Армен Саркисян,
вице-президент, руководитель управления по работе с финансовыми институтами СОАО ВСК

Страхование банковских рисков

Страховщики и банкиры работают на одном и том же рынке с одними и теми же клиентами. Но это партнерство далеко не всегда бывает безоблачным.

Циничная экономия

Обращаясь к практике страхования банковских рисков, можно выделить наиболее популярные виды страхования, среди которых страхование залога, имущества, наличности и ценностей банка, страхование инкассаторских перевозок, кассовых узлов и т.д. Сейчас, когда рынок оживает после экономического спада, растет число банков, которые системно подходят

к страхованию. Конкурсный подход к страхованию, обеспечивающий правильную компоновку лотов страхования, используется все

чаще – страховаться оптом дешевле. Однако зачастую излишнее стремление к снижению издержек может обернуться борьбой со страховщиком за выплаты.

В качестве примера сравним страхование банкоматов и наличности в них со страхованием кассовых узлов.

Данный вид страхования регламентируется Положением №318-П Банка России. В нормативах предусматривается только класс устойчивости банкоматов. Более того, оборудование охранной сигнализацей и организация охраны определяются самой кредитной организацией. В результате некоторые участники рынка поддаются соблазну переложить ответственность на страховщиков, максимально сократив свои издержки по охране, сигнализации и крепежу банкоматов при установке. В итоге число страховых случаев неуклонно растет.

Однако банкирам следует иметь в виду, что потребители банковских услуг с настороженностью относятся к банкам, у которых время от времени взламывают банкоматы и уносят наличность, то есть деньги вкладчиков.

В отличие от страхования банкоматов ситуация со страхованием кассовых узлов совсем иная: благодаря четким регламентам проблем во взаимоотношениях между банками и страховщиками не возникает.

Страхование залогов

При страховании залогов банкиры зачастую стараются сэкономить, что влечет формальный подход и к обеспечению кредитов, и к самому страхованию. В результате такой «экономии» возникают проблемы с выплатами и с обслуживанием выданных кредитов.

Положение Банка России №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» больше не стимулирует страхование залогов. По на-

шим данным, крупнейшие банки на 50-70% обеспечены неликвидными, с точки зрения страховщиков, кредитами, то есть залогами, которые нельзя страховать. Более того, залоговая масса, которая формируется под конкретные кредиты, часто не учитывает потребности клиента в защите его бизнеса. То есть банк достаточно цинично защищает свои деньги, выданные клиенту, а впоследствии клиент остается наедине со своими проблемами.

В качестве иллюстрации – случай из практики ВСК.

Крупный машиностроительный завод получил банковский кредит, использовав в качестве залога комплекс механизированного горнодобывающего агрегата, установленного на плавающей платформе. При этом само производство не было застраховано. На производстве произошел пожар. Событие не было признано страховым. Заводу понадобилось дополнительное

финансирование на восстановление, покупку оборудования. Как результат – проблемы с обслуживанием кредита и контрагентами. Противоположный результат может быть достигнут, когда банк, страховщик и клиент максимально четко прорабатывают систему риск-менеджмента. Когда страхуется не только залог – вторичный источник погашения кредита – но и, прежде всего, производство клиента. Тогда интересы всех участников сделки надежно защищены, и речь идет о долгосрочных взаимовыгодных отношениях.

Пример прошлого года – самая большая выплата за всю историю

СОАО ВСК. Было застраховано производство мясных полуфабрикатов, в том числе: само оборудование, дорогая поточная линия, недвижимость и перерыв в хозяйственной деятельности. Кредит был синдицированным, в проекте участвовали как российские, так и зарубежные банки. Перерыв в хозяйственной деятельности был застрахован именно по требованию зарубежных партнеров сделки, для которых это обычай делового оборота. В результате пожара предмет залога был полностью уничтожен, производство остановилось. Согласованная с банком и клиентом выплата, позволила не только восстановить залог, но и обслуживать кредит, выплачивать по нему проценты, выполнять свои обязательства перед контрагентами (тариф по страхованию недвижимости оборудования равен 0,06, а с перерывов хозяйственной деятельности – 0,72).

Правильные взаимоотношения партнеров

Рассмотрев примеры конфликтных ситуаций в связке банк-страховщик-клиент, сформулируем принципы построения взаимоотношений партнеров для их успешного сотрудничества.

1. Возмещение убытков не разочарует страхователя, если:

- урегулирование убытков соответствует утвержденным условиям страхования;
- урегулирование убытков осуществляется на всей территории РФ;
- банк обладает информацией по убытку на любой стадии урегулирования.

2. Чтобы банк и его клиент в любой момент знали, к кому именно в страховой компании можно обратиться, необходимо наличие:

- персонального менеджера, решающего вопросы на уровне центральных офисов;
- персонального менеджера в каждом региональном представительстве страховщика.

3. Чтобы после того, как условия сотрудничества определены, банку не надо было отслеживать соответствие примененных

условий на каждом проекте, необходимы:

- единые формы страховой документации;
- единая тарифная политика при расчете страхового риска.

4. Чтобы банку и его клиенту не надо было думать о пролонгации договора страхования,

- график оплаты страховых взносов должен отслеживать страховщик;
- банк должен точно знать, застраховано имущество или нет.

5. В качестве партнера по обслуживанию договора страховщик не только проводит осмотр имущества в момент его передачи, но и регулярно повторяет процедуру в период его эксплуатации.

6. При сотрудничестве со страховщиком банку предоставляется возможность работать с его клиентами и партнерами.

7. При составлении программы страхования для конкретного проекта страховщик учитывает особенности, отрасль, вид и период инвестирования в этот проект.

8. Для экономии времени клиента банк использует принцип «одного окна». Для сокращения сроков оформления договора страхования банк должен использовать программное обеспечение страховщика.