Главный редактор журнала «Современные страховые технологии» Марина Шумилина

МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ

Проблемы перестрахования, трудности процесса урегулирования убытков, интересные случаи в практике промышленного страхования и взгляд на развитие страхования промышленных рисков со стороны одной из крупнейших промышленных компаний в России ГМК «Норильский никель». Обо всем об этом можно почитать в Теме номера. Идея выпустить специальный номер по теме промышленного страхования нашла отклик у ведущих участников рынка, они с удовольствием поделились своим практическим опытом и видением развития данного сегмента.

Другой важный материал – интервью президента Всероссийского союза страховщиков Игоря Юргенса. В июне этого года ВСС исполняется 20 лет. Юбилейная дата пришлась на непростой период в экономике и на страховом рынке России. Тем не менее, его участники готовы к решению проблем, к развитию и модернизации страховых механизмов.

Фото: Константин Лабунский

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКСКЛЮЗИВ

4 **«РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА В ОТЕЧЕСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ СОСТОЯЛАСЬ»**

Эксклюзивное интервью президента Всероссийского союза страховщиков Игоря Юргенса о сегодняшней работе и результатах двадцатилетней деятельности ВСС.

ТЕМА НОМЕРА

12 **ОТ КОНКУРЕНЦИИ К ПАРТНЕРСТВУ**

Интервью с заместителем генерального директора страховой компании «Альянс» Сергеем Худяковым о вариантах модернизации принятой в России системы перестрахования.
Интервью взяла ***Марина Шумилина***

18 **ГЛАЗАМИ СТРАХОВАТЕЛЯ**

Взгляд на развитие промышленного страхования в России со стороны страхователя, одного из крупнейших предприятий российской горно-металлургической промышленности – ГМК «Норильский никель».
Автор: ***Павел Гришин***

24 **ОСОБЫЙ СЛУЧАЙ**

Интервью с директором по страхованию корпоративных клиентов СК «Согаз» Дмитрием Малышевым о трудностях и особенностях страхования промышленных рисков в России.
Интервью взяла ***Татьяна Робулец***

30 **СПОРНЫЙ ВОПРОС**

Интервью с генеральным директором компании лосс-аджастера «Мэтью Дэниел Интернэшнл» Алексеем Лебедевым о трудностях, с которыми часто приходится сталкиваться в процессе урегулирования убытка.

ОПРОС НОМЕРА

38 *Руководители российских предприятий промышленного сектора отвечают на вопрос: От каких рисков сегодня нужно страховать производство в России в первую очередь?*

В РУСЛЕ СОБЫТИЙ

42 **ПОГОВОРИЛИ О БИЗНЕСЕ**

В Москве прошла конференция «Страховой бизнес в России».

44 СНОВА ОБ IT

В Москве прошла XII Всероссийская конференция «Информационные технологии в страховании»

46 СТРАХОВКА ДЛЯ СПЕЦАВТОТЕХНИКИ

Аналитическая и консалтинговая компания «Автосельхозмаш-холдинг» («АСМ-холдинг») провела третью российскую конференцию «Спецавтотехника 2014», на которой обсуждались вопросы страхования специализированного и строительно-дорожного автотранспорта.

ВОКРУГ СТРАХОВАНИЯ

48 ВСЕ БУДЕТ МОБИЛЬНО!

О разработке мобильного приложения страховой компании. Зачем, как, для кого? За и против.

55 СЕРВИС ДЛЯ СТРАХОВАТЕЛЕЙ

Компания mySafety предлагает страховым компаниям, агентам и брокерам оценить преимущество нового для рынка страхования источника дохода.
Автор: ***Андрей Ростовцев***

58 ТЕХНОЛОГИЯ ОНЛАЙН

Интервью с исполнительным директором компании «Вирту Системс» Александром Соломоновым о новом IT-решении для страховщиков.
Интервью взяла ***Марина Шумилина***

63 ТЕХНОЛОГИИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК

Компания IGS предлагает оптимизировать процесс управления контентом: сбор, обработку, хранение и доставку информации по страховому делу.
Автор: ***Александр Черкавский***

70 ПОРА ДОГОВОРИТЬСЯ!

Интервью с президентом Ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Андреем Петренко об отношениях между страховщиками и официальными автодилерами и новой методике авторемонта по ОСАГО.

75 ГРЯНУЛ ЛИ ГРОМ?

