

НЕРЕАЛЬНЫЙ ДОСТУП

Генеральный директор страховой компании «Пари» Александр Кудряков считает, что существующая система аккредитации в банках лишает потребителя доступа к разнообразным и качественным услугам, а страховые компании отрезают от целых сегментов рынка. Как можно преодолеть эту проблему, он рассказал читателям нашего журнала.



Современные страховые технологии: Какие наиболее важные проблемы возникают перед небольшими страховыми компаниями?

Александр Кудряков: Основная тема, которая волнует нас сегодня — наша возможность работы на рынке. Мы сталкиваемся с ограничением возможности работать, например, в таком сегменте, как банковский. Я думаю, что такие проблемы касаются не только нашей компании, но и всех компаний нашего размера и меньше.

ССТ: О каких проблемах Вы говорите? Кто и каким образом препятствует вашей работе?

А. К.: Каким образом?! Очень просто — не аккредитовывают! Банки ссылаются абсолютно на что угодно. Как в кино: «Гранаты не той системы» — вот что мы порой слышим чуть ли не буквально, когда подаем документы в банк на аккредитацию.

Для меня эта ситуация удивительна. Надежность нашей компании подтверждена

рейтингами и проверками Банка России. У нас очень хорошая репутация на рынке. Однако мы испытываем трудности в доступе к продаже наших продуктов в банках, например, по ипотеке.

Как пример: в одном крупном государственном банке КРІ сотрудников, работающих с ипотекой, ориентирован исключительно на продажу продуктов страховой компании группы. Я уж не говорю, что у страховщика из этой финансовой группы больше возможности предоставлять свои услуги, так как они присутствуют в офисах банка. При этом другим страховым компаниям и в Москве и в регионах невозможно предложить свои услуги клиентам в этом банке. Я хочу подчеркнуть, что это — группа с государственным участием. И мне кажется, что государство должно заботиться о том, чтобы развивались не только государственные компании. Я уверен, что какие-то ограничения по работе с дочками должны быть выработаны, и часть бизнеса должна выходить на рынок. Такая ситуация даст возможность

страховщикам конкурировать, сделает услуги более разнообразными, даст выбор потребителю — и тем самым защитит его права от навязанной услуги и монопольного уровня цен. Пока же внутри такого рода холдингов подобная конкуренция убивается.

ССТ: Какие Вы видите пути для изменения ситуации?

А. К.: Я думаю, что условия конкуренции, правила игры должно формировать государство. Дружить с кем-то через суд не конструктивно! Если я предположу, что какой-то из страховщиков гипотетически добьется разрешения работать в банке через суд или ФАС, то он навсегда забудет в этот банк дорогу!

Я думаю, что наиболее правильный подход — внимание к вопросу со стороны СРО ВСС или общественных организаций: Национальная страховая гильдия или Опора России могли бы подключить к решению вопроса.

ССТ: Каким образом может быть изменена текущая негативная ситуация в ближайшее время?

А. К.: Одно время банки не аккредитовывали страховщиков, которые не входили в их группу или не заключали с ними договоров на особых условиях. Федеральная антимонопольная служба вмешалась в эту ситуацию. Тогда стали разбираться: есть ли методики для аккредитации в тех или иных компаниях. Выяснилось, что методики оценки компаний нет. Тогда дверь в банки в значительной степени приоткрылась для всех участников рынка. Но сейчас, с моей точки зрения, эта дверь снова превратилась практически в щелочку, а где-то и закрылась.

ССТ: А что же произошло? Почему так получилось?

А. К.: Банки приспособились. Они «изобрели» методики и научились объяснять,

Небольшие компании сталкиваются с ограничением возможности работать с банковским каналом продаж. Наиболее правильный подход — внимание к вопросу со стороны СРО ВСС или общественных организаций.

почему они «вынуждены» работать только со своей холдинговой компанией. Ответ нам теперь такой: «Нет соответствия методике» — туманный и непонятный. В каком пункте нет соответствия, почему? Все вопросы остаются без ответа. Хотя ответ, в общем, и так понятен — не мешайте холдингу работать!

ССТ: По мнению ЦБ РФ, сейчас на рынке работают только компании, способные отвечать по принятым обязательствам, с правильными активами. Таким образом, при проведении тендера требования к надежности отпадают. Если у компании есть лицензия, то она надежная. Я правильно понимаю? То есть, условия тендера могут касаться только удобства работы и привлекательности продукта для клиента?

А. К.: В значительной мере, присваиваемые рейтинги также могут отражать надежность компании. К тому же, в большей части вопрос о надежности страховщиков Банк России решил. Мегарегулятор в значительной степени очистил рынок от компаний, у которых были не соответствующие обязательствам активы. Так что, пока нет желания аккредитовывать «не своих» или же есть «заточенность» под узкий круг компаний (хорошо, если не одну), многие небольшие компании будут отрезаны от некоторых сегментов рынка, например ипотеки. Я возлагаю большие надежды, что в рамках СРО ВСС у нас получится разрешить этот вопрос.