

# Кредиты РОСБАНКа — на развитие малого бизнеса

**В начале ноября прошла первая в России международная специализированная выставка-конференция «КредитЭКСПО. Бизнес-2005. Кредиты малому и среднему бизнесу». В выставке приняли участие все крупнейшие банки, что подтверждает ее высокий статус.**

Рынок кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) России является перспективным направлением для многих банков, сегодня его потребности удовлетворены лишь на 15—20%, а емкость, по оценкам специалистов, составляет до 25 млрд. долларов. Выступая на конфе-

ренции, посвященной роли банков в кредитовании МСБ, заместитель председателя правления РОСБАНКа Михаил Алексеев отметил, что основными причинами низких показателей этого сегмента считаются: наличие у предприятий МСБ теневого оборота, слабый уровень управления отчетностью и отсутствие обеспечения.

Говоря об интересе к кредитованию малого и среднего бизнеса со стороны банков, Михаил Алексеев выделил высокие процентные ставки, стабильную клиентскую базу, повышение капитализации, хорошую возвращаемость креди-

тов. Предприятия, в свою очередь, получают возможность для роста, пополнения оборотных средств, легальность операций, разумные условия, дополнительные услуги к ссудам.

Несмотря на сравнительно небольшой опыт РОСБАНКа в кредитовании МСБ, программа была запущена в июне 2005 года, банк уже добился значительных успехов. «На 1 ноября текущего года кредитный портфель малого и среднего бизнеса составляет 25 млн. долларов, до конца года планируется увеличить его размер до 50 млн. долларов, а к 2008 году — до 1 млрд. долларов», — сказал замести-

тель председателя правления банка. В ходе разработки программы было подготовлено и аттестовано более 200 квалифицированных кредитных специалистов. По словам Михаила Алексеева, на начальном этапе в проекте участвовали 7 филиалов РОСБАНКа, в настоящее время кредитование предприятий МСБ осуществляют 45 филиалов, а к концу года к ним добавятся еще 5—6 подразделений сети в Центральной России и на Дальнем Востоке. Предприятия малого и среднего бизнеса могут получить в РОСБАНКе кредиты от 5 до 300 тыс. долларов США на срок до 3 лет.

Факторами успеха РОСБАНКа на рынке кредитования МСБ Михаил Алексеев считает высокотехнологичные продукты, применение альтернативных каналов продаж, наличие значительных финансовых ресурсов, четко разработанный бизнес-процесс, территориальную близость к клиенту — РОСБАНК обладает второй по величине в России сетью отделений. Сегодня, по словам Михаила Алексеева, на обслуживании банка находятся более 46 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса.

Ген. лиц. ЦБ РФ № 2272.



## ВЫЖИВУТ СИЛЬНЕЙШИЕ

Эксперты говорят, что по итогам года страховые компании соберут по ОСАГО более 50 миллиардов рублей страховой премии. Это не просто много, а очень много. В то же время число страховщиков, у кого объем выплат клиентам вплотную приблизился к размеру собранных средств, неуклонно растет. Таких уже несколько десятков. Несколько компаний уже фактически обанкротились, и за них выплаты добросовестным страхователям, оставшимся без защиты, производит Российский союз автостраховщиков через уполномоченные компании. В целом есть наблюдение, что если год назад в фокусе общественного внимания был вопрос о том, какие сверхприбыли получают или могут получить страховые компании по ОСАГО, то сегодня все большую озабоченность вызывает платежеспособность страховщиков, занявшихся этим видом страхования. При этом, учитывая размеры клиентской базы, которую сегодня сформировали страховщики, коллапс на рынке ОСАГО может стать потрясением посерьезнее банковского кризиса. Генеральный директор одной из крупнейших страховых компаний России — Страхового Дома ВСК — Сергей Цикалюк сегодня отвечает на наши вопросы по этой социально значимой теме, а также по другим аспектам современного состояния страхового рынка.



— Сергей Алексеевич, Страховой Дом ВСК занимает ОСАГО с момента его введения. По последним данным, ваша компания занимает шестое место на этом рынке. За полугодие вы собрали 750 миллионов рублей, за год, наверное, соберете еще больше. Проблем с выплатами не возникает?

— У нас не возникает. В страховой компании априори не может возникнуть проблем с выплатами, если грамотно формировать страховые резервы, а не «проедать» деньги страхователей, если не играть в рулетку и не брать на себя риски, которые просто не сможешь покрыть резервами. Ведь есть статистика, есть актуарная наука, есть, в конце концов, здравый смысл.

