

→ прибегают к аутсорсингу (особенно если функция или процесс передается на аутсорсинг не дочерней компании, а компании с рынка). Но если говорить о переносе, то важно подчеркнуть следующее: банк не избавляется от риска, а лишь заменяет один риск другим (по его мнению, меньшим по величине), при этом зачастую природа риска меняется. Так, передавая какую-то функцию подрядчику, банк меняет свой собственный операционный риск на риск правовой — нарушение договора со стороны подрядчика. Со страхованием тема немного похожа. Там точно так же банк передает риск, фиксируя суть тех неприятностей, от которых он может понести убытки, и договаривается со страховой компанией о том, что возможные убытки по этим рискам будут компенсированы. Здесь тоже имеет место замена операционного риска риском юридическим (если страховая компания не захочет выплачивать возмещение в соответствии с договором и с ней придется судиться) или риском кредитным (если страховая окажется банкротом и ничего не выплатит). Резюмируя все, можно сказать, что в конечном итоге это позволяет банку заменять те риски, которыми он управляет плохо или вообще не может управлять, на риски, которыми он управляет хорошо.

BG: Когда целесообразно прибегать именно к страхованию?

Е. Я.: Если банк применил все доступные и экономически обоснованные меры контроля и защиты, а уровень риска остается неприемлемым, и если при этом на рынке есть соответствующий продукт — можно застраховаться. Плюс страховки еще и в том, что при этом банк снижает неопределенность своих убытков и снимает экстремумы их возможного негативного влияния на финансовый результат. Проблема в том, что далеко не все риски, которые хочется застраховать, можно застраховать на практике.

BG: Почему?

Е. Я.: Страхование — это услуга. Если соответствующего продукта нет на рынке, застраховать не получится.

BG: Можете привести примеры, каких страховых продуктов банкам сейчас реально не хватает?

Е. Я.: Есть проблемы со страхованием банка как эмитента пластиковых карт — когда страхуетс риск банка от того, что клиент—держатель карты оказался обманут мошенниками. Такой продукт был, мы его вполне эффективно использовали, хотя полис был недешевым. Однако после того как вступил в силу федеральный закон №161 («О национальной платежной системе». — „Ъ“), ситуация изменилась. Раньше до компенсации убытков держателю

карты банк имел возможность собрать достаточный пакет документов для подтверждения того, что инцидент произошел по вине внешних мошенников и банк вправе рассчитывать на компенсацию от страховщика. Теперь же правила таковы, что банк сначала должен возместить клиенту деньги, а потом с переменным успехом собирать доказательства для получения страхового возмещения. Нам кажется, что страховщики не смогли привести свои предложения в соответствие с этим законом так, чтобы это было комфортно банкам. Большая доля рисков осталась за рамками полисов, при этом цены взлетели до небес.

BG: Насколько здесь применим мировой опыт?

Е. Я.: Весь вопрос в том, насколько сопоставимы ситуации, которые мы рассматриваем. Если брать скиминг у нас и скиминг на Западе, то они будут довольно сильно отличаться. У нас разные технологии использования карт, разные объемы использования карт и т. д. В целом же российский рынок страховых продуктов следует за западным с некоторым временным лагом. Еще, если мы вернемся к теме о недостающих страховых продуктах, банкам очень не хватает качественного страхования титула (т.е. страхование права собственности на недвижимое имущество). Если мы внимательно изучим стандартные правила титульного страхования, то станет очевидно, что реальных случаев, по которым можно было бы рассчитывать на возмещение, в них крайне мало. И любая страховая компания, опираясь на такие условия договора страхования, легко выиграет дело в суде и не будет платить. А судиться никому не хочется — всем хочется работать.

BG: Практически каждый крупный банк имеет аффилированную страховую компанию. Наверное, это хорошо с точки зрения снижения правовых рисков. Бывает так, что вы страхуете риски не в своей страховой компании?

Е. Я.: Конечно, мы диверсифицируем свой страховой портфель. У нас есть право выбрать для банка лучшее предложение. Есть прецеденты, когда лучшие условия предлагает не «Согаз». Собственно, «Согаз» — это отнюдь не специализированный банковский страховщик, у него огромный опыт работы на рынке страхования крупных промышленных предприятий со специализацией на сырьевом секторе. Кроме того, это абсолютно рыночная компания и некоторые сегменты страхования финансовых организаций ей могут быть просто неинтересны.

BG: У вас, насколько я знаю, все процессы, связанные со страхованием, проходят через центр, которым вы руководите. Зачем такая концентрация?

Е. Я.: Потому что за счет экономии на масштабе можно очень много выгадать для банка. И, кроме того, это вопрос унификации. Раньше одни филиалы страховали недвижимость, другие — нет. Некоторые не могли правильно рассчитывать страховую стоимость. Поэтому, когда есть четкие единые стандарты, — это хорошо и правильно. Аналогичная ситуация с автопарками. Когда страхуешь большой автопарк, можно получить как хорошие скидки, так и какие-то индивидуальные, нестандартные условия — например, право самостоятельно выбирать СТОА (станции техобслуживания автомобилей. — „Ъ“).

