



ВОСТОЧНАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Москва

115114, г. Москва,
ул. Летниковская, 11/10, стр. 1
Тел.: (495) 540-78-81, факс: (495) 540-72-20.
E-mail: vpk@vpkre.ru

Санкт-Петербург

197376, г. Санкт-Петербург,
ул. Профессора Попова, 23
Тел.: (812) 346-57-42, факс: (812) 346-57-43.
E-mail: spb@vpkre.ru

Самара

443100, г. Самара,
ул. Самарская, 270, офис 42
Тел.: (846) 337-75-29, факс: (846) 273-37-14.
E-mail: samara@vpkre.ru

Екатеринбург

620075, г. Екатеринбург,
ул. Красноармейская, 10, офис 15/08
Тел.: (343) 379-57-16, факс: (343) 379-57-20.
E-mail: ektb@vpkre.ru

Новосибирск

630099, г. Новосибирск,
ул. Октябрьская, 52, офис 707
Тел.: (383) 212-35-12, факс: (383) 218-32-41.
E-mail: nsb@vpkre.ru

Хабаровск

680000, г. Хабаровск,
ул. Лермонтова, 52, офис 2
Тел.: (4212) 411-256, факс: (4212) 411-255.
E-mail: khv@vpkre.ru

RE

Правила игры

Любые отношения, особенно отношения в бизнес-среде, опираются как на поставленные цели, так и на сложившиеся традиции ведения дела, то есть деловой этикет. В зависимости от того, как партнер решает поставленные перед его компанией задачи, а также каким задачам отдается приоритет, формируется его деловая репутация. И если в страховании доверие выступает гарантом спокойствия клиента, то в перестраховании доверие – основа существования всего механизма взаимодействия.

Армине УЗЛИАН

Обе стороны – как страховщик, так и перестраховщик – должны быть уверены в надежности друг друга как до, так и при наступлении неблагоприятного (страхового) случая. Отсюда лозунг: открытость и стремление к балансу взаимной выгоды – фундамент для формирования высокого уровня доверия!

Нарушители, вон!

В мировой практике эти требования устанавливаются правилами делового оборота, которые принимаются всеми участниками страхового рынка, но находятся скорее в нравственной, нежели в правовой среде. Поэтому в ряде случаев имеют место существенные нарушения установленных правил, приводящие к мошенничеству и получению дополнительных выгод за счет перестраховщиков. Избежать этого невозможно, зато почти всегда можно вовремя обнаружить, а с учетом того, что рынок относительно мал и все работают в тесном сотрудничестве, о «нарушителях» в скором времени узнают остальные участники и вытесняют с него. Но поскольку дурной пример заразителен, то еще одним негативным моментом является подражание поведению компании, зарабатывающей «быстрые» деньги.

Современная практика перестрахования показывает, что 95% судебных споров по договорам перестрахования – между перестрахователями, при этом страховщики отказывают в выплатах чаще, так как перестрахование не является основным бизнесом, а принимае-

мые риски исходят от конкурентов. Наиболее часто встречающимися способами «отъема денег», как отмечают профессиональные перестраховщики, являются:

- непредставление достаточной информации при котировке и страховом случае;
- «ошибочное» отсутствие в бордере премий отдельных рисков, которые покрываются в договоре страхования;
- неуплата премии;
- перекладывание убытков путем зачетов, отступных и пр.;
- предложение рисков в перестрахование на условиях, худших, нежели существующие на рынке, а также неуплата суброгации;
- замена лидера без согласования с остальными сторонами;
- оглашение деталей профессионального спора до принятия решения (завершения переговоров).

Хартия этики

Для поддержания нравственных основ перестраховочного бизнеса на российском рынке комитет Всероссийского союза страховщиков по перестрахованию в сотрудничестве с ведущими перестраховочными компаниями разработал Хартию деловой этики в перестраховании, которую 27 сентября 2005 года подписали 18 страховых и перестраховочных компаний. Как отмечают ее идеологи, Хартия означает применение в договорах соответствующих оговорок о недопущении недобросовестных практик, несоблюдение которых должно повлечь повышенную ответственность ее участников.

Жесткая конкуренция

Следом за питерским Страховым и перестраховочным рандеву в Москве стартовали ежегодные Ноябрьские встречи перестраховщиков.

Основной целью встречи традиционно стало обсуждение актуальных проблем рынка перестрахования и налаживание партнерских отношений.

В ходе пленарного заседания был затронут ряд актуальных вопросов. В частности, исполнительный директор ОАО «Москва Ре» Сергей Дедиков отметил, что за последний год российские компании понесли ряд крупных убытков. «В связи с этим, – сказал он, – я бы хотел обратить внимание на проблему кумуляции на рынке. На мой взгляд, целесообразно ввести правила этики для взаимоотношений страховщиков и перестраховщиков в случаях крупных

рисков. Надо определить признаки объекта, при страховании которого страховщик должен информировать перестраховщика о размещении риска». Сергей Дедиков предложил создать при ВСС специальную рабочую группу, которая будет работать над уменьшением кумуляционных рисков. Также возможным решением проблемы, как отметил он, может стать создание пула взаимного страхования.

Другой значительной темой выступлений стала конкуренция на перестраховочном рынке России. Андрей Шейн, директор управления входящего перестрахования ОАО «Росгосстрах», представил исследование объема

Придется соответствовать

Подводя итог о необходимости поддержания нравственно-этических отношений в перестраховании, отметим еще одно. Формирование «культурной среды» в страховом и перестраховочном обществе необходимо не только для обеспечения надежности отношений внутри рынка, но и для отображения образа (реноме) российских партнеров при выходе на мировой рынок, где вопросы делового этикета и культуры занимают центральное место в политике компании. Конечно, мы должны учитывать и национальные особенности, и современные тенденции, но при создании масштабных проектов, стратегий диверсификации капитала страховой элиты для выхода на мировой рынок придется придерживаться общих согласованных и принятых правил. По умолчанию...

Ибо как гласит главный принцип Хартии деловой этики в перестраховании: честность и взаимное доверие – основа эффективных партнерских отношений, ориентируемых на долгосрочное сотрудничество.

Разведка перестрахованием

Кстати, в дореволюционной России требования к представляемой информации перестраховщикам, преимущественно германским, были настолько жесткими, что в свете мировой войны вызывали даже трепет по поводу разглашения государственных тайн. Германские перестраховщики требовали ежедневного представления списков о принятых русскими страховыми обществами рисках с приложением сведений о текущем имущественном состоянии отдельных объектов, местностей, лиц, финансовых изменений и даже в местонахождении застрахованных объектов. Выходило, что помимо немалых платежей, которые получали немецкие компании в качестве перестраховочной премии, Германия могла через перестраховочные каналы получать огромный объем информации о состоянии дел в нашей стране, в том числе о стратегических объектах и обороне.

российского рынка перестрахования на сегодняшний день. По его словам, значительную часть этого рынка занимают рейтинговые зарубежные компании. По его подсчетам реальный рынок перестрахования, за который могут бороться российские компании, ограничивается \$ 130-150 млн.

В своем выступлении Андрей Шейн выделил основные тенденции сегодняшнего российского рынка перестрахования, которые способствуют ужесточению конкуренции: рост нетто-удержаний страховщиков из-за капитализации компаний, снижение цен на облигаторные договоры, сохранение значимой роли «взаимности», выход иностранных перестраховщиков на российский рынок.

Андрей Шейн отметил также, что на рынке появляются новые виды страхования, развиваются другие, пока еще малораспространенные у нас виды, такие как страхование финрисков, титульное страхование, а значит, объемы рынка будут расти.