Год с небольшим остался для подготовки страховых компаний к взаимодействию со спецдепозитариями. Настало время понять, что это значит.
Автор: ***Борис Черкасский***

81 СЕМЬ ШАГОВ ДО «БУТИКА»

Как открыть небольшую региональную страховую компанию и обеспечить ее успешное развитие.
Автор: ***Павел Михеев***

НАШ УНИВЕРСИТЕТ

85 СТРАХОВКА ОТ ПОГЛОЩЕНИЯ

Существуют риски поглощения предприятия со стороны третьих лиц, для этой категории рисков в мировой практике используется такой страховой продукт, как страхование на случай корпоративных кризисов.
Автор: ***Александр Цыганов***

КАРЬЕРА

89 СТАТЬ «ЗВЕЗДОЙ» ПРОДАЖ

Год назад в Москве при Институте страхового и инвестиционного бизнеса стартовал новый проект по обучению технике продаж «Академия инноваций».
Интервью взяла ***Лариса Саттарова***

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА

93 ДМС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Обзор представленных на российском рынке продуктов добровольного медицинского страхования для малого бизнеса и больших семей.
Автор: ***Елена Серебренникова***

96 СТРАХОВОЙ «БАНТИК»

Страховой полис, как эффективный маркетинговый инструмент.
Автор: ***Юлия Плотникова***

ЧТО ЧИТАТЬ?

102 ЧТО ЧИТАТЬ?

Деловая литература для страховщика.
Рубрику ведет ***Оксана Рустамова***

НА ПОЛЯХ

104 ДВА СЦЕНАРИЯ

Прогноз по динамике страховых премий в 2014 году. Источник: «Эксперт РА».

«РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА В ОТЕЧЕСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ СОСТОЯЛАСЬ»

Игорь Юргенс

окончил экономический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в 1974 году. Кандидат экономических наук, автор научных трудов и публикаций. В 1980–1985 годах был сотрудником секретариата ЮНЕСКО во Франции. Много лет отдал профсоюзному движению, в частности, в 1991–1997 годах являлся заместителем председателя, затем первым заместителем председателя Всеобщей конфедерации профсоюзов. В 1996–1997 годах – председатель правления страховой компании «МЕСКО». В 1998–2002 годах возглавлял Всероссийский Союз Страховщиков (ВСС).

В 2000 году вошел в бюро правления Российского Союза Промышленников и Предпринимателей (РСПП). Вице-президент РСПП, член Совета при Президенте РФ по развитию информационного общества в Российской Федерации, член Совета при Президенте РФ по содействию развитию институтов гражданского общества и прав человека, член президиума Совета по внешней и оборонной политике (СВОП), член Российского совета по международным делам, член Общественной Палаты РФ в 2007–2009 годах.

В 2008 году стал председателем правления Института современного развития (ИНСОР), основанного на базе организации «Центр развития информационного общества» (РИО-Центр). В июне 2013 года был избран президентом Всероссийского Союза Страховщиков.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС)

основан в 1994 году. Является единым союзом профессиональных участников страхового рынка на федеральном уровне. Он призван координировать деятельность своих членов, представлять и защищать их общие интересы в отношениях с российскими и зарубежными организациями и органами власти.

Действительными и ассоциированными членами ВСС являются более 190 страховых компаний России, в том числе крупнейших, обеспечивающих поступление 70% совокупной национальной страховой премии, региональные страховые ассоциации, участники инфраструктуры страхового рынка.

Фото: ВСС

Главные задачи, которые сегодня стоят перед Всероссийским союзом страховщиков (ВСС), – участие в разработке законопроекта по СРО и разработка общепринятых стандартов страховой деятельности, необходимость которых продиктована жизнью. О сегодняшней работе и результатах двадцатилетней деятельности ВСС рассказывает президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.

«Современные страховые технологии»: Игорь Юрьевич, в этом году исполняется 20 лет Всероссийскому союзу страховщиков. Как Вы оцениваете итоги деятельности ВСС за этот период? Каковы главные достижения Союза?

Игорь Юргенс: За прошедшие 20 лет, если говорить в целом об отрасли, профессионализм российских страховщиков заметно вырос, укрепилась их финансовая надежность, выросли резервы. Активно действуют профильные союзы и объединения, занятые обеспечением работы по важнейшим видам страхования, в частности, в таких масштабных проектах, как ОСАГО, ОСОПО, ОСГОП.

