

# Альтернативы нет

Об особенностях взаимоотношений страховщиков и перестраховщиков рассказывают начальник департамента перестрахования имущества Русского перестраховочного общества (РПО) Мария Морозова и главный андеррайтер департамента перестрахования имущества Михаил Кульжик.

**Как получилось, что компания выбрала в качестве приоритетного направления работы перестрахование индустриальных и технических рисков?**

**Мария Морозова:**

На начальном этапе своей деятельности мы занимались перестрахованием практически всех видов страхования. Однако в процессе работы, анализируя динамику развития страхового рынка и собственные возможности, мы приняли решение сделать акцент на индустриальные, имущественные и строительно-монтажные риски. Это наиболее сложные с технической точки зрения покрытия, требующие качественной и надежной перестраховочной защиты. Так что для нас это был не случайный выбор, а вполне определенное понимание стратегии развития компании как профессионального перестраховщика. Время подтвердило правильность нашего выбора.

**Но ведь в секторе имущественного перестрахования ощущается достаточно сильная конкуренция...**

**М.М.:**

Конкуренция была и остается сильной. Это нормальное явление на любом рынке, и любая серьезная компания должна быть готова к острой конкурентной борьбе.

**Михаил Кульжик:**

До сентября 2001 года условия работы на перестраховочном рынке

диктовались западными факультативными перестраховщиками. После трагедии западный рынок резко поднял ставки и ужесточил требования к андеррайтингу, что повлекло за собой увеличение спроса на российскую перестраховочную емкость и послужило толчком к наращиванию облигаторных защит российскими компаниями.

В течение последних двух лет рынок имущественного и строительно-монтажного перестрахования смягчается, в первую очередь это касается облигаторного перестрахования. В ходе последнего возобновления облигаторных защит компании гораздо легче увеличивали свои емкости, чем годом ранее, а западные облигаторные перестраховщики предлагали значительные доли участия на фоне снижающихся цен. В результате на сегодня крупные страховщики имеют достаточные облигаторные емкости для защиты регулярного прямого бизнеса и, как правило, могут предлагать факультативное перестрахование на местном рынке.

Оценить суммарную емкость страховщиков сложно, но можно предположить, что риск от 100 до 200 млн. долларов может быть размещен на российском рынке. Поэтому сейчас, несмотря на то, что российская консолидированная облигаторная емкость страховых компаний проигрывает в качестве прямому западному размещению, она все ощутимее конкурирует с профессиональным перестрахованием, поскольку более доступна и менее требовательна в части презентации, оценки и андеррайтинга риска.

**Что может противопоставить конкурентам ваша компания?**

**М.М.:**

Многое зависит от ситуации. Иногда помогает знание конкретного риска. Хорошее понимание риска и



общих тенденций в страховании в части франшиз и ставок позволяет предлагать адекватные условия перестрахования. Иногда примеры покрытий по другим аналогичным объектам предоставляют уникальную возможность сформулировать очень качественное предложение. В нашем распоряжении есть примеры реальных покрытий практически по любому типу индустриальных объектов или строительно-монтажных проектов. Нам помогает опыт профессионального перестраховщика, который постоянно получает со всего рынка в большом количестве запросы на котировки, участвует в обсуждении прямых предложений по страхованию, консультирует по условиям и формулировкам страхового покрытия, все эту информацию аккумулирует, анализирует и трансформирует в свои перестраховочные продукты.

**Но западные перестраховщики могут оперировать значительно большим банком данных...**

**М.К.:**

Опыт западных перестраховщиков очень важен. Но российские риски имеют свою специфику, которую нам значительно проще понимать и

учитывать при их рассмотрении. Это может касаться конфигурации риска, подверженности определенным опасностям, деталей договора страхования. При необходимости мы готовы осмотреть объект своими силами или совместно со страховщиком в достаточно короткие сроки. Стараемся не упускать ни одной возможности совместной работы со страховщиками. Помимо практической значимости такая работа дает очень полезный опыт и понимание страховой кухни на максимально приближенном к страхователю рубеже, где, в сущности, куется риск.

