



Ментальность людей – очень важный фактор. В России, к сожалению, многие предпочитают критиковать недостатки и недооценивать достижения. Такая позиция – серьезное препятствие любому развитию, в том числе и бизнесу на финансовых рынках.

Хотя только ленивый не говорил о неразвитости страховой сферы в России, страховой бизнес у нас растет довольно высокими темпами. Лидерами отрасли становятся компании, которые разрушают стереотип консервативности этого финансового сообщества, определяя для себя агрессивную стратегию развития, применяя нестандартные, смелые решения. О практической реализации этого утверждения, видимых и реальных сложностях страхового рынка в России мы беседуем с заместителем председателя правления страховой компании «Альянс» Арташесом Сивковым.

Профиль: В последнее время нет недостатка в пессимистических прогнозах. Вы разделяете точку зрения тех, кто считает, что у российского страхового рынка довольно мрачные перспективы?

Сивков: Если говорить о страховом рынке, то действительно часто приходится слышать высказывания в формате «все плохо». Но цифры говорят обратное: рынок растет в среднем на 18% в год, это самый высокий темп роста в Европе. Считаю, что весь негатив на тему отсутствия перспектив у страхового рынка, его низкой финансовой привлекательности не более чем субъективная оценка отдельных людей, имеющих неполное представление о реальной ситуации в данном секторе экономики. Для меня очевидно, что страховой рынок интересен и имеет хороший потенциал развития. Да, есть сегменты, которые требуют значительного улучшения: это и взаимодействие страховщиков с нестраховыми посредниками, и система организации работы в обязательных видах страхования... Но все эти сложности – временные, и вступление России в ВТО, стремление Москвы стать международным финансовым центром обязывают страховое сообщество и государство начать активно конкурировать там, где сегодня конкурировать действительно непросто. Может быть, не так быстро, как хотелось бы, но проблемы решаются, и реальная конкуренция на рынке даже в

специфических сегментах – это просто вопрос времени.

Профиль: Насколько сильно Россия отстает от Запада в сфере страхования?

Сивков: Я очень не люблю разговоры о том, что Россия вечно отстает от Запада. Да, у нас есть уязвимые места, мы действительно отстаем по объемам рынка, уровню проникновения страхования, объему средней премии на одного застрахованного. Но это не говорит о том, что нам нечем гордиться. Сегодня мы как страховое сообщество предлагаем потребителю продукты, сервисы и технологии, по уровню качества не уступающие, а в некоторых случаях и опережающие предложения западных коллег. К сожалению, нашей национальной чертой являются низкая самооценка, чрезмерный пессимизм. Мы легко критикуем себя за промахи, но не умеем видеть и ценить достигнутые результаты. Один из примеров – Олимпиада-2012. Повсеместно только и было слышно, что спорт в стране развалили, претендовать нам больше не на что. А в итоге – 24 золотые медали, 33 бронзовые, 25 серебряных, четвертое место. Мы получили на 10 медалей больше, чем было в Пекине. Плохой результат? Я считаю, хороший. Да, он не выдающийся, да, мы всех не удивили. Но очевидно, что нам есть над чем работать и у нас есть для этого возможности.

То же самое и в страховании. Уже сейчас мы делаем вещи, которые не делает никто в Европе.

Профиль: Что, например?

Сивков: Примеров достаточно, один из самых ярких – мобильное приложение по страхованию для владельцев iPhone и Android. Мы стали первыми, кто запустил подобное приложение не только в России, но и в Европе. Это яркое событие послужило хорошим примером для создания аналогичных мобильных сервисов не только в других странах присутствия группы «Альянс», но и на внутреннем страховом рынке. Успех запуска мобильного приложения доказал, что такой сервис очень востребован клиентами компании. Что бы ни случилось, можно заявить о страховом событии, легко и быстро связаться с представителем компании из любой точки страны. Еще один пример – наша система мотивационной поддержки продаж страховых продуктов, интегрированных в банковский продукт. Она позволяет увеличить проникновение до 70–85%.

Также, прекрасно понимая, что успешные продажи начинаются с качественных продуктов, мы интегрируем продукты-райдеры в свои полисы таким образом, что клиент получает расширение за копейки. Такое предложение выгодно компании и интересно клиенту. В Европе этого пока нет. Это только часть успешных проектов, которые дают нам объективный повод для гордости.