В области внедрения интернет-технологий страховщиками пройдены существенные этапы, особенно в РСА и НССО, где достигнут высокий уровень автоматизации процессов, появилась возможность контролировать компании, получать необходимую статистику, создавать базы данных, вести аналитику.

Прошедшие годы показали, что отрасль, в которой нет государственных активов, а есть только частные, может развиваться довольно эффективно. Это говорит о том что, в принципе, рыночная экономика в отечественном страховании состоялась. Нигде более, разве что в розничной торговле, в России такого феномена нет. У нас же возникла жизнеспособная отрасль. Конечно, нерешенных проблем еще достаточно, и предстоит многое сделать, чтобы пройти нелегкий путь к цивилизованному рынку.

«ССТ»: Какие задачи стоят перед ВСС на данный момент, что происходит с саморегулированием в отрасли?

И.Ю.: ВСС совместно с Центральным Банком в настоящее время ведет активную работу над законопроектом о СРО. Этот законопроект качественно отличается от базового закона о СРО. Номером один среди обязательных функций СРО в нем указана разработка стандартов, как отраслевых (стандартный страховой продукт, стандартные правила страхования), так и более крупных, системных (стандарты раскрытия информации,

поведения на рынке, взаимодействия с потребителями услуг).

Такая стандартизация определяет поведение на рынке как самой СРО, так и всех ее членов. В законопроекте есть положение, вводящее обязательность членства в СРО. Это налагает очень большую ответственность на эту организацию, поскольку выход или исключение из нее становятся основанием для лишения компании лицензии и ухода с рынка. Все эти процедуры также предстоит стандартизировать.

Согласно позиции ЦБ, задача разработки стандартов для страхового рынка возлагается на ВСС. Есть вариант преобразования ВСС в СРО после принятия данного федерального закона, однако ряд стандартов можно и нужно готовить уже сейчас. Разработка и согласование с органами страхового надзора стандартных правил страхования по отдельным видам успешно велась нами еще задолго до возникновения проекта по СРО. Эта работа будет продолжаться, потребность в ней диктуется самой жизнью.

Законопроектом предусмотрено, что назначение статуса СРО и делегирование соответствующих полномочий будут зависеть от того, какие стандарты деятельности организация сможет принять на себя. Мы поддерживаем стремление более мелких или региональных компаний объединяться для решения своих проблем, но при этом приходится признать, что крупные компании тяготеют к объединению в каком-то одном центре, потому что именно там будут решаться задачи общегосударственного уровня.

Вообще стандартизация становится общей парадигмой для мегарегулятора и для всех небанковских финансовых учреждений. Через стандартизацию Центробанк намерен навести порядок на финансовых рынках, включая страховой. Регулятор признает, что невозможно в одиночку модернизировать финансовые рынки России за тот срок, за который это необходимо сделать, поэтому будут задействованы силы самих рынков в виде саморегулируемых организаций.

По мере созревания этих организаций, им будут делегироваться все новые и новые полномочия и дополнительная ответственность, но в обмен на это организация будет лишаться части своего суверенитета, которым она обладала раньше, она будет становиться элементом такого частно-государственного партнерства. Если вспомнить работу ВСС в 90-е годы, то тогда мы ни перед кем не отчитывались, а сейчас будут создаваться регламенты наших отношений с ЦБ, и мы в определенной мере станем им подотчетны.

Пока остается открытым вопрос о соотношении работы саморегулируемых организаций, созданных во исполнение федеральных законов по обязательным видам страхования, и общей СРО, особенно с учетом того, что у нас одни и те же компании-члены. Как будет осуществляться разведение или сведение стандартов ВСС со стандартами этих организаций, пока не определено. Исходя из того, что Президиумы наших организаций в какой-то

мере идентичны, входящие в эти организации компании не видят проблем, требующих срочного решения. Однако в перспективе будет необходима реорганизация по одному из двух вариантов: либо мы присоединяемся к профильным СРО как зонтичная структура, либо, наоборот, они становятся нашими подразделениями. Предполагаемый закон о СРО на финансовых рынках достаточно гибок, поэтому можно обсуждать различные сценарии развития. Но сначала, как я уже неоднократно говорил, государство должно окончательно определиться с моделью государственного регулирования на нашем рынке, а после этого мы уже определимся с саморегулированием.

