



Идеи для бизнеса

Александр Газизов
Генеральный директор,
член Совета директоров
ООО «Страховой брокер Сбербанк»,
заместитель председателя
Совета СРО «АПСБ»

ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ ЗАЩИТА КЛИЕНТА

Финансовая устойчивость страховых компаний является важнейшим условием, определяющим эффективность страховой деятельности, развитие страховой системы и повышение доверия к страховому бизнесу. В свою очередь, финансовая устойчивость определяется способностью страховщика выполнять обязательства перед страхователями независимо от внешних условий. Но выполняются ли эти обязательства? Нередки случаи, когда клиенту крайне сложно получить страховое возмещение, несмотря на то, что он добросовестно платит страховую премию, сообщает об убытках и корректно заполняет все формуляры страховщика.

Один из вариантов объяснения происходящего: «К сожалению, перестраховщик не согласовал нам этот убыток». Кто такой этот перестраховщик? Зачем он клиенту? Какое отношение он имеет к тому, что клиент заплатил страховщику «Х» страховую премию, заключил с ним договор и к нему же и обращается за страховой выплатой. Клиент в недоумении...

А происходит вот что. Нерадивый страховщик «Х» в погоне за объемом начисленной страховой премии выпустил некий нестандартный (либо просто очень крупный) договор страхования, продекларировав, что по его обязательствам отвечает уважаемая компания, например, из Мюнхена,

или из Лондона, назвав это сложным словом «перестрахование» и не предоставив клиенту никакого реального подтверждения: «Наши риски защищены облигаторно, нечего опасаться!» Но, как выяснилось при урегулировании убытка, страховщик «Х» обязан согласовать все свои решения по выплате с перестраховщиком, а условия данного нестандартного договора, к сожалению, не подпадают под действие облигаторного договора перестрахования. Сложилась ситуация — никто не виноват, но и платить никто не будет».

КАК НЕ ПОПАСТЬ В ТАКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ?

Страховые брокеры (сейчас мы говорим о страховых брокерах, имеющих лицензию, то есть подконтрольных Банку России и осуществляющих прозрачную деятельность) предоставляют услуги не только по оформлению прямых договоров страхования, но и по размещению

ответственности в перестраховании. Иными словами — страховой брокер имеет возможность проконтролировать сделку во всех ее аспектах, на всех этапах и подтвердить клиенту факт того, что риск действительно перестрахован на тех же условиях, на которых его принял прямой страховщик.

Клиент имеет возможность выставить для брокера свои требования по качеству перестраховочной защиты (например, установить требование по уровню кредитного рейтинга перестраховщика), чтобы не оказаться в ситуации, когда риски переданы в перестрахование в компании-однодневки.

А что же с ценой? При работе через страхового брокера клиент может получить детальную информацию по ценообразованию каждой сделки. Так, например, он может ознакомиться с тарификацией перестраховщиков и увидеть «чистую» стоимость риска, то есть детально понимать, кто, на каком этапе и сколько получает за свои услуги.

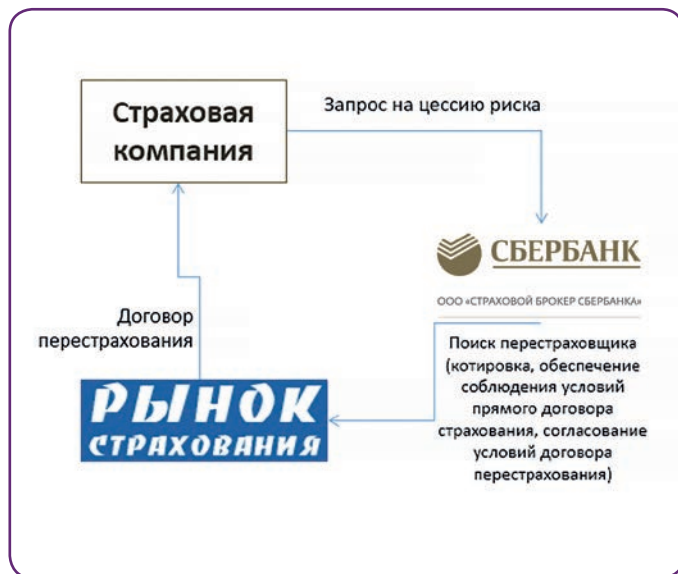
УСЛУГИ СТРАХОВОГО БРОКЕРА ДЛЯ ПЕРЕСТРАХОВАТЕЛЕЙ:

- ✓ Факультативное размещение на российском и международном рынке
- ✓ Размещение облигаторных договоров страхования
- ✓ Комплексный аутсорсинг операций по перестрахованию, в том числе фронтинг
- ✓ Разработка страховых продуктов «под ключ»

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ ПРИ ПОСРЕДНИЧЕСТВЕ СТРАХОВОГО БРОКЕРА

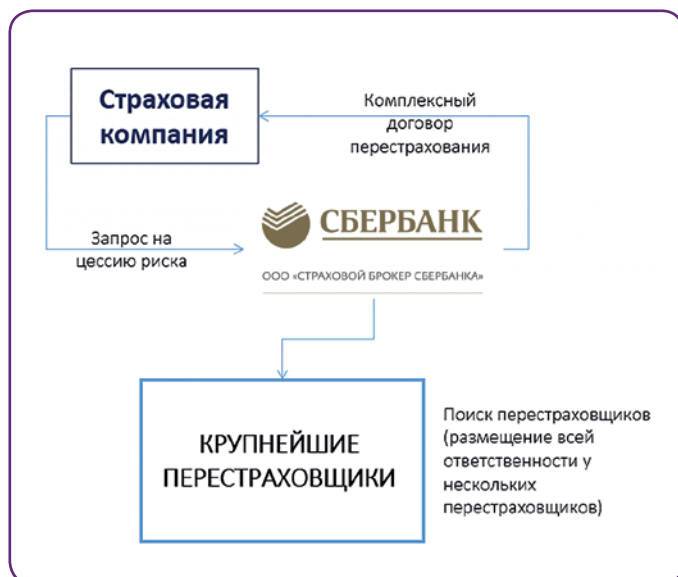
1. Размещение ответственности в перестраховании (типовые размещения)

Такое размещение предусматривает прямое взаимодействие между перестрахователем и брокером. перестрахователь обращается к брокеру с целью размещения ответственности, которая не может быть покрыта действующим облигаторным договором. Брокер проводит поиск перестраховщика с учетом риск-аппетитов перестрахователя и осуществляет заключение договора перестрахования. Как правило, данная схема предполагает размещение ответственности на локальном рынке, так как не требует большой емкости.



2. Размещение ответственности в перестраховании (нетипичные и крупные риски)

Предполагает прямое взаимодействие между перестрахователем и брокером. перестрахователь обращается к брокеру с целью размещения ответственности, которая не может быть покрыта действующим облигаторным договором. Брокер проводит поиск перестраховщиков с учетом риск-аппетитов перестрахователя и осуществляет заключение договора перестрахования. Данная схема предполагает размещение ответственности как на локальном, так и на международном рынке, т. к. требует большой емкости и гибкости условий.



3. Комплексное обслуживание риска клиента (индивидуальные решения для крупнейших клиентов)

Схема предполагает прямое взаимодействие между клиентом и брокером. Брокер проводит комплекс мероприятий по заключению как прямого договора страхования, так и одновременной цессии риска. Как правило, данная схема предполагает работу в рамках фронтинга либо обеспечения интересов акционеров компании-клиента.



ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ СО СТРАХОВЫМ БРОКЕРОМ:

- ✓ Квалифицированное размещение рисков
- ✓ Оптимизация затрат компании
- ✓ Доступ к наиболее надежным рынкам перестрахования
- ✓ Доступ к новым продуктам
- ✓ Аутсорсинг андеррайтинга

ПАРТНЕРЫ ПО ПЕРЕСТРАХОВАНИЮ



ОПРОС ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА

(Страхователей – юридических лиц):

1. Сталкивались ли вы с проблемой получения страхового возмещения по причине отказа перестраховщика?
2. Важно ли вам понимать, кто конечный держатель риска?
3. Готовы ли вы выплачивать из бюджета компании дополнительную премию за улучшенное качество перестраховочной защиты?

Присылайте ваши ответы на адрес: news@consult-cct.ru. Самые интересные кейсы будут опубликованы на сайте журнала. Кроме того, вы сможете получить консультацию в «Страховом брокере Сбербанка».

