

ВАША ПЕРСОНАЛЬНАЯ «ГАЛАКТИКА»



ДАВЫДОВ Дмитрий Васильевич,
генеральный директор
страховой компании
«Галактика»

– Какие виды страхования можно выделить как приоритетные направления деятельности страховой компании «Галактика»?

Дмитрий Давыдов: Что касается приоритетных видов деятельности, на сегодняшний день наиболее успешные направления – страхование имущества и добровольное медицинское страхование. Это наиболее востребованные продукты, которые пользуются спросом на рынке. Кроме того, можно выделить страхование грузов – это активно работающее направление не только при страховании перевозок по России, но и за рубежом. Про остальные виды деятельности можно сказать, что они играют сопроводительную роль в продажах «Галактики». Это стандартный набор: страхование от несчастных случаев, строительно-монтажные риски, страхование рисков неисполнения договорных обязательств и так далее. На данный перечень видов страхования оказывает влияние тот факт, что мы специализируемся в основном на корпоративных клиентах. Это наш главный приоритет. Наши клиенты – это достаточно крупные компании, финансовые структуры и промышленные предприятия. Промышленность в стране длительное время находилась в упадке, и только недавно начался период подъема, который привел к формированию платежеспособного спроса на услуги страхования. Именно поэтому нашими основными потен-

циальными клиентами и являются предприятия промышленного и аграрного секторов экономики.

«Галактика» на данном этапе развития практически не занимается страхованием машин, дач и квартир, физические лица являются перспективным направлением деятельности компании, которое мы намерены развивать через два-три года.

– Предлагает ли «Галактика» какие-либо уникальные продукты?

Павел Калугин: Достаточно уникально многое из того, что мы делаем в области ДМС. В медицине ошибаться нельзя – цена ошибки очень высока. Поэтому мы выстроили партнерские отношения со специалистами очень высокой квалификации, как в России, так и за рубежом, к которым направляем своих клиентов в случае возникновения проблем со здоровьем. Суть в том, что «Галактика» работает не с лечебными учреждениями, а непосредственно с высококлассными специалистами в различных областях медицины, которые знают, какое лечение назначить, как это сделать эффективно и быстро. Мы стараемся выбрать наиболее оптимальное решение по критериям «качество», «цена», «сроки». Если возникнет необходимость, можем собрать консилиум высококлассных специалистов. К сожалению, не все медицинское оборудование, методы диагностики и лечения в России отвечают современным требованиям. Если мы



КАЛУГИН Павел Юрьевич,
заместитель генерального
директора страховой компании
«Галактика»

сталкиваемся с данными проблемами, компания имеет возможность привлечь те медицинские центры за рубежом, которые специализируются на их решении. Мы сотрудничаем с теми лечебными центрами, где практикует элита мировой медицины.

Если есть такая необходимость, мы можем задействовать медицинскую авиацию, у нас были и такие случаи. Все, что происходит в мировой медицине – новые технологии и методы лечения, мы тщательно отслеживаем и обладаем полной информацией по данной тематике. Разумеется, все вышеуказанные возможности относятся к VIP-программам, которыми пользуются собственники и топ-менеджеры компаний.

Дмитрий Давыдов: Мы выстраивали эту систему работы в течение многих лет. И поскольку доверительные профессиональные отношения быстро создать невозможно, это дает нам определенные конкурентные преимущества.

Мы честны с клиентами, предлагаем исключительно только тот продукт, который им необходим, и стараемся не навязывать ничего лишнего, найти к каждому индивидуальный подход. Сейчас очень многие страховые компании проводят стандартизацию продуктов. Есть линейка продуктов, и они строго в ее рамках работают. «Галактика» может себе позволить делать продукт непосредственно под клиента. Мы всегда разъясняем те моменты, в которых клиент может ока-

заться некомпетентен, и выдаем рекомендации, что ему нужно сделать, чтобы уменьшить риск. Мы не только принимаем на себя риски, но и считаем необходимым объяснить, как минимизировать эти риски.

– **Означает ли это, что ваш целевой сегмент – это только VIP-клиенты?**

Павел Калугин: Разумеется, нет. Застрахованный по стандартной программе клиент для нас не менее важен, чем любой другой. Качество разработанных стандартных программ медицинского страхования у нас как минимум не ниже, чем у любого конкурента. Для реализации этих программ создана круглосуточная медико-сервисная служба, укомплектованная только врачами высокой квалификации.

– **В каких регионах, помимо Москвы, вы осуществляете свою деятельность?**

Дмитрий Давыдов: Самарская область была первым нестоличным регионом, в котором мы начали работать. Сейчас «Галактика» развернула очень активную деятельность в Удмуртии. В настоящее время идет работа по выходу на рынки Дальнего Востока, Калининграда и Челябинска. Наше движение направлено в те регионы, где сосредоточена промышленность и где интенсивно развивается экономика.