«ССТ»: Некоторые эксперты рынка говорят о несовершенстве существующей системы перестрахования в России и о целесообразности перехода на систему сострахования, которая принята в западных странах, другие предлагают создать государственную перестраховочную компанию. Что Вы об этом думаете?

И.Ю.: Я уже в начале отмечал, что современный российский страховой рынок формировался как сфера частного бизнеса, привыкшая бороться за выживание. Однако в таких секторах, как перестрахование, у чиновников очень высокого уровня всегда есть соблазн сказать: давайте возьмем это под государственное крыло.

И тут возникает главный и единственный аргумент «против». Он всегда был, есть и будет: любое огосударствление, в частности, перестрахования, – это огромная дополнительная нагрузка на тот же государственный бюджет, который и так испытывает трудности при непредвиденных событиях. Суть страхования и перестрахования заключается в том, чтобы отдать риск кому-то другому в дисперсированном виде и, соответственно, снять напряжение и с государства, и с бизнеса, и с потребителя.

К сожалению, все чаще звучат не очень грамотные, на мой взгляд, предложения со стороны тех, кто привык мыслить не далее горизонта планирования на один-два года: «Давайте сейчас создадим государственную перестраховочную компанию, ведь тарифы у крупных западных перестраховщиков так высоки (якобы), а потом посмотрим». Но к чему это приведет? Вспомним убытки на Загорской ГАЭС и Саяно-Шушенской ГЭС, каковы оказались бы они по цене и по давлению на бюджет, если бы там не было участия международных перестраховщиков.

Нам, в известном смысле, повезло с мегарегулятором. Надеемся, что его руководители, стоящие на правильных рыночных принципах, будут последовательно идти объявленным курсом и в сфере перестрахования.

«ССТ»: ВСС как-то участвует в формировании законодательной базы для развития деятельности компаний страховых брокеров?

И.Ю.: Крупнейшее объединение брокеров (АПСБ) вступило в члены ВСС, мы с ним регулярно советуемся, обмениваемся информацией, присутствуем друг у друга на мероприятиях. Наиболее передовые и креативные из его участников помо-

гают нам по целому ряду направлений (как в прямом страховании, так и в перестраховании). Совсем недавно ВСС и Ассоциация профессиональных страховых брокеров подписали соглашение о сотрудничестве. Но более четкая программа взаимодействия ВСС и брокеров сможет появиться только после того, как появится закон по финансовым СРО, в котором брокеры будут одним из субъектов. Учитывая то, какие у лидеров брокерского сообщества руководители, какое у них мышление, думаю, наши взаимоотношения будут успешно развиваться.

«ССТ»: Страховой рынок переживает непростые времена: ОСАГО перестало приносить стабильный доход, как это было несколько лет назад. Ваши прогнозы по этому виду страхования? Насколько могут вырасти тарифы ОСАГО?

И.Ю.: По расчетам Независимого актуарного центра, повышение базового тарифа при расширении лимитов должно составить около 70%, по другим источникам – не менее 19–23%. Раньше базовые тарифы и поправочные коэффициенты к ним утверждались Правительством. С сентября 2013 года эти функции перешли к Центробанку.

«ССТ»: Повышение обосновано?

И.Ю.: За 10 лет инфляция существенно выросла, а потребительские цены – почти в 2,5 раза. За это время численность отечественного парка автотранспортных средств увеличилась в 1,5 раза, превысив 50 миллионов автомобилей. Из них три четверти приходится на легковые. Заметно возросла и стоимость владения автомобилем. Цены на бензин за 10 лет почти утроились, аренда места на стоянке в крупных городах тоже подорожала в разы. Но, главное, выросла стоимость восстановительного ремонта – вдвое увеличились расценки на нормо-часы в автосервисах, повысились в цене запчасти и расходные материалы.

Средняя стоимость полиса ОСАГО остается прежней – четыре тысячи рублей. В результате из 200 компаний, работающих на рынке, 100 не выдержали и сдали лицензии.

Напомню, что в Госдуме рассматривается целый пакет поправок в ОСАГО, устанавливающий помимо прочего новые пределы страховых выплат: по имущественному ущербу они возрастут с нынешних 120 тысяч до 400 тысяч рублей, по ущербу для жизни и здоровья – с 160 тысяч до 500 тысяч рублей. То есть, нагрузка на страховщиков повышается в разы. Совместить эти новые обязательства с существующими тарифами было бы невозможно. Так что время настало: тарифы пора пересчитать.