— Так почему же такая разница? Кто-то на грани банкротства, а кто-то процветает.

— Ну на счет «процветает», я бы не стал торопиться. Во-первых, почему-то все забывают, что прибыль страховой компании по ОСАГО законодательно ограничена 5% от суммы поступившей страховой премии. Все остальное мы направляем на формирование резервов под выплаты клиентам и на отчисления в РСА. Во-вторых, реально можно будет расставить точки над «i» только где-то через год. Вы же сами говорите, что количество компаний, оказавшихся по ОСАГО «в минусе», растет лавинообразно, я думаю, их число еще увеличится.

— Вы допускаете, что такое явление может быть массовым?

— Нет, я думаю, что это все-таки исключения. С убытками по ОСАГО сегодня сталкиваются те компании, кто не смог сформировать нормальный диверсифицированный портфель. Кроме того, трудности возможны у тех страховщиков, кто выплачивает необоснованно высокие комиссион-

ные агентам, кто не следит за своим уровнем расходов на ведение дела, кто увлекся ОСАГО в ущерб другим видам страхования (а таких, у кого ОСАГО занимает 50% портфеля и более, к сожалению, достаточно много). Есть и вообще вопиющие случаи: недавно была озвучена цифра, что на рынке перестрахования до 10% всей перестраховочной премии приходится на перестрахование по договорам ОСАГО. Объясню: страховая сумма в договоре ОСАГО достаточно мала, и ни одна компания, занимающаяся реальным страхованием, не будет перестраховывать ОСАГО. Это же просто вывод денег, откровенная уголовщина, и страхнадзор это понимает и будет с этим бороться.

Те же страховщики, кто развивает свой бизнес гармонично и профессионально, безусловно, будут на высоте.

— Говорят, что РСА собирается штрафовать страховые компании, допускающие различные нарушения...

Да, действительно, РСА стремится усилить спрос с самих страховщиков. Это касается, во-первых, нарушения норматива по утере и порче полисов. Если страховая компания «теряет» много своих бланков полисов, то они впоследствии появляются на черном рынке. От этого страдают клиенты. Кроме того, РСА, думаю, будет штрафовать страховщиков за неправильно оформленную отчетность, за отсутствие представительства в регионах. Будут ужесточаться требования и к страховым брокерам, продающим ОСАГО, — вплоть до их обязательной аккредитации при РСА. В целом союз стремится минимизировать проблемы клиентов, случающиеся по вине страховых компаний.

Особо хочу подчеркнуть, что в вопросах ОСАГО даже те клиенты, кто по той или иной причине приобрел полис компании, впослед-

ствии оказавшейся неплатежеспособной, не останутся без защиты. Законодательством предусмотрено, что в этом случае страховые выплаты за банкротств производит Российский союз автостраховщиков. Сегодня этот механизм уже запущен, РСА отобрал несколько страховых компаний, кто уполномочен принимать заявления от пострадавших и формировать необходимые пакеты документов.

— К вам можно обращаться?

— Можно. Вы можете позвонить в любой из филиалов ВСК. Мы поможем все правильно оформить и направим документы в РСА, а средства пострадавшему в ДТП будут перечислены на указанный им банковский счет. Более того, такие обращения уже идут. Думаю, что тут нам на руку сыграл наш опыт по урегулированию убытков других страховых компаний в регионах.

— О чем идет речь?

— В соответствии с законом об ОСАГО страховая компания, занимающаяся этим видом страхования, должна иметь представительства во всех субъектах РФ. Если же представительство где-то нет, то необходимо заключить договор с другим страховщиком, чтобы он урегулировал убытки твоих клиентов, произошедшие в этих регионах. У нас филиалы и отделения есть везде — всего более 320. Поэтому мы предложили коллегам свои услуги по урегулированию, и сегодня ими пользуются уже почти 90 страховых компаний. Нареканий нет, и такое доверие для нас — большая честь. Получается, что помимо 70 тысяч предприятий и организаций, 10 миллионов граждан, 14 федеральных министерств и ведомств нам доверяют и коллеги-конкуренты.

— Недавно было опубликовано новое исследование крупнейшего бизнеса России. Всего были рассмотрены 400 крупнейших предприятий по объему реали-

зации продукции. Страховой Дом ВСК занял 121-ю строчку. Как вы это оцениваете?

