

Риски, которых мы не ожидаем

Где необходимо подстелить ту самую пресловутую соломку?

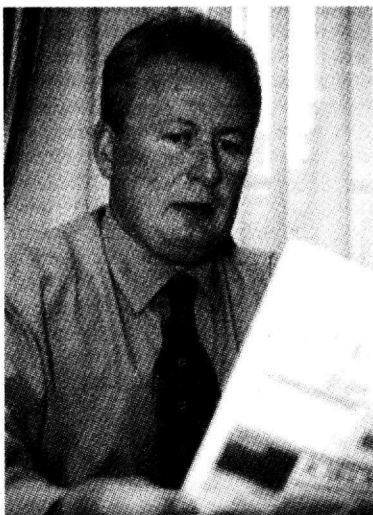
МИР ВОКРУГ НАС меняется настолько быстро, что порой мы с трудом успеваем следить за всеми изменениями. Казалось, еще вчера вся страна только и говорила, даст нам МВФ очередной кредит или не даст, а сегодня мы выкупаем собственные долги на международном рынке, не дожидаясь их погашения. Казалось бы, вчера российские предприниматели считали верхом удачи привлечь иностранный капитал для развития своего бизнеса, а сегодня отечественные банки заваливают как предприятия, так и население предложениями новых кредитных услуг, снижая процентные ставки. Всего лишь пять лет назад правительство с гордостью рапортовало о замедлении темпов падения ВВП, а сегодня вся страна работает над его удвоением к 2010 году.

Меняются технологии, финансовая система, постепенно растет благосостояние среднего россиянина и бизнеса. Однако меняются и риски, которые сопровождают каждого из нас. Каковы они, где «подстелить соломку» — ответы на эти вопросы тоже со временем изменяются.

6 декабря 1997 года грузовой самолет «Руслан» падает на жилые кварталы Иркутска. Разрушено несколько зданий, погибли 76 человек. Страховая компания «ВСК» выплачивает страховку семьям погибших членов экипажа, а также возмещение за утраченный груз. Однако ответственность авиакомпании за нанесенный ущерб Иркутску и его жителям оказывается незастрахованной. Результат — государство вынуждено выплачивать компенсации семьям погибших, предоставлять пострадавшим новое жилье, хотя все это, по идее, можно было переложить на плечи страховой компании.

Другой случай. В феврале все мы переживали за судьбу десятков людей, пострадавших во время обрушения крыши Трансвааль-парка в Москве. Около 75 процентов посетителей аквапарка оказались застрахованными от несчастного случая. Само здание также было застраховано. Страховщики выплатили почти два миллиона рублей пострадавшим и семьям погибших.

Жизнь приносит нам новые риски. Наверное, именно те люди, которые ежедневно с ними работают, как никто другой знают, где сегодня необходимо подстелить ту самую пресловутую соломку.



Наша беседа — с генеральным директором Страхового дома «ВСК» Сергеем ЦИКАЛЮКОМ. — Сергей Алексеевич, как можно полностью избежать всех рисков?

— Это невозможно.
— И все-таки...

Ну, наверное, нужно, во-первых, отказаться от всей собственности, записаться котомкой, выйти в чистое поле и там жить. Хотя все равно метеорит, например, может упасть.

— Ну, хорошо, а если без шуток. Все мы работаем, где-то живем, предприятия ведут производственную деятельность...

— Чтобы не рисковать, нужно не начинать деятельность, связанную с какими-либо рисками. Только проблема в том, что все доходы, бонусы связаны с тем, что ты рискуешь и за это их и получаешь. Может быть и так, что ты рискуешь и ничего не получаешь или получаешь только минусы. В принципе, наверное, возможны стратегии, где ты не рискуешь вообще, реализовав лишь только минимальные планы. Однако и прибыль тогда будет либо минимальная, либо отрицательная.

— Вы — страховщики — обычно в таких ситуациях говорите, что нужно страховать. Так?

— Нужно управлять рисками.

Компания ежедневно по всей стране регулирует несколько десятков страховых случаев, связанных с повреждением залогового имущества

— То есть... страховать?

— Управление рисками — более широкое понятие. Риск можно уменьшать. Например, все мы знаем, что при залоговом кредитовании банки в обязательном порядке требуют от заемщика застраховать имущество, являющееся предметом залога. Тем самым банки уменьшают свой кредитный риск. И, нужно признать, не зря. Только наша компания по всей стране ежедневно регулирует несколько десятков страховых случаев, связанных с повреждением или уничтожением залогового имущества. Причем выплаты бывают очень крупные. В 2001 году мы выплатили ижевскому филиалу Внешторгбанка 10,3 миллиона рублей за сгоревшие товарные запасы, находящиеся в залоге. А в этом году в связи с кражей залогового имущества другого банка в Ростовской области мы оплатили убытки в 21,5 миллиона рублей. Предприятие также может уменьшать риски. Это, как правило, связано с некими действиями — превентивными мероприятиями. Например, строительство дамбы в месте потенциальных затоплений, оборудование помещений системами пожаротушения, охранными системами и т. п. Подчеркиваю: это не страхование, а действия, связанные именно со снижением уровня риска. Страхование же — это передача риска. Как вы сами видите, это лишь один из элементов управления рисками, так как подходы к риску могут комбинироваться.

— В каком смысле?

— Комбинироваться как по объекту, на который распространяется риск (к примеру, предприятие может застраховать производственную линию, а цех, где она находится, оборудовать системами пожаротушения и охранной сигнализацией и само здание не страховать), так и по опасностям. Какие-то опасности принимать на себя или уменьшать, а от каких-то страховать.