«ССТ»: Интерес страховщиков понятен. Выиграют ли от повышения клиенты?

И.Ю.: Как только рынок уравновесится тарифами, на него придут новые игроки, меньше станет очередей, появится конкуренция, компании не будут так часто, как сейчас, увиливать от выплат или их занижать. Это же законы экономики, а они всегда работают.

Если честно, с моей точки зрения, идеальным вариантом был бы свободный тариф по ОСАГО. Государство устанавливало бы

верхнюю и нижнюю границы, а решение по выбору стоимости принимал бы сам автолюбитель, исходя из оценки собственных рисков. Если они велики, то полис приобретается в крупной надежной компании с хорошей репутацией. ОСАГО в части стоимости, по сути, вообще могло бы быть базовым КАСКО. Уверен, что когда-нибудь мы к этому все равно придем.

«ССТ»: Повлияет ли угроза введения экономических санкций со стороны Запада в отношении России, в связи с событиями на Украине, на российские банки и страховые компании, и если да, то каким образом, чего нам можно ожидать?

И.Ю.: На сегодняшний день режим санкций со стороны США и ЕС только оформляется. Насколько широки они окажутся, сейчас можно лишь предполагать. Понятно, что возможные «секторальные» санкции – против финансовой системы, против нефтегазовой отрасли – станут гораздо более мощным ударом по национальной экономике, чем нынешние персональные. Пока что санкционная атмосфера больше усугубляет те явления, которые и без того присутствуют в нашей экономике – ухудшение инвестиционного климата, критическое замедление роста ВВП. Можно ожидать, что провал попыток развернуть эти процессы будет теперь целиком списываться на враждебность внешней среды.

Мы еще не перешли ту черту, за которой торможение экономики ощутимо сказывается на благосостоянии рядовых граждан. Очевидно, санкции в их нынешнем виде несколько ускорят ее приближение. Если же они ударят по конкретным производствам или, скажем, по госбанкам с большим числом частных вкладчиков и по крупным страховщикам, или мы доживем до запрета на экспорт каких-либо товаров массового спроса, –

Слева направо: Павел Бунин - президент РСА, вице-президент ВСС;
Игорь Юргенс – президент ВСС;
Андрей Юрьев – президент НССО, вице-президент ВСС;
Дмитрий Кузнецов – президент МСМС, вице-президент ВСС;
Корней Биждов – президент НСА, вице-президент ВСС

тогда на жизни людей это отразится гораздо заметнее.

«ССТ»: Можете ли Вы уже сейчас дать оценку работе нового регулятора и отношениям с ним?

И.Ю.: Сейчас отношения с мегарегулятором и его управленческой вертикалью рабочие и конструктивные. У ВСС и у меня, как его руководителя, нет дефицита ни в получении информации, ни в возможности донести нашу точку зрения. Пусть она не всегда полностью воспринимается, но нас слушают и слышат, а это очень важно.

KPI Центрального Банка разрабатывались с нашим участием, что тоже уникальный опыт. Так что начало сотрудничества с ЦБ весьма впечатляющее, надеюсь, что так будет и дальше.

«ССТ»: Ваши прогнозы по развитию страхового рынка в России на ближайшие три-пять лет?

И.Ю.: У нас есть утвержденная Правительством РФ «Стратегия развития страхового рынка до 2020 года», подготовленная с привлечением зарубежных консультантов и экспертов. Это добротный документ, по которому развивается рынок. Хорошие перспективы у страхования жизни, пенсионная реформа даст некоторые возможности, обновленное ОСАГО должно сыграть свою положительную роль, интересны проекты по страхованию выезжающих за рубеж и мигрантов, возможно расширение космического страхования. Появляется целый ряд видов страхования, которые укрепляют существующие, дают некий стимул страховщикам. К ним следует отнести обсуждаемую сейчас концепцию страхования жилья. Возможно, стоило бы еще немного «докрутить» эту тему в части разграничения ответственности между страховщиками и государством. Но я понимаю, как сложно министру финансов и его команде сбалансировать бюджет. Поэтому приходится исходить из тех возможностей, которые есть. Важно отказаться от безвозмездной помощи государства при наступлении чрезвычайных ситуаций. Ведь такие «подарки» не дают никакого развития институту страхования в стране, лишь порождают иждивенческие настроения. В целом, на мой взгляд, сейчас степень проникновения страховых услуг невелика, и компании стараются делать ставку на проверенные классические виды страхования. Но по мере того, как рынок будет расширяться, а прослойка среднего класса в обществе увеличиваться, линейка предлагаемых страховых продуктов будет расти.

