

весну и осень), г-н Архангельский отвечает:

— Весна для страховщиков — это начало делового сезона, обсуждать еще нечего. Летом у всех сезон отпусков. В сентябре проходит рандеву в Монте-Карло. В конце октября — в Баден-Бадене. В декабре весь деловой мир заканчивает дела, пишет отчеты и готовится к Рождественским праздникам. Получается, что ноябрь — идеальный месяц для последней в году встречи. И единственно возможный.

На вопрос: «Каково место петербургского рандеву среди прочих страховых форумов?» В. Архангельский сказал следующее: — За два месяца до него проходит встреча в Монте-Карло, где первые лица страховых компаний и страховых брокеров обсуждают общие аспекты сотрудничества и общие тенденции изменения договоров на следующий год. В Баден-Бадене уже происходит обсуждение конкретных цифр и подписание контрактов. Примерно так же соотносится и петербургское рандеву со следующим за ним московским.

Предварительные итоги

В этом году петербургский саммит собрал 150 представителей страхового и перестраховочного рынков из Франции, Великобритании, Греции, Швейцарии, Германии, Норвегии, Ирландии, Украины, Латвии, Казахстана, Узбекистана, Индии, Польши, Румынии, Нигерии.

Сам перечень тем прошедших круглых столов и семинаров свидетельствует о том, что интересы организаторов и участников весьма разноплановы.

Основной целью рандеву стало представление быстрорастущего страхового рынка Восточной Европы, включая и российский, западным партнерам по перестрахованию. Этому были призваны способ-

(продолжение на стр. 2)



Питер. Осень. Рандеву

В середине ноября в Санкт-Петербурге прошло IV Страховое и перестраховочное рандеву. Ежегодное проведение такого форума в нашем городе если и не выводит его в число мировых центров страхования, то в любом случае повышает его статус как финансового центра.

перестраховочные общества, финансисты, страховые брокеры. И уже в четвертый раз такой саммит проводится в Петербурге. По статусу участников и уровню организации он соответствует всем стандартам аналогичных зарубежных конференций.

Такое же мероприятие проводится в ноябре и в Москве, но, по словам Виталия Архангельского, оно отличается по формату и статусу. Во-первых, к петербургскому рандеву традиционно проявляют большой интерес представители городских верхов. В этом году, например, в его открытии приняли участие вице-губернатор Санкт-Петербурга Михаил Осеевский и другие представители городского правительства. В оргкомитете IV рандеву полагают, что поддержка мероприятия со стороны городских властей привлечет дополнительное внимание к Петербургу как к городу высокой деловой активности, укрепит традицию собирать в северной столице крупных представите-

лей российского и зарубежного бизнеса и будет способствовать улучшению инвестиционного климата города. Во-вторых, в петербургскую программу включена не только переговорная часть, но и много общих мероприятий — круглых столов, семинаров, развлекательных поездок. В Москве же принято сосредотачиваться на переговорном процессе, а не на обсуждении общих проблем страхования и путей его развития. В этом смысле Петербург похож, скорее, на Монте-Карло, где прилагают все усилия для того, чтобы участники больше знакомились и общались неформально. Впрочем, вполне возможно, что те, кто начнет свое знакомство в Петербурге, захотят продолжить его через неделю на московском рандеву.

На вопрос о том, не было ли правильнее организаторам обоим российским рандеву договориться и не проводить их практически одновременно, а, наоборот, развести их во времени (скажем, на

Алексей КРЫЛОВ

— В мире проводятся три рандеву крупнейших страховых и перестраховочных компаний, — рассказал нам Виталий Архангельский, генеральный директор компании «СканМаринКонсалтинг» (организатор форума). — Одно — в сентябре в Монте-Карло, другое — в октябре в Баден-Бадене, а третье — в одном из крупнейших деловых центров Азии — Сингапуре, Гонконге или Токио. На них собираются лидеры рынка — страховые компании,

(начало на стр. 1)

товать семинар «Инвестиционная привлекательность российских страховых компаний» и круглый стол «Страхование маломерных судов». Его ведущая — юрист компании «СканМаринКонсалтинг» Тамара Меребашвили сообщила участникам о высочайших темпах роста частного маломерного флота в России. Флот нуждается в страховании, и местные операторы очень заинтересованы в методических разработках и практическом опыте своих западных коллег.

Кроме того, российская сторона проявила интерес не только к привлечению на отечественный рынок иностранных участников, но и к расширению собственного присутствия на мировом рынке. Это было подтверждено наличием в программе следующих семинаров и круглых столов:

- Страхование и перестрахование сельскохозяйственных рисков;
 - «Элиот Спидер» и «Катрина»: последствия двух ураганов;
 - Азиатский рынок перестрахования;
 - Морское сострахование на международном рынке.
- Еще одна группа мероприятий



была актуальна, в первую очередь, для российских участников:

- Страхование договорной ответственности. Регулирование в страховании» (с докладом на эту тему выступила, в частности, заместитель руководителя Департамента финансовой политики Минфина РФ Вера Балакирева);
- Медицинское страхование — проблемы и перспективы;

- Инструменты финансового рынка в деятельности страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов.

Чтобы понравиться партнерам

Важно отметить, что участие в рандеву не только обогащает теоретическими знаниями, но может быстро принести практическую пользу.

— Что мы видим здесь? — рассуждает эксперт страховой секции Совета Федерации ФС РФ Лариса Мукина. — Стоят 12 столов, за каждым ведутся переговоры, и для этого нашим страховщикам не нужно ехать в Берлин, Стокгольм, Цюрих... Мероприятие служит установлению более тесного контакта между всеми участниками страхового бизнеса: страховыми и перестраховоч-

ными компаниями, брокерами, сюрвейерами, разработчиками программного обеспечения, инвестиционными консультантами... Их общая цель — сделать страховой рынок более доходным. Это выгодно и самим страховщикам, и государству, которое станет получать больше налогов. Выгодно и россиянам, которые будут лучше защищены.

— За последний год некоторые российские страховщики потеряли свои лицензии — в том числе и на осуществление ОСАГО, — объясняет Виталий Архангельский. — Одной из причин, по которой это произошло, является слабое развитие в стране системы перестрахования рисков. А ведь именно благодаря этому можно было бы обеспечить стабильность страховых портфелей и гарантии выплат, в том числе и по ОСАГО. Другое дело, что не у каждой компании ее риски примут в перестрахование, особенно если она имеет репутацию ненадежной или у нее плохая статистика убытков. Наше рандеву как раз и дает возможность директорам страховых компаний общаться, создавать себе правильный имидж среди контрагентов, делиться информацией о других участниках рынка.