BG: Как страховые компании оценивают банковские риски?

Е. Я.: Специфических моментов и тонкостей, конечно, много. Для наглядности приведу пример: у нас, в страховании банковских рисков, в отличие, например, от автострахования, где цена полиса каско напрямую связана с несколькими стандартными характеристиками, зачастую, приходится в индивидуальном порядке доказывать страховой компании свою надежность и умение в управлении рисками. Это бывает нелегко.

В ситуации же когда банк — единственный или почти единственный клиент страховщика по какому-либо направлению, любой крупный убыток может привести к тому, что в дальнейшем получить у этого страховщика адекватную и комфортную для себя страховую премию станет почти невозможно. В условиях отсутствия портфеля, позволяющего «усреднить» уровень выплат, у страховщика включается «мышечная память», и прошедший крупный убыток он будет стараться максимально переложить на будущие страховые премии для этого банка независимо от его реального уровня риска.

BG: И как быть в этой ситуации?

Е. Я.: Страховщикам — формировать диверсифицированные портфели по направлениям страхования, которые бы позволили сбалансировать «плохой год» у одного клиента премиями, полученными от остальных, и объективно оценивать профиль рисков клиента в дальнейшем. Банкам самое правильное, я думаю, идти смотреть на рынок. Однако российский рынок таков, что не всегда есть достаточное количество страховщиков, предлагающих качественную, устраивающий банк продукт. Больше всего сложностей возникает у крупных банков, которые должны очень внимательно выбирать себе партнеров. Не каждая страховая возьмет их объем. А среди тех, кто согласится взять, не каждая потом сможет расплатиться в случае, если риск реализуется.

BG: От каких рисков невозможно застраховаться?

Е. Я.: Повторюсь, если какого-то страхового продукта на рынке нет, то застраховаться не получится. Кроме того, есть целый перечень рисков, которые нельзя страховать законодательно. Например, собственный противоправный интерес. В частности, никакие потери, связанные со штрафами или иными подобными взысканиями, застраховать нельзя. Также в России запрещено страховать расходы, связанные с освобождением заложников. Во многих западных странах такого запрета нет, и там это довольно распространенный продукт для богатых людей. Для тех, кто боится, что его или его родственников могут похитить с последующей попыткой получения выкупа.

BG: Как банк перестраховывает свои риски?

Е. Я.: Банк заключает договор со страховщиком, а перестраховать что-либо может только сам страховщик, поэтому единого стандарта того, как банк общается с теми, кто стоит за его фронтнующим страховщиком, нет. Как правило, выбирается страховой брокер — компания, которая собирает в единую связку всех участников процесса и помогает страховщику сформировать свою перестраховочную программу. Обязательно в этот процесс подключается банк, поскольку он является объектом страхования.

BG: А банк идет к брокеру через фронтнующего поставщика или напрямую?

Е. Я.: Бывает по-разному. Если у банка давние доверительные отношения с брокером, брокер может ему подбирать и перестраховочный пул, и фронтнующего страховщика. Мы работали в разных связках, и могу сказать, что всегда полезно иметь контакт с надежным страховым брокером, но исходить нужно в конечном итоге из того, что страховые выплаты банк получит (если получит) не от брокера, а именно от фронтнующего страховщика.

BG: Как, на ваш взгляд, будет развиваться ситуация в банковском страховании?

Е. Я.: Уже сейчас мы видим, что мировые страховые рынки стали жестче в отношении «российских» рисков. Сюрпризов здесь нет: желающих оформить страховку на сегодняшний день больше, может, и не стало, а вот тех, кто готов взять на себя эти риски, однозначно стало меньше. Поэтому следствием, скорее всего, будет повышение цены перестраховки и, наверное, снижение объемов ответственности, которые западные страховщики будут брать на российские банки.

Записала МАРИЯ ПЕЧАТИНА

НА СВОЙ СТРАХ И РИСК

Санкции, введенные рядом европейских стран и США, а также общая неопределенность последних нескольких месяцев заставили российский страховой рынок насторожиться. Во-первых, есть опасение потери зарубежных перестраховщиков, из-за чего с размещением крупных рисков в ближайшем будущем могут возникнуть проблемы. Во-вторых, компании, которые готовы работать с Россией, начнут необоснованно повышать тарифы. Впрочем, есть и третья точка зрения: справимся и сами!

Говорить о начале кризиса перестрахования в России, как считает президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс, безусловно, преждевременно. «Сложившаяся на сегодняшний день инфраструктура страхового рынка позволяет обеспечить интересы страхователей в качественной страховой защите на территории всей страны и по всем видам страхования, а также интересы страховщиков по размещению рисков в перестрахование как среди российских страховых и перестраховочных компаний, так и на мировом страховом рынке», — сказал он. По мнению господина Юргенса, на данный момент в создании дополнительной емкости в виде государственной перестраховочной компании нет необходимости.

