



**Максим  
САПОЖНИКОВ,**

*к.т.н., главный  
специалист,  
Департамент  
имущественных  
рисков, ЗАО «Мари-  
страховые брокеры»*

## **РОЛЬ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО БРОКЕРА В УРЕГУЛИРОВАНИИ УБЫТКОВ**

Основная доля риска при страховании крупного имущественного комплекса ложится на перестраховочный рынок, который при наступлении убытка предъявляет ряд специальных требований для его урегулирования. А что делать страховщику, если в процесс вовлечен не только российский рынок страхования, но и европейский континентальный, и лондонский, а число вовлеченных сторон измеряется десятками компаний?

Правильно выстроенная система взаимоотношений и контроль процесса со стороны перестраховочного брокера является залогом успешного урегулирования и позволяет миновать все сложные процедуры максимально гладко.

### **На стороне перестрахования**

Систему взаимоотношений между участниками страховой и перестраховочных программ можно представить графически, как это показано на рисунке 1. Задача перестраховочного бро-

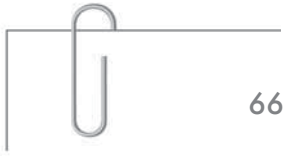
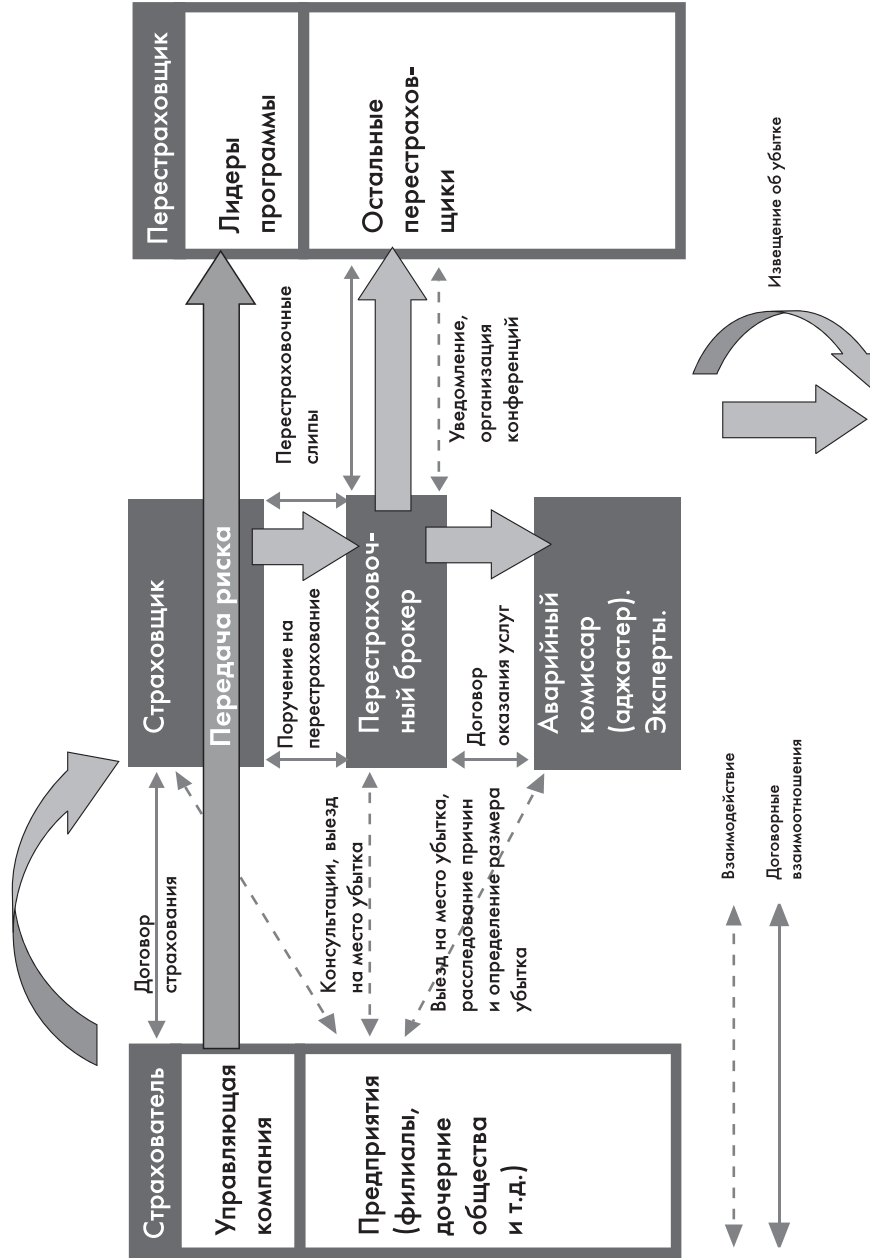