— Для нас это очень неплохой показатель, тем более что годом ранее мы были на 208-м месте.

— Думаете, в следующем году поднимитесь еще выше?

— Такой самоцели нет, но хотелось бы. Тот же журнал «Эксперт» пишет, что в суммарном продукте 400 крупнейших компаний России страховой сектор пока занимает лишь несколько процентов, но в то же время сектор «новой экономики», куда по классификации журнала входит и страхование, за год удвоил свое производство.

Уверен, что в течение ближайших лет страховой рынок качественно увеличит свои показатели. Это будет связано как с традиционными факторами — повышением страховой культуры населения, ростом заинтересованности предприятий в страховых услугах и т. п., так и с развитием новых видов страхования. Здесь, я думаю, большие перспективы пока скрывают в себе страхование при ипотечном кредитовании и накопительное страхование жизни.

— Что такое «страхование при ипотеке»?

— Вы знаете, что ипотечное кредитование сегодня развивается очень хорошими темпами. Например, глава АИЖК Александр Семеняка приводил цифры, доказывающие, что уже через несколько лет только его агентство будет оформлять до миллиона ипотечных кредитов в год. Классическая сделка ипотечного кредитования подразумевает страхование заемщиком ряда рисков, которые ей присущи. Как правило, речь идет о страховании самого объекта недвижимости, жизни и трудоспособности заемщика и титула, то есть права собственности на квартиру. Происходит это как в интересах самого заемщика, так и банка, который выдает кредит. Развивается кредитование — развивается и страхование. Наша компания, например, работает по этой программе уже почти со 100 банками. По итогам года заключим около 12000 договоров страхования. При этом бизнес растет в геометрической прогрессии: если в начале года заключалось около 500 договоров в месяц, то сейчас вышли на уровень 2000 и более договоров в месяц.

— А по поводу страхования жизни?..

— На Западе около 90% оборота страховых компаний — это долгосрочные накопительные договоры страхования жизни. У нас это пока крохи. Но ситуация меняется, и я ду-

маю, что уже в течение ближайших лет этот рынок совершит рывок.

— И в завершение: можно ли кратко охарактеризовать основные проблемы, которые сегодня стоят перед рынком?

— Все последние годы конкуренция на страховом рынке только усиливается. Причем практически во всех его сегментах. Вы знаете, что наша компания занимается обязательным государственным страхованием госслужащих и военнослужащих. Я уже говорил, что у нас застрахованы сотрудники 14 федеральных министерств и ведомств. Каждый год различные министерства проводят открытые тендеры, и нам очень приятно, что ВСК удается удержать свои позиции на данном рынке.

Высока конкуренция и при страховании юридических лиц, особенно крупного бизнеса. Здесь я бы обозначил проблему демпинга. Есть страховщики, которые, чтобы заполучить клиента, идут на необоснованное снижение тарифов. В результате они не могут ни сформировать достаточные резервы, ни приобрести хорошую перестраховочную защиту. Некоторые предприятия все еще покупаются на дешевизну, однако позитивная тенденция здесь налицо — в бизнесе появляется все больше людей, разбирающихся в страховании и понимающих, что в нашем деле главное не цена страховки, а конечная страховая выплата.

Конкуренция — это нормально. Для рынка это полезно. Другое дело, что нужно очень взвешенно, обдуманно подходить к вопросу открытия нашего рынка для иностранных страховых компаний. Сегодня почти все барьеры сняты. Но страхование — это помимо самой страховой защиты и значительные страховые резервы, которые накапливают страховые компании. Да, кто-то выводит резервы в Москву. Это не очень здорово, но все же лучше, чем за границу. В идеале же страховщики должны инвестировать резервы на тех территориях, где они сформированы, то есть в регионах. Мы, например, и уплачиваем налоги, и инвестируем деньги на местах.

Кроме того, для всего рынка я вижу проблему недостаточной капитализации страховых компаний. Сегодня идет процесс укрупнения рынка, уверен, что период слияний и поглощений в страховании только начинается. И в этих условиях страховщикам очень важно вкладывать заработанные деньги в развитие бизнеса, в материальную базу, в информационные технологии. Уже через несколько лет число страховщиков сократится в разы. Выживут только сильнейшие.

Беседовал Николай ГОЛОВЕНКО.