«ССТ»: А что можно сказать о прогнозах на текущий год?

И.Ю.: Стагнация на российском страховом рынке продолжится и в 2014 году, восстановления рынка следует ожидать не ранее 2015 года. В 2014 году темпы прироста страховых взносов по оптимистичному прогнозу могут составить порядка 9%, при этом объем рынка, возможно, достигнет 990 млрд. рублей. В случае реализации банковского кризиса и/или рецессии экономики, темпы прироста взносов в 2014 году могут составить 3%, а объем рынка не превысит 935 млрд. рублей.

ОТ КОНКУРЕНЦИИ К ПАРТНЕРСТВУ

Сергей Худяков

В 2000 году окончил Московский авиационный институт (МАИ), специализация – «финансовый менеджмент», а в 2007 году - МИПК РЭА имени Г.В.Плеханова, специализация – «стратегический менеджмент».
В разные годы работал в компаниях финансового сектора, а с 2000 года работает в страховой компании «Альянс», где в настоящее время является заместителем генерального директора и отвечает за корпоративное страхование.

Фото: СК «Альянс»

Модель страхования крупных рисков, действующая в нашей стране еще со времен СССР, несет в себе угрозы для устойчивости бизнеса страховщиков и опасность для их клиентов. Ее альтернативой в перспективе ближайших трех лет может стать переход на принятое в западных странах более сбалансированное сострахование, считает заместитель генерального директора страховой компании «Альянс» Сергей Худяков.

«Современные страховые технологии»: Сергей Владимирович, как известно, российское страхование во многом повторяет путь развития западного страхового рынка. Однако в сфере крупного страхования и перестрахования мы продолжаем идти своим особым путем, в чем недостатки действующей в России схемы перестрахования и в чем ее отличие от западной модели?

Сергей Худяков: Принципиальная особенность российского рынка состоит в том, что все российские страховые компании гонятся за местом в рейтинге по объему сборов. На нашем рынке это стало своего рода мерилом успешности. При этом, если говорить о промышленном страховании, получается, что страховая компания, которая выписывает в России полис, как правило, принимает на себя 100%-ный риск и на 100% несет ответственность перед клиентом. В свою очередь, она этот риск передает большому пулу перестраховщиков, который может состоять из 5–10–30 компаний…

СК «АЛЬЯНС»

основана в 1991 году. В конце 2011 года изменилось фирменное наименование ОАО СК «РОСНО» на ОАО СК «Альянс» (13 декабря 2011 года в ЕГРЮЛ внесена соответствующая запись). С апреля 2012 года ОАО СК «Альянс» объединяет под своим брендом страховые компании РОСНО, Прогресс-Гарант и СК «Альянс». Акционером ОАО СК «Альянс» является Allianz New Europe Holding GMBH, подразделение ведущего международного страховщика Allianz SE в Центральной и Восточной Европе. В распоряжении клиентов компании более 130 видов страховых продуктов. Страховая компания «Альянс» имеет дочерние предприятия в России (ОАО «РОСНО-МС», ОАО «Альянс Инвестиции», СЗАО «Медэкспресс», ОАО «Моя Клиника») и в Украине (ОДО «Allianz Украина»). Уставный капитал – 5 861 220 тыс. руб., собственные средства – 9 211 016 тыс. руб., страховые резервы – 19 751 212 тыс. руб. (по состоянию на 31.12.2012). Региональная сеть насчитывает 92 филиала и 488 офисов продаж. Страховые полисы и договоры с компанией имеют более 17 млн человек и свыше 50 тыс. предприятий и организаций.

Чем рискуют в такой цепочке клиент и страховая компания? Тем, что и страховая компания и клиент очень зависимы от позиции перестраховщиков. Если хотя бы одна из перестраховочных компаний по каким-то причинам не выполнит своих обязательств или просто откажет в выплате (возможно, она даже будет считать обязательства выполненными, так как не признает событие страховым), у прямого страховщика появляется мотив отказать в выплате клиенту. Доли перестраховщиков могут составлять десятки и сотни миллионов долларов, и, если один из партнеров перестраховщиков откажется от выплаты, а российскую страховую компанию заставят платить по суду или просто исходя из текста договора, то она окажется в очень сложной ситуации. Если она выплатит клиенту страховую сумму, то сама может уйти с рынка.

