

Не дожидаясь официального подведения итогов пилотного проекта Росгосстрах-банка и аффилированной страховой компании по взаимной интеграции бизнеса, банк покинула команда топ-менеджеров. По сведениям «Ъ», итоги проекта оказались хуже ожидавшихся из-за недостаточности инвестиций в проект.

О том, что Росгосстрах-банк (бывший Русь-банк) покинула команда топ-менеджеров, «Ъ» рассказали несколько источников, близких к банку. В последние два месяца из банка ушли ключевые сотрудники, в частности зампред правления Василий Палаткин, курировавший розничный бизнес, а также директор департамента продаж по Москве Альберт Фахрутдинов и директор управления кредитования среднего и малого бизнеса Артур Альмухаметов. В Росгосстрах-банке изменения в команде топ-менеджеров объяснили «перестройкой внутренних процессов и корректировкой бизнес-задач». «Ушедшая команда помогла нам выстроить сеть розничных продаж, поставленные бизнес-планы были выполнены, в ближайшее время банк планирует сосредоточиться на различных партнерских проектах, в том числе продаже банковских продуктов через страховые каналы», – заявили в пресс-службе банка.

Росгосстрах-банк, до недавнего времени называвшийся Русь-банком, контролируется Сергеем Хачатуровым, братом основного владельца страховой компании «Росгосстрах» Даниила Хачатурова. Весной Данилом Хачатуровым было объявлено о планах активизации интеграции банковского и страхового бизнеса, с этой целью позднее был проведен ребрендинг банка. На 1 октября Росгосстрах-банк занимал 45-е место по активам (92,3 млрд руб.) и 66-е по капиталу (7,3 млрд руб.) в рейтинге «Интерфакса».

Источники «Ъ», близкие к банку, связывают недавний уход менеджеров из банка с результатами пилотного проекта по продажам банковских продуктов в сети «Росгосстраха», запущенного весной. Проект «Росгосстрах Кредит» по-прежнему реализуется только в пилотном режиме в семи городах, хотя ранее планировалось уже осенью начать его масштабирование на всю сеть страховщика, рассказал собеседник «Ъ», близкий к банку. «Инвестиции, направленные на проект кросс-продаж, были недостаточными, по результатам «пилота» не удалось выйти на плановые показатели, – говорит один из собеседников «Ъ», знакомый с ситуацией в банке. – Владельцы банка до сих пор не приняли решения о финансировании проекта в полноформатном режиме, и топ-менеджеры банка, несогласные с такой политикой, его покинули». По запросу «Ъ»

раскрыть результаты проекта в банке отказались, добавив, что о них планируется объявить в начале следующего года. В страховой компании «Росгосстрах» результаты проекта также не комментируют. Данил Хачатуров был недоступен по мобильному телефону.

Согласно отчетности по российским стандартам, с 1 марта на 1 июня портфель кредитов физлицам Росгосстрах-банка вырос на 13%, до 12,57 млрд руб., однако с лета портфель фактически стагнировал и на 1 ноября составляет 12,45 млрд руб.

Для аффилированного с «Росгосстрахом» банка логично было бы развиваться с использованием ресурсов страховой компании (также см. справку). «Для банка исторически характерна зависимость от «Росгосстраха», – указывает аналитик Moody's Елена Редько. – Так, по итогам 2010 года доля кредитов «Росгосстраху» и другим связанным компаниям составляла более 200% к капиталу, доля депозитов от связанных сторон – 17% в общем объеме депозитов». Однако в настоящее время, как указывают источники «Ъ», близкие к банку и страховщику, у основных владельцев бизнеса нет возможности дополнительно инвестировать в банк, поскольку средства нужны страховой компании. «Хотя деятельность «Росгосстраха» операционно прибыльна, у компании на балансе большая доля неликвидных активов», – говорит источник, близкий к страховщику. Оценить финансовое состояние «Росгосстраха» опрошенные «Ъ» аналитики не берутся, поскольку отчетность по МСФО компания не публикует, а по РСБУ доступны лишь отдельные формы. Косвенно о том, что страховой компании необходимы дополнительные средства, свидетельствуют ее планы выйти на IPO, заявленные весной. В рейтинге страховщиков «Эксперта РА» по активам «Росгосстрах» на 1 июля лидировал (121,3 млрд руб.), а по прибыли занимал только пятое место (912,3 млн руб.).

Трудности синергии

Родственный «Росгосстраху» банк не в первый раз пытается активизировать розницу за счет кросс-продаж со страховой компанией. В 2007–2008 годах тестировался пилот по продаже банковских продуктов в сети страховщика. «Интеграция банковского и страхового направления могла бы привести к мощной синергии бизнесов, однако ее реализация крайне сложна по объективным причинам, – указывает член правления ФГ БКС Дмитрий Юрцвайг, тогда работавший в Русь-банке. – Прежде всего отделения страховой компании необходимо приспособить для продажи банковских продуктов, что требует немалых затрат». Помимо того, по словам господина Юрцвайга, сотрудников «Росгосстраха», привыкших продавать страховые продукты, нужно обучать и

мотивировать продавать банковские.

Источник: Коммерсантъ, № 232, 12.12.11

Авторы: Локшина Ю., Юрищева Д.