

МИРОВАЯ ЗАЩИТА

Р



**Владислав
Петрокас**

окончил Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации, факультет «Финансы и кредит» в 2008 году. С 2006 года работал на различных должностях в российских страховых компаниях и компаниях – страховых брокерах. В 2010 году возглавил отдел страхования ответственности страховой компании ACE. В российском подразделении американской страховой компании AIG работает с 2012 года. В настоящее время является ведущим андеррайтером отдела страхования гражданской ответственности страховой компании «АИГ».



Крупные российские предприятия все чаще обращаются к централизованному международным программам страхования, которые позволяют эффективно управлять страховой защитой компании по всему миру и существенно экономить на объеме страховой премии.

Все больше российских предприятий открывают свои представительства за рубежом. Российские холдинги покупают готовые иностранные компании, встраивая их в общую структуру бизнеса, либо создают с нуля дочерние структуры за пределами России. Экспансия российского бизнеса на зарубежные рынки сделала актуальным такую услугу, как страхование рисков предприятий, выходящих на международные рынки, или предприятий, имеющих активы и представительства за рубежом, а потребность страхователей структурировать свою защиту привела к развитию международных программ страхования.

Уже более двадцати лет в AIG существует специальное подразделение Global Markets, которое занимается продвижением и обслуживанием международных клиентов, – то есть, тех клиентов, которые покупают, помимо локального покрытия у себя в стране, еще и покрытие для всех

своих дочерних структур за рубежом. Выпуск глобальных полисов в России (так называемое зонтичное покрытие, когда выпускается один полис, покрывающий несколько стран, но не выпускаются локальные полисы) практикуется более десяти лет. А первую централизованную международную программу по страхованию ответственности в России AIG запустила в 2013 году. Тогда для зарубежных активов крупного российского клиента мы организовали одновременный выпуск мастер-полиса и локальных полисов в пятнадцати странах, в том числе в Бразилии, Мексике, Франции, Италии, Греции, Бельгии и Сингапуре. Покрытие включало общегражданскую ответственность, ответственность за качество производимых товаров/работ/услуг и ответственность работодателя.

Варианты страховых программ

Сегодня можно построить три варианта международных программ. Первый и самый простой – каждая страна отдельно покупает такое страховое покрытие, какое ей требуется. То есть, дочерние предприятия за рубежом осуществляют самостоятельную покупку

необходимого полиса на локальном уровне. Плюс этого варианта – каждый приобретает такой объем страховой защиты, какой ему необходим. Минус заключается в отсутствии экономии масштаба – поскольку каждый покупает отдельно (разные виды страхования,

Сегодня можно построить три варианта международных программ. Первый и самый простой – каждая страна отдельно покупает такое страховое покрытие, какое ей требуется.

в разных страховых компаниях, с разными страховыми посредниками), есть существенный риск, что в целом группа переплачивает по таким полисам – покупать централизовано (у одного страховщика по всем странам) было бы дешевле. Второй и, на мой взгляд, основной минус связан со сложностями в управлении и контроле подобных международных программ. Риск-менеджменту в головном офисе сложно понять, от каких рисков в каких странах защищена группа, какие стандарты покрытия при этом применяются, как и когда происходит возобновление страховых договоров.

Второй вариант международных страховых программ, который доступен сейчас на рынке – покупка головным офисом компании единого полиса, который распространяет свое действие на территории всех стран присутствия компании. Очевидные плюсы данного варианта – экономия масштаба, риск-менеджмент четко понимает, каков стандарт покрытия, и легко управляет страховой программой. Но минус заключается в том, что многие страны запрещают приобретение страхового полиса за пределами собственной юрисдикции, например, швейцарское юридическое лицо не может купить полис в России, оно должно произвести покупку полиса локально. Нарушителям, помимо

административных мер воздействия, грозят финансовые потери, поскольку оплата страхового возмещения, произведенная из России, может не признаваться на территории Швейцарии страховой выплатой и, соответственно, облагаться налогом. В то время как локальные выплаты, произведенные по локальному полису, обычно полностью признаются страховой выплатой и не облагаются никаким налогом. Вторым минусом – часто требуется именно наличие обязательных локальных полисов страхования, а купить из Швейцарии полис обязательного страхования в России нельзя, то есть, в любом случае часть полисов клиенту придется докупать локально.

Третий вариант – так называемая централизованная программа страхования, в рамках которой страховая компания, во-первых, выпускает глобальный полис, во-вторых, организует выпуск всех локальных полисов во всех странах присутствия страхователя (либо имея в этих странах дочерние компании, либо посредством сети партнеров). Преимущества централизованной программы – экономия масштаба, четкое понимание структуры программы, простота в управлении, гарантия соответствия локальному законодательству. На мой взгляд, этот вариант является оптимальным – сохраняя плюсы, он позволяет избежать минусов предыдущих

Второй вариант международных страховых программ, который доступен сейчас на рынке – покупка головным офисом компании единого полиса, который распространяет свое действие на территории всех стран присутствия компании.

программ. Например, крупный полис, выпущенный в России с большим лимитом ответственности до \$50 млн., покрывает все страны присутствия, плюс еще 20 стран, в которых выпускаются локальные полисы, каждый с лимитом, например, по \$1 млн. Таким образом, локально закрываются порядка 90% убытков, которые могут произойти за рубежом. Если в этих 20 странах происходят очень крупные убытки – более \$1 млн. – они частично возмещаются локально, а затем оставшаяся часть урегулируется через глобальный полис. Подчеркну, что существуют соответствующие решения, позволяющие избежать законодательных ограничений с налогообложением о которых я сказал выше. Если крупный убыток произошел, например, в Швейцарии, а лимита локального полиса не хватило, страховщик производит выплату в России материнской компании страхователя, которая, в свою очередь, возмещает убытки своей дочерней швейцарской компании, например, в виде увеличения капитала. Таким образом, не нарушая ни российское, ни швейцарское законодательства, страхователь избегает финансовых потерь.

Построение централизованной программы страхования

Возникает резонный вопрос: с чего начать компанию, планирующей организовать

страховую защиту своих активов за рубежом? Ответ – с подготовки информации, необходимой для разработки программы. В первую очередь, требуется описание организационной структуры и структуры владения предприятия как группы компаний. В каких странах оно представлено на текущий момент, в каких странах планирует приобретать активы, какую деятельность оно ведет в этих странах. Последний аспект особенно важен, поскольку вид деятельности за рубежом может кардинально отличаться от основного вида деятельности, которое предприятие ведет в России. Для того, чтобы четко оценить риски и сделать адекватное предложение для его локальных подразделений, страховщику необходимо учитывать все виды деятельности предприятия, как в России, так и за рубежом. Кроме того, следует понимать, как клиент выстраивает свою программу

страхования на текущий момент, а также какие требования к нему предъявляют его контрагенты, потому что часто наличие того или иного страхового покрытия диктуется контрактными условиями. Также необходима техническая информация по страховому покрытию – стоимость имущества, годовая выручка по каждому предприятию, наличие убытков за предыдущие периоды (их описание, причины, объемы) – то

Третий вариант – так называемая централизованная программа страхования, в рамках которой страховая компания, во-первых, выпускает глобальный полис, во-вторых, организует выпуск всех локальных полисов во всех странах присутствия страхователя

есть, данные, позволяющие страховщику предложить условия страхования для каждого зарубежного подразделения клиента, скомбинировать риски и рассмотреть их в срезе всех стран, которые будут входить в программу страхования. Таким образом, учет индивидуальных потребностей клиента и контрактных условий в совокупности с набором полисов обязательного страхования, которое обязано приобрести предприятие, позволяет сформировать соответствующую программу страхования.

В связи с тем, что большинство стран, в том числе и Россия, поддерживают законодательство по противодействию терроризму и отмыванию денежных средств, на стадии заключения договора от клиента может потребоваться ряд стандартных документов, например, регистрационных и уставных.

Потенциальные трудности

Трудности при построении международных программ страхования, в первую очередь, связаны с отсутствием налаженной коммуникации между дочерними структурами предприятия и головным офисом. Иногда предприятие, приняв решение на глобальном уровне, не доводит информацию до своих дочерних подразделений. Чтобы внутренние согласования не затягивали процесс выпуска локальных полисов, AIG имеет возможность осуществить соответ-

ствующую встречу с представителями дочернего офиса и провести презентацию программы для его сотрудников.

Другая проблема связана с тем, что международные программы необходимо выстраивать заблаговременно. Рекомендуемый период на разработку и структурирование программы, на согласование условий, выстраивание коммуникации, как с локальными офисами страховщика, так и страхователя, в среднем составляет три месяца.

Еще одна проблема касается распределения премий между головным и локальными офисами клиента. Поскольку во многих странах (в отличие от России) со страховых премий платятся налоги, надо принимать во внимание различие налоговых и гражданско-правовых режимов в странах, входящих в программу страхования. Размер налогов везде разный, у клиента, естественно, появляется желание платить большее количество премий в тех странах, где налог меньше, поэтому на согласование схемы распределения страховых премий между локальными офисами зачастую требуется дополнительное время.

Одним из самых сложных регионов для работы международной страховой компании я бы назвал Китай. В этой стране в каждой отдельной провинции существуют свои правила выпуска страховых полисов. Именно

Трудности при построении международных программ страхования, в первую очередь, связаны с отсутствием налаженной коммуникации между дочерними структурами предприятия и головным офисом.

поэтому в Китае у AIG практически в каждой провинции существуют свои филиалы. В принципе похожая ситуация наблюдается и в США, где каждый штат имеет свои законодательные особенности, но по сравнению с Китаем, в Штатах AIG работать проще, – помогает опыт, наработанный компанией с момента ее основания.

Страховщику всегда сложнее работать в тех странах, где у него нет локального подразделения, и где он пользуется услугами сетевого партнера, который от его имени выпускает локальный полис. Также к сложным регионам следует отнести Индию и Бразилию, где регуляторы достаточно ревностно относятся к тому, чтобы страховые премии не «утекали» из страны. Кстати, в этом аспекте, с точки зрения других стран, Россия также считается достаточно непростым регионом.

Ожидаемый рост

Сегодня любая компания, имеющая какие-либо зарубежные активы, является потенциальным покупателем международной программы страхования. Однако среди потенциальных клиентов, прежде всего, следует отметить российские производственные компании, экспортирующие свою продукцию, поскольку у них имеется естественная потребность создавать дочерние компании за рубежом, а, значит, автоматически появляется и потребность в международных страховых программах. Сейчас эти программы наиболее востребованы в металлургии, нефтегазовом секторе, производстве минеральных удобрений, горнодобывающей про-

мышленности, а также в сфере IT, например, у крупных российских поисковиков. Практика показывает, что на текущий момент в России чаще продаются международные программы по страхованию ответственности, поскольку их, во-первых, легче выстроить страховщику, в сравнении, например, с программами по страхованию имущества, во-вторых, в большинстве сделок наличие полиса страхования ответственности является требованием контрагентов.

Нынешний кризис несколько приостановил активность распространения международных программ страхования в России, но, в целом, я оцениваю это как временное явление. Бизнес-сообщество осознало, что, по сравнению с пессимистичным прогнозом конца прошлого года, реальный кризис оказался не столь глубоким, поэтому тенденции развития международных программ страхования не остановились, а только немного замедлились, и к концу этого года полностью вернутся к положительным значениям – активность предприятий возрастет.

Основываясь на том, что потенциальные российские страхователи продолжают экспансию за рубеж, хотят структурировать свои действующие программы страхования, при этом отдают предпочтение контролируемому приобретению таких программ, можно ожидать, что распространение именно централизованных международных программ будет нарастать, и в ближайшие пять лет увеличится в пределах 30–40%.