Рисунок 1. Схема взаимодействия.



**Схема 1. Размещение риска**

Верхний лейер	80%	Западные перестраховщики	100%	Западные перестраховщики
Нижний лейер	19%	Российский рынок		
	1%	Франшиза	30 дней	
↑ Страхование имущества		↑ Страхование перерыва в производстве		

кера при урегулировании убытка, в первую очередь, сводится к организации работы этой системы на стороне перестрахования.

На рисунке правая часть, представленная блоком перестраховщиков, показана условно. Это некий коллективный пул, который и является плательщиком убытка. Для крупных имущественных комплексов страховые суммы измеряются сотнями миллионов долларов, а для промышленных гигантов – миллиардами. Размещение такого риска требует привлечения множества участников от перестраховочного пула, чтобы их совокупная емкость могла покрыть максимальный убыток. Схема размещения риска может стать многоуровневой и насчитывать по несколько участников на каждом уровне (который в иностранной терминологии называется «лейер» – см. схему 1.).

**Если произошел убыток**

В момент заявления страхователя об имущественном убытке стартует сложный процесс урегулирования, который должен закончиться либо выплатой страхового возмещения, либо ее отсутствием – если случай квалифицируется как не страховой или если ущерб оценивается меньше франшизы. Однако каким бы ничтожным ни казался имущественный инцидент, его надо рассматривать как потенциальный страховой случай и уведомлять о нем перестраховочного брокера. В противном случае, когда инциденту не придают должного значения, порой случается, что со временем выявляются скрытые повреждения, тянущие на круглую сумму возмещения, или наступает перерыв в производстве. Приведем два примера.

1. В результате повышенной вибрации в паровой турбине мощ-

ностью 300 МВт происходит отрыв нескольких лопаток в одной из ступеней. Визуальный осмотр выявляет отрыв пяти рабочих лопаток. Стоимость их замены и ремонта соседних – небольшая, скажем, в пределах франшизы в 50 тыс. дол. Заявление в страховую компанию не подается, брокер и перестраховщики – не в курсе. Турбина выводится в аварийный ремонт, ротор отправляется для замены лопаток на завод-изготовитель. Проходит 2 недели и выясняется, что на заводе выявлен перекос ротора, и стоимость работ вырастает до 300 тыс. дол. При этом перестраховщики лишились возможности произвести осмотр поврежденного имущества и будут вынуждены отказать в выплате.

2. Отталкиваясь от предыдущего примера, представим, что турбина стояла на ТЭЦ, которая является частью промышленного предприятия. Руководство предприятия посчитало, что в результате остановки энергоблока перерыв в производстве не наступил, т.к. выпуск продукции не был остановлен – помог внешний источник электроснабжения, заместивший мощность турбины. Однако никто не принял во внимание, что турбина ТЭЦ производила электроэнергию по себестоимости 0,5 руб/кВтч, а электросбытовая компания продает ее по тарифу

1,2 руб/кВтч. Срок ремонта турбины составил 2 месяца, в течение которых предприятие понесло дополнительные расходы в объеме примерно:

$$(1,2-0,5) \cdot 300000 \cdot 2 \cdot 30 \cdot 24 = 302400000 \text{ руб.}$$

Таким образом, если перестраховочный брокер получит уведомление о таком материальном убытке своевременно, он обсудит его со страховщиком, и, опираясь на свой опыт урегулирования убытков, попросит выяснить у страхователя дополнительные детали инцидента. Перестраховщики, в свою очередь, получают сообщение с изложением известных фактов и комментариями о возможном наличии скрытых дефектов и дополнительных расходов.

