонстрировать эти качества.

– Как, на ваш взгляд, развивается рынок по сравнению с тем же банковским сектором?

– Считаю, что ключевая характеристика применительно к вашему вопросу — стихийно. За 25 лет работы на этом рынке я принимал участие в разработке нескольких концепций его развития. Увы, эти идеи так и не удалось воплотить в жизнь. Сегодня у нас есть мегарегулятор, но по-прежнему нет структуры, которая отвечала бы за развитие отрасли в целом.

Если посмотреть на российское страхование, нельзя не отметить, что нормы, устанавливаемые для отрасли, плохо проработаны и зачастую не отвечают интересам игроков рынка. Например, к страховым услугам применяется закон о защите прав потребителей, а банковский сектор не подпадает под его действие. Создание «Единого агента», переход на новый план счетов и новый формат отчетности реализуются за

счет страховых компаний, и никого не интересует вопрос об источнике финансирования.

Сейчас специально под один вид страхования — ОСАГО — создается страховая омбудсмен. Но будет ли от этого нового института практическая польза? Я думаю, что никакой омбудсмен не решит главные проблемы рынка, если не будут приняты обсуждаемые сегодня законодательные изменения.

На мой взгляд, необходимо не только жестко регулировать страхование, но и развивать его — создавать условия для повышения маржинальности и капитализации страховых компаний, снимать с них избыточную нагрузку. Без сильного лобби, которое есть у банков, эти вопросы решить почти невозможно.

– И заключительный вопрос — каковы дальнейшие планы ВСК?

– В этом году у нас состоялась сделка с финансовой группой «САФМАР». Считаю, что и для компании, и для российского рынка в целом это событие знаковое. В текущих рыночных условиях активный рост возможен за счет консолидации бизнеса, поэтому было принято решение объединить наши страховые активы. Мы ожидаем (и на самом деле уже начали ощущать) серьезный синергетический эффект от объединения наших компетенций.

Более того, бизнес семьи Гущевых-Шишханова включает самые разноплановые активы — от нефтяной промышленности до банков и пенсионных фондов. Взаимовыгодное сотрудничество с компаниями группы также увеличивает наши возможности с точки зрения капитала и положения ВСК на рынке.

На сегодняшний день мы оцениваем перспективу развития компании как достаточно серьезную. Наша цель очень амбициозна — мы стремимся занять лидирующую позицию на рынке страхования. В первую очередь за счет повышения профессионализма, развития технологий и продуктов. Да, мы хотим, образно говоря, «прыгнуть выше головы». Но это для нас — не просто мечта, а именно цель, к которой мы идем, совершая конкретные действия и принимая выверенные управленческие решения.

**Беседовала
Анастасия СКОГОРЕВА**