«В целом мы оцениваем максимально внутреннюю емкость РФ в 4–5 млрд руб.», — уточняет первый заместитель председателя правления «Согаза» Николай Галушин. Он не сомневается, что в случае изменения рыночных условий все необходимые меры поддержки будут приняты. «Сейчас можно только гадать и избыточно драматизировать, — уверен господин Галушин. — ЦБ говорил о том, что готов рассматривать варианты помощи для финансового рынка. Если санкции коснутся страхового рынка, предполагаю, что ЦБ не обделит вниманием страховщиков». Среди мер, которые обсуждаются участниками рынка, — предоставление государственных гарантий российским страховщикам и поиск альтернативных рынков.

Не видят признаков снижения интересов к российскому рынку и в банковской среде. «За первое десятилетие XXI века доля иностранных инвесторов в совокупном капитале страховых компаний РФ возросла с 5% до 25%. Как понимаете, иностранными инвесторами выступают, как правило, международные страховые компании, — говорит президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян. — Как такового «снижения интереса» мы не ощущаем, хотя, конечно, ввиду политических настроений наблюдается не-

которое охлаждение, но это характерно практически для всех рынков». Первые тревожные звоночки со стороны западных партнеров, в частности британских, вынудили российских страховщиков обратить свое внимание на Восток. Так, по словам участников рынка, уже несколько месяцев ведутся активные переговоры со странами Ближнего Востока, Латинской Америки БРИКС, ШОС и АТР. Директор по страховым рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин говорит, что сейчас порядка 75% объема перестрахования передано за рубеж, однако, по его мнению, это абсолютно правильно. «Все перестрахование и не должно быть сосредоточено внутри страны. Другое дело, нам бы хотелось, чтобы больше зарубежных рисков передавалось российским компаниям», — отмечает господин Янин. По словам эксперта, работа по привлечению новых клиентов ведется, в частности, со странами СНГ, Латинской Америки, но объемы такого перестрахования пока незначительны.

В «Согазе» также не видят причин для паники. «Мы не сторонники сжигания мостов. Рассматривать альтернативные рынки надо было давно, но не в качестве реакции на санкции, а с точки зрения большей интеграции в страховые рынки, которые не столь требовательны к рейтингам, как европейский рынок», — говорит Николай Галушин. Однако, по его оценке, лишь небольшая доля от общего объема перестраховочных премий с западных рынков может переместиться на восточные. «Объем может составить не более 15–30%, — говорит он. — Это связано с тем, что мы как рынок традиционно связаны на европейские рынки размещения рисков. И это не позволяет мгновенно переключиться на альтернативные рынки».

Между тем «Согаз» первым из российских страховых компаний получил аккредитацию на осуществление перестраховочной деятельности в Федеративной Республике Бразилия в качестве иностранного перестраховщика. Соответствующее разрешение выдано службой страхового надзора Бразилии SUSEP (постановление №70, от 1 октября). Полученная аккредитация открывает перед компанией новые возможности для работы на самом перспективном рынке Латинской Америки.

Страховой рынок Бразилии является крупнейшим в Латинской Америке. В 2013 году его объем составил около \$70 млрд. Доля рынка по отношению к совокупному сбору премий в странах Латинской Америки приближается к 45%. На сегодняшний день в географию перестраховоч-

ного бизнеса страховщика входит более 70 стран мира. Кроме того, «Согаз» продолжает активно расширять присутствие на постсоветском пространстве, последовательно углублять взаимодействие со странами БРИКС и ШОС, а также активно выходит на рынки Юго-Восточной Азии, Вьетнама, Сербии и ряда других стран.

«Есть виды страхования, такие как космос, авиация, энергетика, объекты нефтегазовой промышленности, морское страхование, где работа российского перестраховщика будет невозможна без перестрахования, причем существенной доли, на западном рынке. Российских емкостей просто недостаточно для таких сложных и крупных объектов страхования», — рассказывает Елена Климова, директор департамента перестрахования «Альфа-Страхования», чья компания активно сотрудничает с крупнейшими международными игроками, в том числе Munich Re, Swiss Re, Hannover Re, SCOR, GenRe, Partner Re, а также корпорацией Lloyd's of London, сотрудничество с синдикатами которой осуществляется через международных брокеров Willis Limited, Marsh, AON Benfield и др. По словам госпожи Климовой, в компании не заметили снижения интереса к российскому рынку, в том числе в тех сегментах, которые традиционно перестраховывались у глобальных игроков. «Наша компания работает с крупнейшими перестраховщиками как напрямую, так и через брокеров. Учтываю, что мы всегда очень тесно общаемся с партнерами даже при работе через брокера, то мы зачастую не видим большой разницы. Никаких особых привилегий работа напрямую нам не дает, мы точно так же полностью вовлечены в переговорный процесс и при перестраховании через брокера», — отмечает она.

Как полагает директор по страховым рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин, привлекать больше объемов перестрахования из-за рубежа российским компаниям часто мешают и незаслуженно низкие международные рейтинги. Так, по существующим правилам, какой бы крупной и надежной ни была компания, ее рейтинг не может быть выше рейтинга государства, в котором она зарегистрирована. На момент подготовки данного материала суверенный рейтинг России по версии S&P составлял BBB–. В целом же, по мнению эксперта, о влиянии санкций на страховой рынок можно будет судить не ранее чем через год.

МАРИЯ ПЕЧАТИНА

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА