ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

Андрей Денисов

окончил Московский финансовый институт в 1986 году и начал карьеру в страховой компании «Ингосстрах».
С 1996 года работает в компании «Марш – страховые брокеры», является лидером в разработке программ страховой защиты крупнейших компаний России и стран СНГ. В настоящее время - исполнительный директор «Марш- страховые брокеры», а также член общества «РусРиск» и Ассоциации Независимых директоров России. Возглавляет Подкомитет РСПП по обязательным видам страхования.

Фото: «Марш – страховые брокеры»

За двадцать лет развития страхового рынка в России страховые брокеры заняли место обязательного участника в процессе заключения сделки в сфере корпоративного страхования. В первую очередь это относится к крупным универсальным страховым брокерам, которые осуществляют, в том числе, и перестраховочную деятельность. Роль таких страховых посредников в период нестабильной макроэкономической ситуации еще более возрастает. О вызовах текущего года, трудностях и перспективах брокерского бизнеса в России рассказал исполнительный директор «Марш – страховые брокеры» Андрей Денисов.

«Современные страховые технологии»: Ваша компания работает на российском страховом рынке уже более 20 лет, как за это время изменился рынок?

Андрей Денисов: Действительно, в прошлом году мы отметили двадцатилетие компании в России. Хотя, строго говоря, российским подразделением международного страхового брокера Marsh мы стали только в 1997 году, а до этого мы работали на рынке под именем J&H Unison, это было объединение частных брокеров из разных стран мира. В середине 90-х во всем мире прокатилась волна слияний и поглощений, в результате которой достаточно большое количество брокеров с именем, столетней историей, стали частью большой тройки – Marsh, AON, Willis. Даже, скорее, частью большой двойки, потому что самыми крупными на мировом рынке оказались Marsh и AON.

Двадцать лет назад интерес к страхованию в России был существенно ниже, чем сейчас. В то время мы, в основном, обслуживали российские подразделения наших глобальных клиентов, а теперь нашей первоочередной задачей является развитие взаимоотношений с российскими компаниями – промышленными предприятиями, финансовыми институтами, страховщиками. Сегодня российские страхователи рассматривают страхование как серьезный инструмент защиты своих активов. Риск-менеджмент стал повседневной практикой любой уважающей себя крупной компании и сложность проектов, которыми

Marsh

крупнейший в мире страховой брокер и консультант по рискам. Компания была основана в 1871 году в Нью Йорке, и сегодня ее офисы действуют в 130 странах мира, количество сотрудников – более 26 тыс. человек. Российское подразделение компании – ЗАО «Марш – страховые брокеры» работает с 1997 года. В России, как и в мире, это крупнейший страховой брокер и консультант по рискам, клиентами которого являются более 1000 международных и отечественных компаний.

мы занимаемся сейчас, намного выше, чем 20 лет назад. Страховая культура выросла очень сильно, и, если говорить о ведущих отраслях российской экономики, таких как нефтегазовая, металлургическая, горнодобывающая, химическая – 90% компаний, работающих в этих отраслях, имеют страхование международного уровня. Как правило, они страхуют все риски повреждения и физической гибели, включая перерыв в производстве, и большинство компаний осуществляют страхование с привлечением брокеров. Хотя есть и те, кто упорно продолжает считать, что они могут оставить риски на своем собственном удержании, и где еще не ступала нога цивилизованного страховщика.

«ССТ»: Ваши клиенты – в основном страхователи, а не страховщики?

А.Д.: Наш клиент – страхователь. Российское законодательство трактует роль брокера как посредника между страховщиком и страхователем, но эта трактовка, на мой взгляд, несколько снижает значимость страхового брокера, как участника страховой сделки. Брокер является организатором сложных договоров страхования. Разумеется, работая со страховщиками по многим серьезным программам, мы можем найти и очень хорошие решения по страхованию одного отдельно взятого автомобиля, но это совсем не то, для чего нужен брокер. Задача брокера найти для своего клиента лучшие условия для его бизнеса, и, в первую очередь, на международном рынке, потому что на российском рынке, как правило, остается не более 15% риска, все остальное уходит в перестрахование. Мы очень часто работаем для обеспечения так называемого факультативного страхования, когда страховщик, выиграв тот или иной тендер, получив того или иного клиента, понимает, что ему нужно перестрахование и просит нас помочь. То есть, это не облигаторное перестрахование, которое делается раз в году и является, в хорошем смысле этого слова, коробочным – в нем уже предусмотрено, что какие-то риски страховать можно, а какие-то, без дополнительного согласования с перестраховщиками, нельзя. Чаще, особенно по крупным рискам, необходимо перестрахование под конкретную задачу, вот этим мы тоже занимаемся.

Поэтому нашими клиентами могут быть и страхователь и страховщик, а самые успешные проекты, в которых мы участвовали, складывались, когда все три стороны – и страховщик, и страхователь, и брокер работали совместно над одной общей задачей. Широта покрытия и стоимость страхования во многом определяются перестраховщиками. Поэтому и у страхователя, и у страховщика, и у брокера стоит одна общая цель – добиться наилучших условий по страхованию; и, если она достигнута, страховщик и брокер получат счастливого клиента. Счастливый клиент – это залог долгосрочного партнерства и сотрудничества для всех участников страховой сделки.

«ССТ»: Глава Ассоциации профессиональных страховых бро-

керов Юрий Бугаев говорит, что будущее страховых брокеров в специализации. Вы согласны с этим тезисом, какая у вас специализация?

А.Д.: Мнения могут быть разные, поскольку существуют разные брокеры. Есть три крупных мировых брокера, которые стали такими именно потому, что они могут заниматься практически любым видом страхования. Наша задача состоит в том, чтобы оказать клиенту любую помощь. Безусловно, есть небольшие специализированные нишевые, бутиковые брокеры, которые занимаются каким-то одним направлением. А крупные брокеры, как правило, занимаются разнообразными видами страхования, внутри брокерской компании есть выделенные подразделения, которые фокусируются на одном из видов или одной из отраслей экономики. Наша компания прекрасно себя ощущает в качестве такого вот универсального страхового брокера, который занимается разными видами страхования.

«ССТ»: Брокера можно назвать постоянным участником страховой сделки, если речь идет о каких-то крупных страховых договорах?

А.Д.: Безусловно, брокер в таких сделках обязательный участник, потому что страхование крупных рисков без перестрахования – это, в общем-то, полуфабрикат. Если даже говорить о нынешней сложной ситуации, когда ряд российских компаний оказался под международными санкциями, проблема состоит даже не в том, что нет возможности застраховать тех или иных российских клиентов, такая возможность есть, но во многих ситуациях из-за санкций нет возможности перестраховать риски. Поэтому российские страховщики вынуждены либо объединять емкости, либо устанавливать какие-то лимиты возмещения.

Если в долгосрочной перспективе санкции в отношении финансовых институтов будут сохранены, у них не будет возможности получать длинные деньги на развитие крупных инфраструктурных проектов, безусловно, страховой рынок пострадает от этого очень сильно.

Многие клиенты говорят: если вы не можете перестраховать, то зачем я вообще буду тратить деньги на страхование? Лучше я создам какой-то фонд, буду туда перечислять деньги, и, если у меня что-то произойдет, то эти деньги помогут мне самостоятельно восстановить производство и решить другие проблемы. Вот это сейчас одна из главных проблем страхового рынка: страхование крупных рисков без нормального международного перестрахования становится клиентам неинтересно, и они могут просто перестать их страховать.

«ССТ»: Сейчас есть какие-то отказы иностранных перестраховщиков?

А.Д.: Конечно. К примеру, ситуация с «Добролетом», это класси-

ческий случай, когда компания не только перестала получать финансирование, но и перестраховщики отказались брать на себя риски, связанные с ее деятельностью. В результате самолеты этой компании не могут осуществлять перелеты за пределами Российской Федерации.

«ССТ»: Пересматриваются ли существующие договоры по компаниям, попавшим под санкции?

А.Д.: По всем существующим договорам предусмотрена так называемая оговорка «о санкциях», и, в соответствии с этой оговоркой, перестраховщики присылают нотисы о прекращении действия полиса перестрахования по компаниям из санкционного списка, и в течение недели-двух это перестрахование прекращается. Хотя есть компании, которые попали под американские санкции, но в Европе санкции на них не распространяются, в этом случае американские перестраховщики выходят из программ, а европейские остаются. В связи с этим происходит перераспределение перестрахования, но в каких-то ситуациях можно закрыть доли американских перестраховщиков европейскими, а где-то нельзя. При этом емкости азиатского рынка, хотя и не маленькие, не таковы, чтобы полностью решить проблему с отсутствием перестрахования со стороны европейских или американских компаний. Сейчас все брокеры и страховщики самостоятельно ищут емкости, но, скажем так, адекватной замены на данном этапе пока нет.

«ССТ»: Насколько масштабен объем отказов?

А.Д.: По очень многим компаниям, которые попали под санкции, перестрахование перестало действовать.

«ССТ»: Вот говорят, что есть такой выход, как сострахование, которое позволило бы избежать необходимости обращения к зарубежным перестраховщикам. Может ли это помочь в данной ситуации?

А.Д.: Может помочь только относительно. Как мы уже говорили, страховщики в большей части случаев берут риск не на свое собственное удержание, а размещают в облигатор. На собственном удержании они, в зависимости от собственного капитала, могут оставить один-два миллиона долларов, но не больше. Это и законодательно оговорено – не больше 10% уставного капитала можно взять в качестве собственного удержания по одному конкретному риску. Поэтому страховщик берет на собственное удержание очень небольшую долю. Можно объединить 5–7 страховщиков, но в общей сложности покрытие составит не более $15–20 млн, это очень маленький лимит. Вряд ли в полной мере эта сумма может покрыть те риски, с которыми крупные компании могут столкнуться. Поэтому без перестрахования не обойтись.

«ССТ»: Выход, я так понимаю, в поиске капиталов в Азии? Чем сейчас озабочена ваша компания, как решаете проблемы страхователей?