Профиль: И все же проникновение страхового бизнеса в России ниже, чем в Европе. Почему?

Сивков: Низкий уровень проникновения страхования в первую очередь обусловлен ментальностью. К примеру, в Германии средняя страховая премия на одного застрахованного составляет \$3,5 тыс., а в России – \$150. При этом в Германии каско стоит в 4 раза дешевле, чем в России! У нас люди закрыты, они боятся нового, боятся того, что для них непонятно. Поэтому необходимо вести диалог с потребителями, вести системно, через образовательные учреждения, через все доступные каналы, объяснять, что такое страхование и зачем оно нужно. Если бы люди в массе своей были финансово образованны, они смогли бы избежать печального финансового опыта 1990–2000-х годов и никогда в жизни не отдали бы свои деньги, скажем, в банк «Чара». Уже в школе, в 10–11-м классе, нужно объяснять, что такое финансы, в том числе страхование, что такое кредит, зачем он нужен и как им пользоваться, в чем плюсы и минусы. Человек должен быть подготовленным к жизни. Жизнь меняется, мир меняется, и на пороге входа во взрослую жизнь дети должны получить знания, применимые к реальности.

Профиль: Где же та архимедова «точка», опершись на которую, можно изменить представления людей о мире финансов?

Сивков: Если говорить глобально, то самое важное для человека – работать. Это его точка опоры. Вот он встал с утра и должен начать работать, и не важно, что он делает – преподает, заводы строит, помогает кому-то, бизнесом управляет. А если говорить с позиции правильности вложения заработанного, то здесь точка опоры, помогающая принять правильное решение, – система образования, система воспитания, система подготовки, в конечном итоге влияющая на финансовую грамотность населения. Это то, что фундаментально важно, причем для нашей страны это не самый сложный вопрос. Не мне вам рассказывать, что такое образование в России. Мы можем организовать подготовку на очень высоком уровне, наших специалистов ценят во всем мире.

Профиль: Но если у нас все так просто, откуда же столько проблем?

Сивков: Отвечая на этот вопрос, я снова должен вернуться к нашей ментальности. К сожалению, огромное число людей в нашей стране посвящают массу времени обсуждению того, как у нас все плохо и несправедливо. Серьезные люди, многих я лично знаю, любят порассуждать на эту тему. Мне кажется, нужно перестать критиковать и перевести усилия в рабочую плоскость, сконцентрироваться на конкретных целях и задачах, коррелирующих с развитием общества и нашей страны.

У нас такая фаза развития страны – надо очень много работать.

Порой я просто поражаюсь: чем люди богаче, тем больше они критикуют все, что происходит в России. И это те, кто за последние пятнадцать лет начали ездить на очень дорогих автомобилях, летать на собственных самолетах, покупать недвижимость в разных уголках мира. И наоборот: чем люди менее обеспечены и более просты, тем они довольнее своей жизнью.

Нужно что-то в целом менять, выстраивать стратегию долгосрочного поведения, гарантирующую стабильность для одних и возможность развития для других. Это наша страна, мы здесь родились и выросли, нам нужно учиться работать, жить и инвестировать в своей стране. Знаете, как родителей не выбирают, так и страну, в которой ты родился, не выбирают. Поэтому я считаю, что наша основная задача – ваша, моя, любого человека – не размениваться на громкие слова, а заниматься делом.

Профиль: Вам не одиноко с таким позитивным настроем?

Сивков: Иногда бывает (улыбается). Тем не менее считаю, чем больше ты делаешь, чем активнее работаешь, тем больше тебя критикуют. К сожалению, человеческое сознание так устроено, что сильным людям, которые ломают стереотипы, двигают процессы в правильном направлении, просто по инерции будет противостоять огромное количество людей. Потому очень важно делать простые и правильные шаги, которые позволяют нам двигаться в направлении развития отдельного сектора и в конечном итоге влиять на

развитие экономики нашей страны в целом. Известную фразу Кеннеди – «Не спрашивай, что Америка сделала для тебя, спроси себя, что ты сам сделал для Америки» часто хочется напомнить людям, которые постоянно негативно высказываются о том, что происходит в стране. И если каждый начнет спрашивать себя, что он сделал для России, я думаю, мы очень быстро станем одной из самых мощных экономик в мире.

Источник: [Профиль](#) , 20.09.12

Автор: Добрынин С.