Работать в регионах гораздо интереснее. В Москве в основном располагаются управляющие компании вертикально интегрированных холдингов. А регионы сейчас начинают оживать, в них появляются деньги. Именно поэтому мы стараемся сейчас расширить географию своего присутствия. И это наше движение достаточно успешно.

– **Сотрудничает ли компания с предприятиями военно-промышленного комплекса?**

Дмитрий Давыдов: Компания «Галактика» имеет лицензию Федеральной службы безопасности на работу с государственной тайной, которая позволяет нам работать с предприятиями, выпускающими оборонную продукцию.

– **Любого потенциального клиента прежде всего будет интересовать вопрос финансовой устойчивости компании «Галактика».**

Павел Калугин: Финансовая устойчивость страховой компании определяется размером уставного капитала, внесенного учредителями, а также ценовой и перестраховочной рисковой политикой компании. Стратегия «Галактики» в данной области заключается в том, что мы очень взвешенно принимаем риски на страхование и не демпингуем, тем самым имея возможность размещать крупные риски у первоклассных перестра-

ховщиков. Кроме того, финансовая устойчивость обеспечивается тем, что мы активно размещаем деньги, собранные нами, в различные инвестиционные инструменты. «Галактика» инвестирует ряд предприятий, есть договоры с лизинговыми компаниями и банками. Также мы работаем на рынке акций, облигаций и долговых обязательств банков. «Галактика» проводит активную инвестиционную политику, мы стараемся эффективно использовать деньги, которые есть в нашем распоряжении, неукоснительно соблюдая нормативы поддержания ликвидности.

– **А насколько сами страховые компании нуждаются в инвестициях?**

Дмитрий Давыдов: На данный момент просто не существует информации о реальной капитализации страхового рынка. Ответ на этот вопрос будет получен после 1 июля, когда, согласно закону «Об организации страхового дела в РФ», все страховые компании приведут свои уставные капиталы в соответствие с нормативами размещения, в которых указаны только высоколиквидные активы. Это общеизвестный факт, что на сегодняшний день часть уставных капиталов страховых компаний размещена в ненадлежащих, неликвидных активах. После 1 июля мы поймем реальный объем капитализации рынка. Думаю, что многие наши коллеги в настоящий момент ведут переговоры с потенциальными инвесторами.

Павел Калугин: Уставный капитал «Галактики» составляет 130 млн. рублей, он сформирован в соответствии с новыми требованиями, вступающими в действие 1 июля этого года. Активы компании превышают 180 млн. Пока нам этих денег в уставном капитале достаточно для реализации всех наших программ. Если будет нужно увеличить уставный капитал, у нас такая возможность есть. Подождем до 1 июля, посмотрим.

– **Сегодня трудно найти какую-либо сферу деятельности, в которой не существует кадровой проблемы. Об отсутствии квалифицированных специалистов говорят все – директора промышленных предприятий, банкиры, медики... Как обстоит дело с кадрами в сфере страхования?**

Павел Калугин: Это проблема №1. Отрасль развивающаяся. В страховании работает очень много людей совершенно разных специальностей. Есть военные, медики, педагоги, инженеры... К сожалению, кадровый голод определяет невозможность сделать что-либо в том или ином регионе. Найти квалифицированного специалиста – это большое везение.

Быстро подготовить специалиста в страховании тоже невозможно, потому что нереально человека научить оценивать риск за партой. Он должен сам смотреть, анализировать, изучать, разбираться в юридических аспектах, понимать психологию.

– **Насколько верно мнение о том, что российский менталитет тормозит развитие страхования?**

Павел Калугин: Есть и такая проблема. Кроме того, 1990-е годы нанесли серьезный ущерб репутации страхования как такового, было много компаний, которые брали деньги с клиента и не исполняли своих обязательств. В целом страховая культура в нашем обществе очень низкая. На Западе, например, основные сборы идут не в сфере страхования недвижимости или имущества, а в пенсионном страховании. У нас оно практически на нуле. Но сейчас ситуация меняется, свою положительную роль сыграло введение ОСАГО – люди увидели, что это реально работает, и изменили свое отношение к страхованию.

– **Сейчас в финансовой сфере обозначилась тенденция экспансии западного капитала, на российском рынке стали активно работать иностранные банки, которые уже сегодня составляют конкуренцию местным банкам. Какая ситуация в страховании?**

Дмитрий Давыдов: Никакой угрозы экспансии нет – идет нормальная конкуренция. Факт присутствия на рынке обозначен очень многими иностранными страховыми компаниями, и они продолжают приходить на российский рынок. Но не все решают деньги, нужно еще и знать менталитет бизнеса, сотрудников, клиентов. Уважаемые западные коллеги пытаются применять здесь свои корпоративные стандарты, а это не всегда срабатывает, у нас другие традиции. Нам же есть чему у них поучиться. В любом случае – конкуренция мотивирует и мы ее приветствуем.