— Чем тут нужно руководствоваться?

— Экономической эффективностью. Сегодня уровень рентабельности на многих предприятиях снижается. Отсюда вытекает необходимость скрупулезного управления внутренними издержками. Мы это понимаем, поэтому готовы к совершенно прагматичному диалогу с клиентом. Мы готовы, к примеру, сказать ему: «Вот тут риск минимален, его возможные последствия незначительны. Ты можешь нести его на себе, твои фонды это позволяют. А вот тут нужно ряд объектов застраховать. При этом, если ты проведешь превентивные мероприятия стоимостью в 1 рубль, то страхование будет для тебя дешевле на рубль и двадцать копеек».

— А клиенты рассуждают так же?

— Не все, к сожалению. В то же время, если еще пару лет назад о такой должности на предприятии, как риск-менеджер, никто слыхом не слыхивал, то сегодня они начали появляться. На первый наш семинар для риск-менеджеров предприятий приехали 5 человек, сегодня каждый такой семинар — это уже 10–15 специалистов.

— Что за семинары?

— Мы в Москве и в других городах проводим семинары, на которых читаем нашим клиентам курсы по риск-менеджменту.

— Дорогое обучение?

— Для клиентов участие в семинаре бесплатно.

— А для вас?

— Мы рассчитываем, что издержки будут окупаться. Не так просто в это поверить, но всегда гораздо легче найти общий язык с представителем предприятия, который в страховании разбирается не хуже тебя самого.

— То есть специалист по управлению рисками, работая он в страховой компании или же на предприятии, должен видеть, где есть риск, каков его размер, какие есть пути борьбы с ним?

— Примерно так. Например, суще-

ствуют риски, которые были всегда. Строится дом, обвалился лестничный пролет. Такой случай у нашего страхователя произошел в Тюмени. Есть риски, о которых еще 10 лет назад никто не задумывался. Например, сегодня в окрестностях практически любого города стоит настоящий «лес» из вышек операторов сотовой связи. Как правило, они ставятся на возвышенностях, и поэтому притягивают электрический разряд во время грозы. Так у нас было в Южно-Сахалинске. Уже второй раз за год прямое попадание молнии в вышку. Выплаты составили больше двух миллионов рублей. Кто должен говорить топ-менеджерам сотовой компании, что в таких-то районах грозы частые, а в таких-то редкие, там-то достаточно поставить штатный громоотвод, а вот здесь нужно обязательно застраховать? Тоже риск-менеджеры.

— Вы готовы это говорить?

— Конечно. Мы прекрасно отдаем себе отчет, что, наверное, не на каждом предприятии экономически целесообразно вводить отдельную штатную единицу риск-менеджера. Большие риски — риск-менеджер необходим. Если риски относительно невелики, можно ограничиться консультациями с внешними специалистами. Но в любом случае сначала необходимо провести аудит рисков. Собственно об этом мы сегодня и говорим.

— А сами вы рискуете?

— Мы тоже занимаемся бизнесом. Поэтому рискуем. Например, у нас, как и у многих других, «зависла» некая сумма в банке «Диалог-оптим». Но мы специально работаем с несколькими десятками кредитных учреждений, чтобы развивать совместный бизнес и по одному случаю нести минимальные риски. Хотя, естественно, подавляющую часть наших резервов мы размещаем в супернадлежащих банках — Сбербанке, ВТБ...

Бывает и так, что с застрахованным имуществом происходят такие события, о которых мы не предполагали. Например, в Карелии у нас есть хороший клиент — рыбноводческое хозяйство «Кивач», выращивающее форель. Там из-за резкого изменения погоды в садковую линию нача-

ла набиваться ледовая крошка, которая опускалась на дно. А сверху тем временем подморозило — появилась корка льда. Потом нижняя часть замерзла и начала подниматься, рыба оказалась зажата между двух слоев льда, произошел замор. Убыток хозяйства — 1,7 миллиона рублей.

— Выплатили?

— Конечно. У нашей компании есть очень четко установленное правило. Вот есть закон, есть договор страхования с неотъемлемым приложением к нему — правилами страхования. Если все в соответствии с действующим законодательством и договором — мы принципиально платим. Если нет — мы принципиально не платим. Например, клиент не прочитал договор и не знает, что если он перемещает застрахованные товарные запасы с одного склада на другой, то обязан оповестить об этом страховую компанию. Он не оповестил, а с товаром что-то случилось. Мы не можем заплатить. Вот об этом мы сегодня и говорим: риск-менеджмент на предприятии нужен, чтобы таких случаев избегать. Человек, который отвечает за работу со страховой компанией, уж вы мне поверьте, очень внимательно прочитает договор. Еще и попросит страховую компанию внести какие-нибудь корректировки.

— И вы говорите, что с такими «привередливыми» клиентами работать лучше?

— Лучше. И таких, как я уже говорил, все больше и больше. Сегодня ответственность менеджмента предприятий перед собственником повышается. Сегодня уже не нонсенс, когда наряду с формированием соцпакета для персонала топ-менеджеры интересуются возможностью страхования своей ответственности перед акционерами. Еще пару лет назад об этом и речи не шло.

Так что, сами видите, мы сегодня говорим о рисках, которых не было, или же о них не задумывались еще несколько лет назад. Поэтому мы и стремимся об этом говорить с клиентами. То есть совместными усилиями выстраивать систему управления рисками.

Беседовал
Илья
ПОКРОВСКИЙ.