Еще одна задача перестраховочного брокера, получившего уведомление об убытке, заключается в аккуратном анализе полученных сведений и точной их передаче перестраховщикам. Брокер не просто изучает данные об инциденте, он смотрит, какие условия урегулирования применяются в перестраховочном слипе: контроль над урегулированием/claims control (решение о выплате принимается с одобрения перестраховщика), кооперация/claims cooperation (перестраховщики участвуют в урегулировании убытка) или

«следование судьбе страховщика» (российская практика: если страховая компания произвела оплату, то перестраховщик следует её судьбе). От этого зависит, как будет организована схема взаимодействия сторон и сколько будет в ней участников. Когда в перестраховании участвуют несколько компаний, может возникнуть проблема из-за того, что у каждого перестраховщика появятся свои вопросы к страхователю и рекомендации по дальнейшим действиям. При этом западные перестраховщики, как правило, руководствуются существующими у них стандартами управления предприятием, и не совсем точно могут понять специфику работы страхователя. Кроме того, могут возникнуть противоречия при обсуждении вопроса – целесообразно ли привлекать к урегулированию аварийного комиссара? Для выхода из сложной ситуации брокер сначала проведет переговоры с перестраховщиками, чтобы убедиться, что они правильно поняли предварительную информацию по убытку. Затем он обобщит все вопросы перестраховщиков и направит их страховщику, сопроводив дополнительными пояснениями. Для решения вопросов о привлечении к урегулированию аварийного комиссара брокер, например, может выяснить мнение лидера перестрахования

(участника с наибольшей долей риска), позиция которого станет ключевой.

### **Разведчики от перестраховщиков**

Крупный имущественный убыток требует осмотра места инцидента представителями перестраховщиков, которые, однако, не могут поехать туда все вместе, так как скопление людей только усложнит осмотр и переговоры. В практике перестрахования используется понятие «назначенный аварийный комиссар». Это компания, которая на этапе подписания перестраховочного договора уже согласована перестраховщиками как аварийный комиссар (лосс-аджастер). После наступления убытка необходимо только понять целесообразность её привлечения, что, как правило, определяется величиной причиненного ущерба или продолжительностью простоя производства. Встречаются случаи, когда назначенных аварийных комиссаров может быть два, тогда выбор должен учитывать точку зрения перестраховщиков. По согласованию с перестраховщиками аварийный комиссар в сопровождении брокера и представителей страховщика выезжает на место и приступает к изучению причин и обстоятельств убытка. Вместе с аварийным комиссаром могут приехать узкоспециализи-

рованные консультанты, например, по вопросам оптимизации графика восстановительного ремонта или разработки эффективных мер по минимизации убытка от простоя. Прибыв на место, брокер следит за тем, чтобы каждая сторона четко выполняла свои функции, не ущемляя интересы других участников. При необходимости брокер дает квалифицированную консультацию по вопросам страхования и урегулирования убытков.

Брокер периодически информирует перестраховочный рынок о предпринятых действиях. Через брокера аварийный комиссар направляет свои отчеты перестраховщикам. Организация обратной связи (от перестраховщиков к страховщику) тоже лежит на брокере. Очень важно, чтобы был обеспечен своевременный и



## Управление рисками

достоверный обмен информацией, т.к. это позволяет всем сторонам постоянно быть в курсе дела и оперативно принимать решения о выплате.

### Кто во что горазд

Практика западного страхования и урегулирования убытков – это сложившаяся система взаимоотношений и принципов, которая совершенствовалась веками. Российский страховой рынок сейчас проходит этап становления. Отсутствие многолетней практики урегулирования крупных убытков и достаточного опыта у участников процесса не всегда позволяет оперативно преодолевать сложные этапы.

Система рассмотрения претензий на западном рынке является более простой и доверительной, и отчета аварийного комиссара с детальным описанием убытка, как правило, бывает достаточно для оплаты убытка перестраховщиками. Опыт и деловая репутация назначенного аварийного комиссара не вызывают сомнений участников страхового рынка, поэтому ему доверяют расследование убытка, а главное – по его отчету платят, если случай признан страховым.

