

ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

Генеральный директор страховой компании «РЕСПЕКТ» Александр Артамонов считает, что перестраховывать риски страхования ответственности застройщиков в России бессмысленно — все равно, что вариться в собственном соку. Только зарубежная аллокация таких рисков может быть по-настоящему эффективна для бизнеса. При этом участие Национальной перестраховочной компании в перестраховании ГОЗ даст правильный сигнал зарубежным перестраховщикам и упростит задачу размещения крупных рисков за рубежом.

Современные страховые технологии: Насколько актуальна и болезненна тема перестрахования для страховых компаний, страхующих застройщиков?

Александр Артамонов: Напомню, что закон 214-ФЗ, обязывающий застройщиков страховать свою гражданскую ответственность перед дольщиками (ГОЗ), вступил в силу в 2005 году, но реально заработал только 10 лет спустя. Если в начале 2015 года на этом рынке существовало порядка 100 страховых компаний, то уже в сентябре 2015 года их осталось 19 плюс общество взаимного страхования ПОВС. Они стали уполномоченными страховыми компаниями по этому виду страхования. Банк России предъявляет к таким страховщикам определенные требования по финансовой устойчивости. И перестрахование — одно из них. Это логично. Посмотрите, какие страховые суммы в страховании ГОЗ! Если хоть один из застройщиков обанкро-

тится, то это бремя ляжет на хрупкие плечи тех обеспечительных институтов, которые предусмотрены законом — либо банка, если он давал банковскую гарантию, либо ПОВС, либо страховщика. Уверяю, даже если сложить ПОВС и все страховые компании, нашей емкости вряд ли хватит покрыть один серьезный убыток. Поэтому институт перестрахования, которому я сам отдал 37 лет, для меня близок, понятен и абсолютно актуален в таком сложном виде страхования, как страхование застройщиков.

Тема перестрахования, в самом деле, довольно болезненная. Как генеральный директор компании, занимающейся в том числе страхованием ГОЗ, я готов к такой «самоочистке» отрасли, которую продолжает проводить мегарегулятор. Страховщик должен быть в состоянии доказать, что он достаточно капитализирован, и его собственных средств хватит хотя бы на один крупный убыток.

Либо он обязан обладать адекватной перестраховочной защитой. Как говорил И. Н. Жук¹, нас не устраивают рынки Уругвая, Ботсваны, Нигерии и т. д. Страховщик ГОЗ должен иметь высокорейтинговую перестраховочную защиту. Защита на российской территории будет малоэффективной, так как это варение в собственном соку.

ССТ: Возможно ли перестрахование между коммерческими компаниями и ПОВС?

А. А.: Это в принципе не запрещено, но — повторюсь — это варение в собственном соку. Так или иначе, при крупном убытке придется задействовать федеральные, то есть государственные резервы. А это не решение проблемы.

Функция перестрахования как распределение и перераспределение обязательств между разными рыночными институтами — она тем и хороша, что дает возмож-

ность организовать зарубежную защиту, более широко распределить риск по всему миру, между надежными перестраховщиками. У них богатый опыт, обеспечение гарантийных обязательств, катастрофических бондов и так далее. Эти темы нам близки, и иностранные партнеры в принципе нас понимают. Банк России справедливо говорит, что перестраховывать риски между собой в России не эффективно. Это не решит проблему в случае возникновения крупного ущерба. Только зарубежная аллокация может быть по-настоящему эффективна.

ССТ: Вы согласовываете программу перестрахования с регулятором?

А. А.: Обязательно! Банк России в ходе своих проверок, а мы как раз недавно проверку прошли, прежде всего интересуется перестраховочной защитой. В нашем случае проверяющие увидели, что страхование застройщиков занимает довольно большой объем в нашем портфеле — более 30 %. Мы предоставили все документы, что и где у нас перестраховано, а именно за рубежом в высокорейтинговых (от А- и выше) перестраховочных компаниях.

ССТ: Очень много говорилось о том, что рынок застройщиков — не всегда понятный, прозрачный и честный. Перестраховщик, особенно зарубежный, всегда старается получить наиболее полную достоверную

информацию об объекте. Является ли непрозрачность застройщиков проблемой для обеспечения надежного зарубежного перестрахования?

А. А.: Для нашей страховой компании проблем с перестраховщиками не возникает. Приняв решение заниматься страхованием ГОЗов, мы заранее знали, что потребуется серьезная перестраховочная защита, поэтому изучили требования перестраховщиков, их тарифную политику, какие вопросы включить в анкету-заявление для клиента, какой пакет документов необходимо запрашивать. Иными словами, мы рассматривали наших клиентов через призму требований последующей перестраховочной защиты. Работа по поиску надежных перестраховщиков ведется постоянно, и теперь, когда мы встречаемся с иностранными партнерами, я уже заранее знаю, о чем они спросят — и ответы у меня есть.

ССТ: На ком остаются риски «серой зоны», связанной с непрозрачностью рынка застройщиков?

А. А.: Я не могу отвечать за другие страховые компании. Но есть среди них не слишком избирательные. Это страховщики, которые стремятся заключать договоры по демпинговым тарифам и тем самым создают себе проблемы с недорезервированием. Есть категория страховщиков, которые гонятся за валом премий, но не имеют четкого представления, что с ним делать



Александр Артамонов

Генеральный директор
страховой компании
«РЕСПЕКТ»

далее. К клиентам всегда должен быть избирательный подход. У нас выстроена четкая система андеррайтинга, оценки рисков, изучения финансового состояния застройщика. Благодаря такому подходу «черные» или «серые» застройщики к нам просто не попадают. Хотя нужно заметить, что их количество на рынке уменьшается. Они уже осознали, что требования к страхованию ответственности — такие, жесткие требования к финансовому состоянию застройщиков оправданы также и в силу социальной значимости в данном виде страхования. Это позволяет нам спать спокойно и находить общий язык с потенциальным рынком иностранных перестраховщиков, которые не только знают лично меня, но понимают, как в «РЕСПЕКТЕ» выстроена система отбора рисков.

ССТ: Требования к застройщикам публичны? Застройщики могут их легко найти и правильно подготовиться к заключению договора страхования?

А. А.: Эта информация абсолютно открыта. Все требования, формы заявлений и список необходимых документов представлен на нашем сайте. Для новых застройщиков список необходимых документов может показаться несколько перегруженным, но он абсолютно оправдан. Конечно, тем компаниям, с которыми мы работаем давно, по их новым проектам часть вопросов мы уже не задаем.

ССТ: В рамках ВСС существует профильный комитет по страхованию в жилищно-строительстве. На что направлена его работа?

А. А.: Да, профильный комитет существует, но мы давно не собирались. С подачи мегарегулятора этот комитет был инициатором создания перестраховочного пула, в котором планировалась организация солидарной ответственности страховых компаний, которые прошли одобрение ЦБ. Сейчас эта тема почему-то закрыта. Я не знаю, каковы сейчас перспективы создания этого пула.

ССТ: Сегодня в список страховых компаний, соответствующих требованиям 214-ФЗ всего 15 компаний — неужели и среди них еще остались пылесосы?

А. А.: Да!

ССТ: Планируется ли какая-то работа по выработке единых стандартов работы среди этих 15 компаний?

А. А.: Хороший вопрос. Профильный комитет нас идеологически объединял, доводил до нашего сведения какие-то новации, какие-то изменения, планируемые со стороны регулятора, прочих заинтересованных государственных структур. Сейчас — информационный вакуум. Но, тем не менее, мы в постоянном контакте с некоторыми компаниями, с ПОВС, с Минстроем. Мы обмениваемся мнениями по тарифной политике. Недавно возникла идея договориться со страховщиками по обмену информацией о неблагонадежных застройщиках. Ведь мы сможем заранее сообщать другим страховщикам о застройщиках, проявивших себя с негативной стороны. Такой информационный обмен не влияет на конкуренцию, но помогает товарищам по страховому сообществу не допустить критической ошибки. «РЕСПЕКТ» выступил с такой инициативой и нашел поддержку у ряда страховых компаний.

Еще раз повторю: в этом виде страхования конкуренции не может быть. Игроков на рынке слишком мало! Объем ответственности огромный! Чтобы достичь успеха, мы должны поддерживать друг друга и идеологически, и информационно. Нужно вместе поддерживать выгодные всем правила работы на рынке.

ССТ: Как создание Национальной перестраховочной компании поможет решить проблемы перестрахования?

А. А.: Поскольку наше перестрахование не попадает под обязательную передачу в НПК, мы будем стараться, будем убеждать мегарегулятора, чтобы НПК нам какой-то емкостью помогала. Это не снимет с нас обязанности искать надежную перестраховочную защиту за рубежом, но участие НПК в нашем перестраховании даст правильный сигнал иностранным перестраховщикам, что упростит задачу размещения наших рисков за рубежом.

Сейчас существует ситуация, когда каждая страховая компания самостоятельно договаривается с перестраховщиками и не делится информацией с другими компаниями. Мы не можем оценить, какой объем рисков не перестрахован в целом по рынку. Но думаю, раз Центробанк постоянно проверяет наличие и качество перестрахования и уделяет этому вопросу столько внимания, значит не все в порядке в этом направлении.

¹ *Жук Игорь Николаевич, директор департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации*

