

# ОПОРА ДЛЯ СТРАХОВЩИКА

ВНИМАНИЕ  
АКЦИОНЕРАМ!  
УНИКАЛЬНАЯ  
КОМПЕТЕНЦИЯ  
«ОПОРЫ»

Не секрет, что сейчас на рынке присутствует большое число компаний, которые по разным причинам, включая непродуманную ценовую или комиссионную политику, поставлены перед выбором: продолжать обслуживать убыточный портфель с риском потери лицензии или же продать его и начать работу «с чистого листа». Первый заместитель генерального директора АО «СК Опора» Павел Башнин рассказал, почему акционерам и топ-менеджерам некоторых страховщиков давно следует начать диалог о передаче своих портфелей в компанию, уже имеющую практический успешный опыт такой сделки.



**Современные страховые технологии:** В апреле 2017 года завершена крупная сделка по передаче моторного портфеля от Страховой группы «УРАЛСИБ» — «Страховой Компании Опора». В чем ее основная цель?

**Павел Башнин:** Эта сделка готовилась более 8 месяцев и проходила под внимательным наблюдением ЦБ и РСА. Большую долю передаваемого портфеля составляло ОСАГО.

Не секрет, что на рынке есть целый ряд страховых компаний, которые на фоне кризиса вели непродуманную ценовую политику по моторным и прочим видам страхования. Говоря проще — демпинговали. В результате эти страховщики

сформировали портфель низкого или недостаточно высокого качества. Быстро исправить ситуацию своими силами не представляется возможным по целому ряду причин — от сопротивления топ-менеджмента Страховщика (ведь передача портфеля неизбежно приводит к радикальному сокращению размеров Компании), заканчивая руководителями профильных направлений — от андеррайтинга до урегулирования убытков. Таким образом, сегодня у акционеров таких страховщиков есть два варианта: продолжать обслуживать убыточный портфель с непрогнозируемым финансовым результатом и риском потери лицензии, делая постоянные интервенции в капитал, или же сохранить действующую компанию, передав убыточный портфель за согласованную сумму страховой компании «Опора».

Говоря об обязательных видах страхования, как ОСАГО, для клиентов лучше, чтобы компания не уходила с рынка, обескровливая компенсационный фонд РСА, а передала портфель и продолжала работу. На основании актуарных расчетов продавца «СК Опора» принимает на себя обязательства по всем действующим договорам страхования — как по заявленным, но не урегулированным убыткам, так и по всем будущим убыткам до конца действия переданных договоров страхования. Нам также передаются резервы по санируемому портфелю, и мы начинаем его обслуживать.

В АО «СК «Опора» накоплена уникальная компетенция практического проведения такой сделки. В рамках подготовки к сделке, львиную долю времени заняло урегулирование юридических вопросов и формулирование договорённостей в договорной базе. На сегодня АО «СК «Опора» имеет полностью готовую договорную базу, а также принципы расчета стоимости страхового портфеля в зави-

симости от частоты убытков, их размеров, региональной структуры и проч. Этот договор, можно сказать, — наше сокровище, ведь большую часть времени с июля прошлого года, пока шла сделка, мы не только считали сумму обязательств — мы согласовывали договор. В настоящий момент мы заинтересованы в приобретении портфелей других страховщиков, причем не только по моторным видам. Мы уже ведем переговоры с некоторыми компаниями и открыты для диалога со всеми заинтересованными участниками страхового рынка.

## 8 месяцев готовилась передача моторного портфеля. Сделка проходила под внимательным наблюдением ЦБ и РСА.

**ССТ:** Вы не боитесь убытков по ОСАГО? Почему?

**П. Б.:** При анализе передаваемого портфеля мы видим частоту убытков, среднюю выплату, размер аквизиции, видим региональную структуру. Никаких проблем с тем, чтобы правильно посчитать, сколько стоит передаваемый портфель и какие ожидаются выплаты, у нас на сегодняшний момент нет.

**ССТ:** По различным оценкам, более 50 % убытков по ОСАГО составляют расходы на штрафы и прочие платежи, связанные с деятельностью автоюристов. Вы учитываете этот фактор?

**П. Б.:** Мы понимаем, что в ряде регионов есть активно работающие группировки автоюристов, но мы обладаем всеми необходимыми законными инструментами для борьбы с ними. Те страхователи, которые в настоящий момент заявляют убытки «СГ «УРАЛСИБ» в

«СК Опора», проблем с выплатами не испытывают.

Закон об исполнительном производстве и Гражданский кодекс достаточно внятно отвечают, что делать клиенту страховщи-

**Мы сейчас ведем переговоры о передаче портфелей по ОСАГО с некоторым количеством страховых компаний.**

ка, который передал свой портфель. Мы берем на себя обязательства по выплате страхового возмещения и ничего более. Что касается накопленных пеней и штрафов за неисполнение сроков выплаты — это головная боль «предыдущего» страховщика, если иначе не решит суд.

