

Итоги 2013 года на рынке страхования кредитных рисков "ФАКТОРинг ПРО" обсудил с Владимиром Васьковым, Заместителем генерального директора – Коммерческим директором ЗАО «Кофас Рус Страхования Компания»

- Владимир, что происходило на рынке кредитного страхования в уходящем 2013 году?

- Прошедший год оказался весьма содержательным для нашей индустрии. Во-первых, продолжился рост рынка кредитного страхования и сборов страховой премии – по нашим оценкам, примерно наравне с темпами прироста российского страхового рынка в целом, то есть порядка 12-15%. Во-вторых, вышло на новый уровень развитие самих игроков – началась региональная экспансия некоторых из них, что свидетельствует о динамичной эволюции нашего рынка кредитного страхования. В-третьих, под влиянием негативных тенденций в национальной экономике отмечается рост неплатежей, как мы и прогнозировали ранее. Причём в уходящем году на рынке наблюдались и крупные случаи банкротств, у кредитных страховщиков по итогам года результаты заметно ухудшились по сравнению с предыдущими годами. Мы пока не имеем сведений по всем игрокам, но уже сейчас можно утверждать, что в целом для работающих в России кредитных страховщиков 2013 год оказался, пожалуй, самым сложным после кризиса в плане убыточности. Могу сообщить, что в ближайшие месяцы на российском рынке кредитного страхования могут состояться беспрецедентные по размеру страховые выплаты, если ситуация не будет урегулирована до выплаты возмещений: некоторые кредитные страховщики получили уведомления о просрочках на сотни миллионов рублей.

- Какие результаты у Вашей компании?

- Прежде всего, отмечу продолжающийся рост наших сборов премии. Итоги по году пока не подведены, но по предварительным данным наш портфель вырос на порядка 20-25 процентов в деньгах и на 35-40 процентов по числу действующих договоров страхования, то есть очередной год мы растем в России быстрее конкурентов. Помимо наращивания рыночной доли и клиентской базы, в 2013 году мы много усилий прилагали к развитию нашей компании. У нас прошли знаковые кадровые изменения, мы серьёзно перестраивали наши внутренние процессы, расширяли сеть продаж – как внутри России, так и в странах СНГ, которые в группе Soface закреплены за нами. Мы вывели на новый уровень нашу маркетинговую активность, поскольку страхование дебиторской задолженности как продукт всё ещё не очень популярно и не понятно основной массе

российских предприятий, так же как и бренд Soface нуждается в продвижении в России. Были у нас и не очень приятные новости – нас также коснулись некоторые банкротства, прежде всего в секторе потребительской электроники, где отдельные случаи убытков у некоторых наших клиентов измерялись десятками миллионов рублей. Рост страховых выплат в суммах и в штуках был заранее нами прогнозирован, поэтому не стал неожиданностью в нынешних макроэкономических реалиях.

*- В связи с ростом неплатежей дебиторов, как у вашей страховой компании с платежеспособностью?*

- Вопрос совсем не актуален, так как мы являемся частью глобальной страховой компании, у которой всё нормально и с управлением своими рисками, и с перестраховочной защитой. Посмотрите на наши рейтинги от Moody's и Fitch, на наши глобальные показатели по выручке, по чистой прибыли, и вопросы отпадут.

*- И всё же, насколько сильно выросли выплаты в России? Насколько увеличились неплатежи и банкротства? Как это затронуло Soface?*

- Мы готовились к такому развитию событий заранее, и разумно подходили к установлению лимитов на дебиторов, по крайней мере – возможно – взвешеннее, чем другие кредитные страховщики. Несмотря на резкое увеличение страховых случаев, коэффициент убыточности – включая как осуществлённые, так и предстоящие выплаты – у нашей страховой компании остается ниже 50%, и мы готовы к тому, что ситуация с неплатежами дебиторов может ухудшиться и привести к ещё большему объёму страховых выплат в 2014. Разумеется, мы не сидим молча, наши аналитики и андеррайтеры, что называется, держат руку на пульсе, портфель рисков постоянно мониторится, разбираемся в причинах роста неплатежей в конкретных отраслях и просчитываем возможные сценарии, в том числе изучаем отдельных дебиторов. Причина роста неплатежей всем известна – это снижение потребительского спроса в России, снижение маржинальности у дебиторов, их финансовые сложности, и даже выбывание некоторых с рынка. Полагаем, в следующем году эта тенденция продолжится и усилится. На рынке кредитного страхования это, естественно, приведет к росту стоимости страховой защиты, собственно уже в 2013 году ставки страховой премии плавно развернулись вверх. Кстати, ещё одним отличием 2013 года от предыдущих для нас стало то, что рост сборов премии в страховой компании Кофас Рус обеспечен почти полностью новыми продажами, а не ростом бизнеса наших клиентов – в предшествующие годы до трети прироста сборов приходилось на этот фактор.

- *А какие каналы продаж сейчас существуют на российском рынке кредитного страхования, и какие использует Soface?*

- Полисы защиты дебиторской задолженности продаются страховщиками как напрямую, так и через страховых посредников. Мы в российском Soface также используем и развиваем оба этих канала, по доле они у нас, в принципе, соизмеримы. Нам бы хотелось больше продаж иметь через партнеров, и прежде всего через банки – как это делается в развитых странах, но в России это связано с некоторыми сложностями.

- *Что вы ждёте от наступающего 2014 года?*

- Если говорить о российской макроэкономике, то консенсус-прогноз многих экспертов, полагаю, прекрасно известен вашим читателям. Я бы сказал, что мы тоже сдержанно пессимистичны в отношении динамики на ближайшие месяцы. Если о рынке кредитного страхования и о конкретно нашей страховой компании – естественно, мы не то что ждём, а прямо таки делаем и будем делать всё, чтобы продолжился рост нашей компании и дальнейшее усиление позиций на рынке. Для нашего бизнеса повышение экономической нестабильности приводит как раз к увеличению спроса на наши услуги, так что в 2014 и далее мы планируем дальнейшее увеличение сборов страховой премии на двузначное число процентов ежегодно. Будем также развивать нашу продуктовую линейку, региональное присутствие, улучшать качество наших услуг – по всем трём пунктам уже в самое ближайшее время появятся конкретные новости. И, несомненно, продолжим просветительскую работу – российский бизнес надо приучать к лучшим мировым практикам работы с кредитными рисками. Также в нашей повестке есть задачи по улучшению юридической среды вокруг наших услуг: страхование дебиторской задолженности должно стать ещё более удобным для российских страхователей; в этом направлении мы движемся рука об руку с нашими конкурентами и объединениями страховщиков. Ну и, несомненно, мониторинг рисков: любой риск правильнее и дешевле предотвратить, чем пытаться выколотить долги из дышащего на ладан дебитора. Этот тезис будет, пожалуй, особенно актуальным в наступающем году.

□ - *Спасибо за интервью! Желаем вам и вашей компании успехов в наступающем году!*

- Благодарю! И поздравляю с праздниками вас и читателей портала ФАКТОРинг ПРО.

Источник: [ФАКТОРинг ПРО](#)