

Когда стимул — "лошадь", а контроль — "телега"...



КОГДА СТИМУЛ — «ЛОШАДЬ», А КОНТРОЛЬ — «ТЕЛЕГА»

НЕТ СМЫСЛА СТАВИТЬ «ТЕЛЕГУ» ВПЕРЕДИ «ЛОШАДИ»

Элла ПЛАТОНОВА, главный редактор журнала «Re Magazine»,
беседует с Алексеем ЛАЙКОВЫМ, Заместителем Председателя
Правления АПСБК

Э. ПЛАТОНОВА:

— Довольны ли Вы своей брокерской судьбой?

А. ЛАЙКОВ:

— Судьбой — доволен, положением — нет. Деятельность брокеров в нашей стране существует, к сожалению, в правовом вакууме: она недостаточно точным образом регламентируется и стимулируется.

Известно, что в мире, как минимум, 80 процентов страхования юридических лиц и основная доля операций по перестрахованию осуществляется с помощью брокеров, т.е. брокеры выступают как ведущий рыночный институт в деле организации страхования и перестрахования. Таким образом, в нормальной рыночной системе отношений активно действующие страховые и перестраховочные брокеры — не исключение, а правило. Но чтобы это правило действовало у нас в стране, надо создать необходимые правовые условия.

Отношение государства к страховой сфере выражается формулой: мы разработаем нормативные акты, нацеленные на широкое развитие обязательного страхования, мы вас будем контролировать,

а остальное — ваши проблемы. И это — вне зависимости от того, насколько реальны планы по активному внедрению обязательного страхования.

Однако, надо понимать, что для широкомасштабного развития обязательных видов страхования у нас в стране нет и в среднесрочной перспективе, не будет средств. Следует делать акцент на стимулирование развития добровольного страхования с учетом реального уровня платежеспособности отечественного страхового рынка. Для интенсивного развития страхования в нашей стране должна быть реализована система мер по стимулированию деятельности профессиональных брокеров, которые непосредственно превращают потенциального клиента в страхователя или, в случае перестраховочных операций, обеспечивают наиболее оптимальное размещение перестраховочной защиты cedентов.

Недавно в России создана Ассоциация профессиональных страховых брокеров и консультантов (АПСБК). Инициаторами создания Ассоциации выступили: «Балтийский Синдикат» (Калининград), «СибБрок» (Новосибирск), РИФАМС и «АФМ Страховые консультанты и брокеры» (Москва), которая уже начала принимать активное участие в защите интересов страховых брокеров, формировании цивилизованного рынка страховых брокерских услуг, создании внутренних отраслевых стандартов деятельности и условия для достойной конкуренции на рынке, и, как следствие, в обеспечении защиты интересов страхователей и перестрахователей.

Э. ПЛАТОНОВА:

— **Есть ли у российского брокера, работающего, в том числе и на международном рынке, возможность обеспечить индивидуальный подход к каждой страховой и перестраховочной компании, с которой вы взаимодействуете? Всегда ли учитываются пожелания и интересы либо cedентов, либо перестраховщиков?**

А. ЛАЙКОВ:

— Наша задача в том и состоит, чтобы обеспечить наиболее оптимальное сочетание этих интересов. В том числе и в документообороте. В обычном случае мы заключаем всесторонний договор о сотрудничестве со страховой организацией. В разработке основы этого договора приняли участие практически все те страховые и перестраховочные компании, с которыми мы работаем, а это десятки рыночных структур. Этот базовый договор — очень подробный. Логика здесь следующая: поскольку отечественное законодательство несовершенно, мы через конкретизацию порядка нашего взаимодействия с контрагентами в договоре стремимся восполнить существующие нормативные пробелы. Договор регламентирует

взаимоотношения сторон как в процессе размещения рисков, так и во время урегулирования убытков. К нему бывают приложения — это как раз документация по тем сделкам, в которых договор конкретизируется.

В случае, если между нашим клиентом и страховой компанией или между цедентом и перестраховщиком, возникает конфликт из-за урегулирования убытка, мы стараемся участвовать в его разрешении с позиций страхового профессионализма.

Э. ПЛАТОНОВА:

— **По-вашему, ковер-нота необходимый, но промежуточный документ?**

А. ЛАЙКОВ:

— За рубежом чаще всего практика делового оборота позволяет использовать ковер-ноту как основной рабочий документ, подтверждающий размещение риска брокером и возникновение отношений по договорам страхования или перестрахования. На основе этого документа осуществляются расчеты и платятся убытки, словом, выполняются все обязательства. Это и понятно, ведь в несении ответственности по риску, как правило, принимают участие несколько, и нередко даже десятки страховых и перестраховочных компаний и заключение отдельного договора с каждой из них технически невозможно. Это прекрасно известно профессионалам страхового рынка.

Э. ПЛАТОНОВА:

— **Тогда возникает вопрос управляемости и разумного документооборота.**

А. ЛАЙКОВ:

— Действительно, один из главных вопросов заключается в том, чтобы привести практику правового регулирования, в частности, перестраховочных операций в соответствие с теми реальными отношениями, которые складываются в этой сфере как у нас в стране, так и за рубежом. Очевидно, что, в силу недостаточной емкости отечественного страхового рынка, без использования возможностей зарубежного перестрахования российским страховщикам не обойтись. А это значит, что при осуществлении перестраховочных операций в России невозможно игнорировать и сложившуюся столетиями международную практику документального оформления перестраховочных операций. Нельзя игнорировать интересы тех, кто нередко несет на себе до 90-95% ответственности по риску. Это не принесет пользы развитию отечественного страхования.

