

С помощью перестрахования страховщики создают сбалансированный портфель. Одни делятся ответственностью и премией с другими, защищая себя от убытков. Используя такой финансовый инструмент, страховщики, по сути, приобретают защиту портфеля по любым видам. При этом отечественные участники рынка по-прежнему предпочитают работать с западными перестраховщиками.

Классика и премьеры

Сегодня при построении своей перестраховочной защиты компании, как и раньше, опираются на классические формы облигаторного и факультативного перестрахования. Это проверенные временем структуры, при которых стороны договора имеют четкое представление об условиях покрытия и порядке взаимодействия сторон. Однако не все классические продукты перестрахования востребованы на российском рынке. Например, до сих пор только единицы компаний приобретают защиту портфелей от катастрофических рисков.

«Как правило, после появления новых страховых продуктов через какое-то время появляются и перестраховочные продукты, – рассказывает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. – Из таких можно привести в качестве примера перестрахование гражданской ответственности членов саморегулируемых организаций в строительстве, перестраховочный пул по обязательному страхованию ответственности владельцев ОПО, перестрахование 10-летней гарантийной ответственности».

В качестве новых продуктов директор филиала ООО «Росгосстрах» в Самарской области Анзор Пшиншев называет ряд решений, уже давно опробованных за рубежом.

«Это, например, защита восстановительных премий (Reinstatement Premium Protection) или защита на случай кумуляции интересов по одному объекту или межвидовой кумуляции по одному облигатору в результате одного события, т.н. Clash Cover, –

сообщает Анзор Пшиншев. – Появляются и совсем новые интересные предложения перестраховщиков – агрегатная защита приоритетов всех программ на случай тяжелого года по целому ряду видов страхования».

Доверие – к Западу

Объемы работы российских страховщиков с западными перестраховщиками неуклонно растут год от года.

«К сожалению, нужно признать, что уже несколько лет (с 2008 года) рынок перестрахования в России не развивается, а стагнирует, – констатирует директор департамента перестрахования ООО «БИН Страхование» Николай Желунов. – Стабильно набирает силу только поток рисков, уходящих на Запад. В России же в перестрахование размещаются те риски, которые трудно или невозможно разместить на Западе (к примеру, финансовые риски, ответственность туроператоров, ответственность по госконтрактам, титул собственности). Также малые и средние компании продолжают обмениваться друг с другом сравнительно небольшими рисками – автокаско, имущество физлиц, ипотека, передвижное оборудование».

Главным недостатком российского профильного рынка эксперты считают недостаточную перестраховочную емкость компаний. Оперативнее и зачастую менее затратно разместить крупный риск в 2–3 зарубежных перестраховочных компаниях, чем у 10–15 российских перестраховщиков.

«По крупным объектам страхования, к сожалению, обойтись без международных перестраховочных рынков практически невозможно, – поясняет Анзор Пшиншев. – Ярким примером служит тот факт, что, даже объединившись в пул для перестрахования рисков ОС ГО ОПО, российскому рынку хватило собственной совокупной емкости только на треть лимита в 6,5 млрд рублей и пришлось обратиться за ретроцессионной защитой на западные рынки. А в пуле участвуют около 60 компаний».

Сегодня, убежден Александр Локтаев, российским компаниям необходимо уделить внимание совершенствованию технологий перестрахования и выработке универсальных стандартов, более приспособленных к российской специфике.

«Главное – скорость, – отмечает Николай Желунов. – В России сектор услуг считается традиционно отстающим именно потому, что клиент вынужден подолгу ждать и воевать с бюрократией. Если какая-то компания научится быстро обслуживать клиента, она сразу получит преимущество над другими».

Источник: [Волга Ньюс](#) , 27.11.12

Автор: Павичева А.