**ССТ: Если компания принимает решение о передаче вам портфеля, какие этапы в передаче портфеля необходимо пройти?**

**П. Б.:** Для начала мы подписываем соглашение о конфиденциальности и начинаем совместно анализировать структуру передаваемого портфеля. Основная проблема — качество первичной документации и ее соответствие данным информационной системы компании. Если компания ведет свою отчетность приемлемым образом, то процесс расчета передаваемых резервов и общей стоимости сделки не слишком трудный. Особенно необходимо отметить процесс миграции данных в систему, в зависимости от качества современной базы данных Продавца — миграция проходит или легко, или ужасно. И даже при условии достижения договоренностей по всем предыдущим пунктам — проблема миграции данных может сыграть ключевую роль.

Я уже упомянул, что мы сейчас ве-

дем переговоры о передаче портфеля с некоторым количеством страховых компаний — состояние документации и учета страховых премий порой оставляет желать лучшего.

Следующая и, наверное, самая трудоемкая часть анализа и согласования — это структура выплат. Картина расходов складывается из объема РЗУ (резерв заявленных, но неурегулированных убытков), объема урегулированных убытков и дебиторской задолженности перед СТО, которая по факту является выплатами.

Одним из важнейших этапов передачи портфеля является его актуарная оценка.

Нужно отметить, что очень важна позиция регулятора в отношении компании, передающей портфель. Диалог проходит при участии РСА (при анализе портфеля ОСАГО). Важно, чтобы страховщик, который продумывает сделку передачи портфеля, был готов к долгой и кропотливой работе.

Финальный этап передачи портфеля — непосредственно формирование цены сделки. Это, безусловно, многофакторный процесс.

**ССТ: Какие плюсы для акционеров страховых компаний содержит ваше предложение?**

**П. Б.:** Передачу портфеля для компании можно сравнить с дорогой хирургической операцией ради спасения жизни. Все ошибки неправильной тарифной политики и андеррайтинга, юридические ошибки в самих договорах будут для акционеров, конечно, стоить определенных денег. Но наше предложение поможет в моменте зафиксировать убыток, сохранить лицензию и на следующий день после передачи портфеля начать работать с клиентами, опираясь на новые, продуманные принципы работы, научившись на своих ошибках.

Отказ от убыточного портфеля каско и ОСАГО приведет к радикальному уменьшению компании, к повышению качества ее портфеля и прибыльности бизнеса. «Страховой группы «УРАЛСИБ» принял именно это решение: владеть компанией меньшего размера, но приносящей прибыль, а не крупной компанией с непредсказуемыми убытками.

Важно понимать, что передать убыточный портфель дешевле, чем продолжать его обслуживать. Договоры страхования заключаются на год. Если компания решает отказаться от моторного портфеля, но урегулировать все договоры самостоятельно, она должна будет при прекращении поступления премий продолжать нести серьезные расходы на содержание штата по урегулированию убытков. То есть доля РВД в таком случае существенно возрастет. Возникает дисбаланс. Передавая портфель нам, компания и избавляется от договорных обязательств, и оптимизирует РВД. Акционер по этому портфелю может спокойно зафиксировать убытки: он понимает сумму этого убытка, а также то, что больше претензий по этому портфелю к нему не поступит.

**ССТ:** Какой объем портфелей компания «Опора» готова на себя принять? Есть ли какие-нибудь ограничения?

**П. Б.:** Кейс с «СГ «УРАЛСИБ» демонстрирует наши возможности: мы приняли на себя обязательства более чем по 10 миллионам договоров. Сегодня мы открыты к диалогу и не ограничиваем себя в объеме портфелей, которые готовы анализировать.

**ССТ:** Будет ли комфортно страхователям компании, передающей свой портфель?

**П. Б.:** Наша компания представлена в более чем 270 городах, нам удалось создать федеральную структуру для урегулирования убытков. У нас более 4000 договоров с СТО по всей России и их число растет.

Проблем с урегулированием нет. Очень важно при передаче портфеля — обеспечить четкий и понятный клиентам информационный поток. Разъяснить по всем каналам коммуникации, что происходит

**10 млн договоров  
передано в СК «ОПОРА»  
19 апреля 2017 г.**

и как изменится процесс урегулирования для конечного клиента. На сайтах обоих страховщиков следует сделать специальные информационные разделы.

Сделка с «СГ «УРАЛСИБ» произошла 19 апреля 2017 года. Мы уже урегулировали более 2000 страховых событий. У нас более 3000 заявленных убытков. Да, мы столкнулись с определенным недовольством клиентов, но оно связано, в основном, с недостаточной информированностью страхователей о порядке их действий. Мы выделили бюджет для активного информирования страхователей, задействовали сайт компании, СМИ, социальные сети и прочие возможные средства для информирования клиентов. Все действия со страхователями по переданному портфелю мы проводим очень оперативно и в полном соответствии с действующим законодательством. Качество нашей работы снимает нервозность и помогает клиентам чувствовать себя уверенно. Такое внимание к клиенту с нашей стороны дает еще одно преимущество компании, которая передала нам свой портфель — они сохраняют свою репутацию для дальнейшей работы.