Э. ПЛАТОНОВА:

— **А как же позиция лидера в перестраховании?**

А. ЛАЙКОВ:

— По нашим наблюдениям, в условиях страхового и перестраховочного рынка, сложившегося после 11 сентября прошлого года, все меньше находится подтверждения той практике, которая существовала в прежние времена, — когда следовали за решениями лидеров при принятии риска в перестрахование и при урегулировании убытков. Сегодня каждый на рынке перестраховщиков все чаще стремится играть сам за себя. Нередко перестраховщиками во главу угла ставится не андеррайтерский, а в определенной степени фискальный подход. А он у каждого из перестраховщиков специфический, вытекающий из позиции его собственных акционеров, менеджмента и др.

Иными словами, сегодня на международном рынке нет лидеров в том смысле, как это было раньше, и эта особенность привносит дополнительные сложности в работу перестраховочных брокеров — она становится более трудоемкой. С другой стороны, это повышает роль перестраховочных брокеров, потому что в настоящее время нам приходится с каждым из участников рынка перестрахования вести индивидуальную работу, — как при размещении рисков, так и при урегулировании убытков. Таким образом, вклад брокеров в осуществление перестраховочных операций в настоящее время возрастает.

Э. ПЛАТОНОВА:

— Это — позиция брокера. А если у сторон есть стремление пообщаться напрямую?

А. ЛАЙКОВ:

— Мы не препятствуем этому, мы сами организуем такие встречи и рады, когда они конструктивны. Стараемся поддерживать долговременные отношения с теми страховыми и перестраховочными компаниями, которые нам доверяют и не стремятся нас исключать из сделок.

Тут на первом месте другое — авторитет брокера. Если им не дорожить, то на нашем узком рынке можно получить волчий билет.

Э. ПЛАТОНОВА:

— **Инструмент доверия, по-Вашему, тоже рыночный инструмент?**

А. ЛАЙКОВ:

— Для брокера — прежде всего. Принципиальное отличие бизнеса в России, в том числе и страхового, от бизнеса в развитых европейских странах (без ударения на слове развитых), потому что где-то мы более развиты, чем они, состоит в том, что у нас нет автоматически

действующих институтов, защищающих интересы бизнеса. Нет и в ближайшие годы не будет. И эти институты заменяются доверием. А уж все, что из этого проистекает, за счет чего завоевывается доверие, как оно возникает, это вопрос к людям, которые работают в нашей сфере.

В течение ближайших лет страховой рынок будет иметь дело с таким потребителем страховых услуг, платежеспособность которого будет серьезным образом ограничена. Когда у потребителя ограничены средства, он становится очень привередливым в их расходовании. И такой потенциальный страхователь станет главным клиентом, с которым связаны основные перспективы развития российского страхового рынка на достаточно длительную перспективу. Ведь дело в том, что тот относительно устойчивый круг потребителей страховых услуг, который уже сложился на российском страховом рынке к данному моменту, — это фактически предел, это максимум того, чего можно было достигнуть при экстенсивном пути развития спроса на страхование в нашей стране. Интенсивное развитие строится на взаимном доверии — это надо понять и страховщикам, и власти предрержащим.

Э. ПЛАТОНОВА:

— **Вы говорили о необходимости проработки правового статуса брокера. Что имелось в виду?**

А. ЛАЙКОВ:

— Самое очевидное — надо признать брокеров профессиональными участниками страхового рынка. Но самое сложное — правильно «расшифровать» эту рыночную категорию.

Необходимо нормативно определить профессиональный статус страховых брокеров, зафиксировать их права и обязанности, а, главное, стимулировать деятельность отечественных страховых брокеров, создавать для нее благоприятные условия. Необходимо исходить из понимания того, что степень развитости отечественного страхового рынка напрямую зависит от степени развития российских брокеров как его главной движущей силы и важнейшего рыночного института.

Хорошо, что государственный орган по надзору за страховой деятельностью открыт к обсуждению этого и других важных вопросов с брокерским сообществом.

Веками существования страхового дела доказано, что потребление страховых услуг в добровольной форме обязательно предполагает активное участие профессиональных представителей страхователя, роль которых выполняют прежде всего страховые брокеры. Страхователь участвует в отношениях, складывающихся на страховом рынке, в лице

своего профессионального представителя. Это — объективная реальность страховых отношений.

Есть и «субъективная» реальность — расхожие в страховой среде рассуждения о некоей неполноценности современного российского страхователя и ущербности его «менталитета». Одна из любимых тем российских страховщиков — «недоразвитый страхователь». На самом деле со страхователями все нормально: они не хотят платить свои ограниченные средства за нередко буквально высосанные из пальца «страховые продукты».

Отечественным страхователям, страховщикам и перестрахователям нужны профессиональные брокеры. Российским брокерам необходима поддержка. Поддержка и стимулирование брокерской деятельности на отечественном страховом рынке будут способствовать развитию российского страхования в целом.

© Re Magazine, Декабрь 2002.