

RE

## В поисках перестраховщика

Всем известно, что ни одно страховое общество не несет целиком риски, от которых страхует, какая-то часть всегда передается партнеру – перестраховщику. Он гарантирует возместить убытки на соответствующих условиях в соответствующее время. Таким образом, страховые риски распределяются между многими компаниями, часто всего мира, образуя сложные схемы перестрахования.

Армине УЗЛИЯН

Чем крупнее риски, тем более они диверсифицированы и тем сложнее их разместить. Сложность, прежде всего, заключается в поиске партнера. Как определить его надежность, потенциал и готовность к осуществлению выплат в тот момент, когда наступит страховой случай? Для начала стоит составить анкету, в которой будут указаны основные факторы, необходимые для формирования доверительного образа перестраховщика.

### Фотопортрет

Составление портрета можно начать со статуса: перестрахованием могут заниматься как профессиональные перестраховочные компании, так и страховые компании, имеющие соответствующие лицензии. Практика показывает, что страховщики отказывают в выплатах чаще, так как перестрахование не является их основным бизнесом, а принимаемые риски исходят от компаний-конкурентов.

Очень важными чертами хорошего перестраховщика являются его финансовая прочность и прозрачность для клиента. Основное внимание следует уделить структуре и качеству страховых резервов, наличию ликвидных активов, отраженных в отчетности компании. Если потенциальный перестраховщик имеет рейтинг надежности (отечественных или международных рейтинговых агентств) либо ведет учет согласно требованиям и стандартам международной системы учета и отчетности, то это еще один балл в его пользу – достоверность такой отчетности и финансовое положение могут подтвердить международные аудиторы.

Особое внимание необходимо уделить исследованию отношений перестраховщика с органами страхового надзора, поскольку нарушения страхового законодательства, в том числе периодические, может привести к ограничению действия или даже отзыву лицензии.

### Приметы

Если все из предыдущих факторов выгодно отличали перестраховщика, то далее следует обратиться к деталям. Для этого необходимо понять политику компании в ключевых сферах ее взаимодействия с перестрахователем. Прежде всего, это касается андеррайтерской и выплатной политики. Разумная андеррайтерская политика предполагает, что объем принятых рисков не будет выходить за рамки финансовых возможностей компании. Подписание рисков осуществляется на основе определенной базы (это может быть PML и другие показатели). Можно поинтересоваться также

объемами передаваемой премии за рубеж для определения доли ретроцессии. И еще, если при заключении договора андеррайтером не были проведены достаточные переговоры, то все неопределенности истолковываются в пользу цедента. При анализе выплатной политики следует разделять две ее стороны: реальная и декларируемая выплатная политика. Реальность заключается в имеющемся финансовом потенциале и готовности платить, что можно легко проверить, рассмотрев статистику выплат, судебную статистику. Декларируемая политика отличается многообразием методов взаимодействия с перестрахователем по выплате доли в убытке и имеет определенную, не всегда позитивную, направленность, влияющую на конечный результат. Аналитики выделяют следующие типы:

- работаем по правилам, принятым бизнес-сообществом страховщиков и перестраховщиков;
- работаем по правилам, но просим предоставления дополнительной информации;
- отдаем предпочтение формальным процедурам;
- придерживаемся жесткой позиции и не платим, пока не получим необходимых документов;
- не платим «по определению», под любыми предложениями отказываемся в выплате доли убытка.

Декларируемая выплатная политика обычно является визитной карточкой компании и о ней можно узнать даже на уровне кулуарных разговоров.

### Соучастники

Немаловажное значение в жизни и поведении перестраховщика играет корпоративный фактор, поскольку разногласия между акционерами и менеджментом непосредственно влияют на принятие решений. Перестраховочная компания, собственниками которой являются организации, которые специализируются не на страховании, имеют более высокий риск принятия неверных решений, а также более низкую конкурентную позицию и краткосрочный горизонт планирования деятельности. При комбинированном варианте перестраховщик получает множество преимуществ, сокращает риски, разрабатывает долгосрочную стратегию ведения бизнеса. Профессиональный капитал дает наилучшую отдачу.

На выплатную политику могут влиять также региональные факторы. Это проявляется в необходимости согласовывать политику выплат с региональными партнерами. Как правило, перестраховщики являются членами различных союзов, ассоциаций, пулов. Однако если

цель компании – выход на международный рынок (либо на нем уже работает), то ее выплатную политику будет определять исключительно величина капитала.

Нельзя забывать о реальном человеческом факторе, поскольку «изюминку» любой компании придают люди, в ней работающие. От уровня их профессионализма, внутренней деловой этики, управленческих принципов зависят многие решения. Ибо компания является живым механизмом, и работа каждого сотрудника, возможность его самореализации при осуществлении своих функций в той или иной степени влияют на состояние всего бизнеса.

### Погоня

Однако не стоит отдавать предпочтение исключительно персональным контактам при сотрудничестве с перестраховщиком, поскольку успешное поддержание крупных рисков основывается, как минимум, на трех «китах». Оценить уровень профессионализма можно анализируя качество предоставляемых услуг. Например, поинтересоваться сроками акцептов слипов факультативных договоров либо котировок облигаторных договоров, сроками выплат возмещения и т. п. Некоторые перестраховщики предлагают котировки on-line, что позволяет сократить время, притом что обычно котировки не производятся более 3 рабочих дней. Акцепт слипа может составлять от 4 до 24 часов, а выплата по правилам делового оборота в среднем достигает трех рабочих дней.

### Приговор

Советуем при оценке компании использовать 30-балльную шкалу для каждого из вышеупомянутых критериев, памятуя о том, что зона наиболее надежных партнеров начинается от 150 баллов и выше.

Если после составления анкеты на основе вышеуказанных факторов вам сложно определиться с выбором, поскольку несколько перестраховщиков набрали 150 баллов, поздравляем – вам повезло с партнерами по перестрахованию. Можете смело размещать любой крупный риск в этих компаниях, не опасаясь неблагоприятных исходов сотрудничества. Если же необходимое количество баллов набрал один перестраховщик, то советуем тщательнее проанализировать отдельные факторы, проверить надежность информации, и тогда наверняка найдется еще парочка компаний, которые своими усилиями смогут удержать крупный риск и ваше финансовое положение в устойчивом состоянии.

ВОСТОЧНАЯ  
ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ  
КОМПАНИЯ

С НОВЫМ ГОДОМ  
и Рождеством!

#### Москва

Тел.: (495) 540-78-81,  
факс: (495) 540-72-20.  
E-mail: vpk@vpkre.ru

#### Екатеринбург

Тел.: (343) 379-57-16,  
факс: (343) 379-57-20.  
E-mail: ektb@vpkre.ru

#### Санкт-Петербург

Тел.: (812) 346-57-42,  
факс: (812) 346-57-43.  
E-mail: spb@vpkre.ru

#### Новосибирск

Тел.: (383) 212-35-12,  
факс: (383) 218-32-41.  
E-mail: nsb@vpkre.ru

#### Самара

Тел.: (846) 337-75-29,  
факс: (846) 273-37-14.  
E-mail: samara@vpkre.ru

#### Хабаровск

Тел.: (4212) 411-256,  
факс: (4212) 411-255.  
E-mail: khv@vpkre.ru