Урегулирование убытков на российском рынке требует больше времени и сил, так как из-за требований законодательства к претензии на возмещение убытка

и отчету аварийного комиссара необходимо приложить пакет подтверждающих документов в оригиналах или заверенных копиях. Есть ряд основных требований, таких как документальное подтверждение имущественного интереса, причин и обстоятельств инцидента, размера убытка. Отдельные требования касаются предоставления справки о пожаре, постановления о возбуждении уголовного дела или акта расследования убытка компетентными госорганами, обеспечения страховщиков оригинальными документами для реализации права суброгации. В результате российский аварийный комиссар готовит отчет со множеством документальных приложений.

Роль перестраховочного брокера на данном этапе заключается в определении требований всех перестраховщиков, обсуждении их со страховой компанией и организации их выполнения. Требования западных перестраховщиков могут заключаться в 2-3 предметных вопросах по отчету аварийного комиссара, и ответов по электронной почте будет достаточно.

Российский перестраховочный рынок может запросить документы вплоть до копий эксплуатационного журнала оборудования. Таким образом, можно сказать, что требования россий-

ских перестраховочных компаний зачастую носят более выраженный формальный характер. На этапе выплаты брокер должен организовать процесс сбора долей перестраховщиков, а это, как показывает опыт, не всегда просто – каждый перестраховщик должен получить комплект документов по убытку (включая отчет аварийного комиссара), расчет стоимости услуг аварийного комиссара (а российский рынок требует договор, акт приемки выполненных работ, счет и платежное поручение) и дебет-ноту с расчетом доли страхового возмещения. Есть договоры, когда условия оплаты убытка для разных перестраховщиков отличаются. Например, перестраховщики с долей до 10% следуют воле перестрахователя, а страховщик с долей 60% платит только после получения финального отчета аварийного комиссара со всеми приложениями.

Проблемы документального подтверждения убытка для российского перестраховочного рынка, на наш взгляд, заключаются в отсутствии единого подхода к рассмотрению претензий. Одна компания может попросить отчет аварийного комиссара, счет на оплату убытка и страховой акт, оплатив долю возмещения в течение 3-х дней, а вторая может рассказывать о сложности собственной бюрократиче-

ской системы и государственной нормативно-правовой базе и возместит убыток только через месяц.

Проблемы с выплатами могут возникнуть и в том случае, если в перестраховочных документах досконально не прописан механизм оплаты страхового возмещения (в какой валюте, по какому курсу, в течение какого срока), а также не определены набор требований и механизм прямой оплаты убытка от перестраховщика страховщику. Брокер все эти вопросы решает еще на этапе разработки перестраховочной программы. Кроме того, он следит за тем, чтобы перестраховщики строго следовали условиям перестраховочной защиты и установленным срокам по выплате, а интересы страховщика и страхователя не были ущемлены. С другой стороны, он дает необходимые консультации страховщику и страхователю: на что необходимо обратить внимание и какие требования будет предъявлять перестраховочный рынок.

### **Конференция как мера по ускорению выплаты**

Самый эффективный способ ускорения оплаты долей перестраховщиков на этапе после выпуска финального отчета аварийного комиссара – это со-

брать их вместе и «презентовать» убыток. Организацию конференции берет на себя брокер.

Конференция, или так называемый market meeting, призван показать перестраховщикам, как шел процесс урегулирования, что и на каком этапе было сделано. Например, как был сокращен срок восстановительного ремонта и какой эффект дали меры по минимизации убытка от простоя производства. Рассказ сопровождается графиками, таблицами и фотоматериалами с места убытка.

У перестраховщиков есть свои специалисты по техническим и экономическим вопросам, которые на конференции обычно просят пояснить, по какой методике выполнялся расчет убытка от простоя, какие факторы принимались во внимание, что принято за момент окончания периода простоя, какие плановые мероприятия пришлось на данный период.

Конференция заканчивается подписанием протокола, в котором формулируются завершающие действия.

Необходимо помнить, что залог успешного урегулирования убытка состоит в активном участии каждой стороны, выполнении ей своих обязательств и в правильно организованном взаимодействии участников процесса.