**Когда страховщики выступают в качестве перестрахователей, они ваши партнеры. Но они же могут быть и конкурентами...**

**М.М.:**

Конкурировать со страховщиком сложнее. Но здесь профессиональному перестраховщику помогает врожденный нейтралитет. В ситуации, когда страховщики обмениваются рисками между собой, нельзя сбрасывать со счетов, что ваш партнер по перестрахованию, будучи страховщиком, хоть и не станет скорее всего переманивать клиента, но наверняка учтет полученную при перестраховании конкретному риску информацию в своих маркетинговых и тарифных планах. Этот аспект необходимо учитывать ввиду дальнейшего неизбежного усиления конкуренции на страховом рынке. В этом смысле профессиональный перестраховщик при прочих равных условиях смотрится значительно предпочтительнее в качестве партнера. Более того, мы заинтересованы в успехе бизнеса наших партнеров, потому что их успехи в какой-то части это и наши

успехи. Следовательно, у СК в долгосрочной перспективе нет другой альтернативы, кроме построения своей перестраховочной защиты на основе сотрудничества с профессиональными обществами.

**В условиях свободного рынка конкуренция всегда приводит к снижению стоимости услуг, и насколько я понимаю, сейчас именно такая ситуация?**

**М.К.:**

Сегодня ставки снижаются, а основной сдерживающий фактор – актуарные расчеты – в России пока не



работает. Чтобы их производить, нужны как минимум премии и убытки. Премии есть, а вот с убытками, как ни парадоксально это звучит, плохо. Хотя рынок развивается, портфели имущественных и строительно-монтажных рисков все еще сравнительно малы, и законы вероятности, на которых базируются актуарные расчеты, работают плохо. Так что когда заходит речь о том, что для победы в конкурентной

борьбе надо снизить ставки, на первый взгляд этому ничто не препятствует. Однако с ростом портфелей, когда статистика будет более представительной, может оказаться, что критический уровень ставок уже позади. В итоге получится, что необоснованное снижение ставок сегодня неминуемо приведет к проблемам в будущем. Поэтому мы, безусловно, очень внимательно следим за ситуацией на рынке, но при расчете ставок и франшиз в первую очередь ориентируемся на собственные оценки и прогнозы и используем опыт, накопленный нашими западными акционерами, их базы данных и математические программы.

**Но любой компании все-таки необходимо хоть как-то реагировать на конъюнктуру рынка. Как вам удастся сохранять клиентов, когда конкуренты предлагают более низкие ставки?**

**М.М.:**

Наша политика заключается не в привлечении клиентов демпинговыми ценами, а в том, чтобы обеспечить оптимальную перестраховочную защиту. А качественный продукт не обязательно самый дешевый. Мы стараемся отвлечься от диктата цифр по премии и работать с остальными условиями риска, предлагать клиенту разные варианты покрытий, франшиз, сублимитов, условия расчета возмещения и т. д., из которых он может выбрать наиболее подходящие. Мы призываем СК обращать больше внимания на работу с условиями договора страхования и максимально объяснять их страхователю, который, вникнув, возможно выберет более дорогое покрытие.

На любом рынке всегда найдутся компании, которые предложат более низкую цену. Всякий раз, получая такое предложение, необходимо задать себе вопрос, почему? Этот же принцип должен работать и на рынке перестраховочных услуг. По нашему мнению, цена решает многое, но далеко не все.

Беседовал Вадим Демченко

Русское перестраховочное общество создано в 1992 году в Москве. Уставный капитал составляет 60 млн. рублей. Основные акционеры общества – AIG, Marsh&McLennan, ERGO. Направления деятельности – перестрахование имущества юридических лиц, строительно-монтажных рисков, грузов, транспорта, личное перестрахование. Перестраховочная емкость по индустриальным и техническим рискам в 2005 году – 24 млн. долларов США.