Это первый риск, который ложится на прямого страховщика при осуществлении схемы перестрахования.

Второй риск – валютный, когда между российским клиентом и российской страховой компанией заключается договор в рублях, а перестрахование покупается в валюте. Недавно мы наблюдали ситуацию, когда у нас курс евро и доллара резко менялся. Заработок страховщика на страховании таких крупных рисков минимален, и этот заработок может моментально исчезнуть только за счет того, что курс за неделю изменится.

Третий риск связан с тем, что текст договора, который написан на русском языке и подписан с российским клиентом с приложением правил страхования, может не соответствовать тому, что находится в договорах перестрахования. Возникают так называемые «дырки в покрытии», разрывы в страховом и перестраховочном покрытии, из-за чего возможна ситуация, когда опять-таки страховщик обязан выплатить возмещение клиенту, так как это является страховым случаем, а по договору перестрахования это страховым случаем не является.

Четвертый риск – ошибки в расчете максимально возможного убытка. Страховщик, прежде чем застраховать крупный промышленный объект, рассчитывает так называемый максимально возможный убыток, его же, как правило, и перестраховывает. Допустим, он определил, что, если произойдет взрыв в каком-то цеху, максимальный ущерб для предприятия составит $500 млн; при этом страховая сумма в договоре страхования может равняться стоимости предприятия, например $3 млрд., а может и больше. Перестраховывается только риск на $500 млн, и, если реальный ущерб оказывается существенно выше, то это катастрофа для любой страховой компании, при этом вероятность возникновения такой ситуации существует.

Если говорить о масштабе рисков, которые принимают на себя российские компании с теми финансовыми возможностями, какие у них есть, здесь очень несправедливая диспропорция. Как правило, у нас встречается ситуация, когда сборы страховой компании в год составляют $1 млрд, и риски тоже

принимаются в размере $ 1 млрд. То есть, если реализуется негативный сценарий с перестраховочным рынком, ну, допустим, сейчас все более серьезной становится опасность введения санкций. Если перестраховщики нам не заплатят…

«ССТ»: А они могут не заплатить?

С.Х.: Есть такая вероятность. Если будет установлено, что выплата страхового возмещения нарушает одно из положений действующих санкций, то западные перестраховщики, скорее всего, заморозят платеж и не произведут его. Здесь важно, какие право и подсудность применяются в договорах перестрахования, но, в любом случае, мы чувствуем сейчас, как настороженно западные партнеры относятся к вопросу санкций и стараются исключить случаи, когда у них может возникнуть обязательство платить вопреки международным ограничениям.

Проблема российского страховщика заключается в том, что, если из-за санкций он остался без перестраховочного покрытия в отношении какого-либо клиента, то страховщик не сможет одномоментно расторгнуть прямой договор страхования и, если что-то произойдет, будет вынужден сам полностью отвечать перед клиентом.

Что еще негативного? – В результате ценовой конкуренции между страховыми компаниями возникает демпинг и, как следствие, ухудшение качества перестрахования. Кроме этого, по договорам с крупными клиентами существенно сокращается маржа страховщика. Получается, что на страховой премии, например, в $5 млн, некоторые страховщики зарабатывают по $10–20 тыс. – смешные деньги в масштабе страховой премии, да и те могут быть полностью перечеркнуты за счет курсовых разниц.

«ССТ»: Вы упомянули так называемые «дырки в покрытии». А почему так происходит? Почему в договорах страхования и перестрахования возникает разница?

С.Х.: Наиболее типичными являются случаи, когда условия тендера на страхование очень строгие, страховая компания должна их учесть, но западные перестраховочные компании эти условия поддержать не готовы. В таком случае страховщик осмысленно принимает на себя дополнительный риск.

Но гораздо чаще встречается банальная ситуация, когда сотрудники страховых компаний не уделяют должного внимания вопросу соответствия договоров. Например, по прямому договору выплата производится без учета износа, а по перестраховочному договору износ учитывается. Иногда страховые компании в целях оптимизации страхового взноса занижают свою оценку максимально возможного убытка (PML), который они перестраховывают. И, если сумма ущерба оказывается выше перестрахованного PML, то разница ляжет тяжелым грузом на плечи страховой компании.