А.Д.: Мы, в основном, работаем с частными предприятиями и среди наших клиентов не так много тех, кто попал под санкции. И, тем не менее, мы ищем альтернативы.

«ССТ»: Какие законодательные инициативы могли бы упростить, усовершенствовать работу брокеров?

А.Д.: Есть проблема, о которой мы постоянно говорим: брокер – это единственный участник страхового процесса, на которого возложена обязанность платить НДС. Получается крайне удивительная ситуация – страховая и перестраховочная премия НДС не облагаются, страховое возмещение не облагается, а на вознаграждение брокера НДС распространяется. Видимо, с точки зрения законодателей, брокер остается обычным посредником и не заслуживает такого же отношения, как и другие участники отрасли.

Второе, о чем хотелось бы сказать, – это поправки к страховому законодательству, которые вступили в силу в январе этого года. Во всем мире существуют две модели брокерской работы – когда брокер работает на комиссии, которую он получает от страховщика и когда он работает на основании брокерского вознаграждения, которое ему платит клиент напрямую по соглашению о сотрудничестве. Брокерская модель исторически более распространена. Во всем мире, даже если брокеру комиссию выплачивает страховщик, понятно, что брокер работает на своего клиента, которым является страхователь. И ни у кого не возникает вопроса о потенциальном конфликте интересов, ведь на начальном этапе, до того как заключен договор страхования, брокер работает без предоплаты. Задача брокера – предложить страхователю вариант страхового договора, который его полностью устроит, только тогда страхователь заплатит деньги страховщику, а брокер получит свою комиссию.

В международной практике это абсолютно нормальная ситуация, она всем понятна и никто в ней не ищет какого-то дополнительного смысла. Согласно трактовке российского законодательства, клиентом является тот, от кого ты получаешь деньги, поэтому формально выходит, что клиентом брокера является страховщик. А теперь, с вступлением в силу соответствующих поправок, наше законодательство заставляет уведомлять нашего клиента-страхователя, что по каким-то программам мы работаем именно на страховщика. То есть, у страхователя получается смазанная картина, когда вроде бы брокер работает в его интересах, а законодательство трактует ситуацию с точностью до наоборот. Разумеется, у многих наших клиентов возникает вопрос – а с кем вы, страховой брокер, на кого вы в данной ситуации работаете? Об этом мы много говорим, направляли запрос в Центральный банк, но пока ситуацию исправлять никто не собирается.

Еще хотелось бы отметить, что мы большие сторонники продвижения законодательства об электронной подписи. В области страхования оно фактически никак не действует. Пока на столе нет договора с подписью и печатью и кучей разъясняющих документов – кто подписал, на основании чего и по-

чему, договор не может рассматриваться и считаться заключенным, это существенным образом тормозит процесс совершения сделки, особенно в случае перестрахования. К примеру, мы работаем с крупными металлургическими компаниями. Как правило, это большие страховые суммы, большие лимиты. Для того, чтобы их перестраховать, нужно привлечь 20–40 перестраховщиков. Для того, чтобы перевести перестраховочную премию, нужно оформить паспорт сделки, то есть собрать 40 оригинальных перестраховочных ковер-нот с подписями и печатями. И все это нужно сделать достаточно быстро, потому что, как правило, перестраховочная премия платится в течение двух месяцев после заключения договора. Если из этих сорока документов один где-нибудь потерялся – в Корее, в Китае или еще где-нибудь, то оплатить перестрахование будет сложно. Развитие электронно-технологического процесса, юридическое закрепление электронной подписи и возможность делового оборота в электронном виде серьезным образом подтолкнули бы наш страховой корабль вперед.

«ССТ»: Как развивается ваше брокерское направление?

А.Д.: Брокерский рынок растет, примерно на 10% в год. Но сейчас сложно давать прогнозы. Мы, например, для себя разработали три сценария: один в рамках business as usual, а два других – на случай более глубоких экономических изменений. Понятно, что из-за снижения курса рубля и падения цен на нефть экономическая ситуация в нашей стране может сильно ухудшиться. Если в долгосрочной перспективе санкции в отношении финансовых институтов будут сохранены, у них не будет возможности получать длинные деньги на развитие крупных инфраструктурных проектов, страховой рынок пострадает от этого очень сильно.

«ССТ»: Marsh является международной компанией со штаб-квартирой в Нью-Йорке, вы не планируете из-за санкций сворачивать бизнес в России?

А.Д.: У нас нет таких планов. Этот вопрос обсуждался на уровне руководства нашей компании, и было принято следующее решение – ЗАО «Марш – страховые брокеры» является российской компанией, зарегистрированной в соответствии с российским законодательством, у нас работают российские граждане. Решение о развитии тех или иных программ и сотрудничестве с теми или иными компаниями мы принимаем в соответствии с российским законодательством. Российское законодательство не предусматривает каких-либо санкций к кому-либо из российских компаний. Поэтому до тех пор, пока мы не задействуем в своей деятельности доллары США, американские банки и американских перестраховщиков, мы, как российское юридическое лицо, не обязаны соблюдать никаких санкций, установленных Правительством США, руководством Европейского Союза или каких-либо других стран.