Также нужно учитывать, что форма и содержание договоров страхования и перестрахования, как правило, разные. Один построен на основе российского права,

российской практике страхования, а другой – на западных традиционных, так называемых, вордингах. Многое может ускользнуть от внимания, – андеррайтер страховой компании может сосредоточиться на договоре страхования, а сотрудник отдела перестрахования может не учесть какие-то принципиальные условия того, что подписывается перестраховщиками.

«ССТ»: Насколько часто такое происходит?

С.Х.: Я часто вижу такие ситуации, когда нам другие страховые компании передают риски в перестрахование. Многие из договоров перестрахования отличаются от условий прямого полиса. Мы в Allianz обязаны зеркалить все то, что у нас есть в прямом договоре с тем, что есть в перестраховочной документации.

«ССТ»: А в чем особенность западной практики страхования подобных крупных рисков?

С.Х.: Во-первых, на Западе более распространена иная система отношений между участниками рынка. Компании, которые хотят застраховать, например, производственное предприятие, обращаются к профессиональному посреднику, страховому брокеру. Тот, в свою очередь, осуществляет консультационную функцию, помогает сформировать дизайн программы страхования, осуществить необходимый сбор информации для котировки, осуществить размещение риска на страховом рынке. Если происходит страховое событие, брокер помогает страхователю с получением возмещения.

Очень важно, что по крупным рискам брокер осуществляет размещение риска долями у разных страховых компаний – это называется «сострахование». По результатам размещения брокер выдает клиенту документ, в котором описан объем страхового покрытия, а также видно, какой страховщик какую долю взял.

Модель сострахования является более сбалансированной и устойчивой. Если происходит крупный убыток, то каждый сострахователь заплатит свою долю, которая не будет катастрофичной для него с точки зрения финансового результата. Также и для клиента, даже если один из сострахователей откажет по какой-то причине, то это гораздо меньшие потери, чем, если бы ему отказала компания, принявшая 100% риска в условиях российской модели.

Также преимущество такой схемы заключается в том, что она позволяет всем страховщикам формировать ценовую политику, адекватную статистике страховых случаев. Благодаря тому, что андеррайтеры основных страховых компаний видят практически все крупные риски и участвуют той или иной долей в них, страховщики могут наблюдать динамику страховых случаев и оперативно реагировать на изменения. Если, например, имущественное страхование становится убыточным, все поднимают ставки. А у нас в стране динамика тарифов очень разнонаправленная и часто присутствует необоснованный демпинг.

«ССТ»: Как происходит процедура размещения риска брокером?

Брокер, утвердив с клиентом объем необходимого страхового покрытия и собрав информацию об объекте страхования, направляет запросы к так называемым «страховым компаниям-лидерам» – это, как правило, крупные известные мировые имена: Allianz, AIG, Zurich, Munich Re, Swiss Re, ACE и многие другие, в зависимости от вида страхования. Получает от них предложения с котировками и потенциальной долей участия. Совместно с клиентом выбирает наиболее привлекательные условия. Когда «страховщик-лидер» выбран, он подписывает страховой документ, указывает свою долю, а далее, как правило, идет технический процесс – другие игроки страхового рынка вслед за лидером указывают свою долю, иногда снижая по ней тарифы.

«ССТ»: Почему у нас до сих пор такая схема не действует?

С.Х.: В принципе, у нас на рынке есть для этого все участники: российские брокеры и представительства международных, страховые компании с определенными финансовыми возможностями. Есть положительный пример, когда страховщики объединяются в пулы – антитеррористический пул, пул, страхующий опасные производственные объекты. При этом емкость рынка у нас около $100–150 млн, это та сумма, которую более-менее надежные страховые компании готовы удерживать на себе, не передавая часть риска на западный рынок.

Не хватает универсальной формы страховых документов для страховых компаний – в России каждый страховщик обладает уникальной формой договора, за рубежом используются типовые вординги. Также нужно, чтобы наше законодательство более подробно описало процесс сострахования, права и ответственность каждого из участников рынка.

Но, главное, нужно, чтобы акционеры российских страховых компаний и топ-менеджмент пересмотрели свои подходы к работе с крупными рисками и обратили внимание на западную практику как пример, на который можно ориентироваться. Западная модель позволяет обеспечивать клиентам надежность покрытия, а страховым компаниям – получать гораздо более прогнозируемые и устойчивые результаты.