



LLOYD'S OF LONDON

*Я рад сообщить, что 2014 год стал еще одним замечательным годом для лондонского рынка.
Прибыль составила 3,2 млрд. фунтов, комбинированный коэффициент 88,1 %, доход на капитал – 14,7 %.*

Джон Нельсон



ЧТО ТАКОЕ ЛЛОЙД?

В отличие от других страховых брендов, Ллойд — это не страховая компания. Это рынок, на котором участники объединяются в виде синдикатов для страхования риска.

Большая часть бизнеса Ллойда — работает посредством подписки под риском, т.е. в одном и том же риске может участвовать более одного синдиката. Бизнес осуществляется лицом к лицу между брокерами и андеррайтерами.

Когда мы говорим о Ллойде, мы всегда говорим о двух его отдельных частях. Рынок, который состоит из множества независимых организаций, и корпорация Ллойда, созданная, собственно, чтобы контролировать этот рынок. Это две отдельные части, но далеко не независимые. Обе части работают вплотную, чтобы поддерживать высокие стандарты лондонского рынка.

Большая часть рисков на рынке размещается через брокеров, которые облегчают процесс передачи риска от клиента (держателя полиса) андеррайтеру.

Клиенты могут обсуждать свой риск с брокером, перестраховщиком и обслуживающей компанией. Андеррайтеры каждого синдиката оценивают, осуществляют андеррайтинг, обрабатывают последующие претензии в связи с таким риском.

Бизнес на лондонском рынке до сих пор осуществляется «лицом к лицу», и оживленная комната встреч андеррайтеров — это центр спокойного рынка. Структура рынка такова, что она поощряет инновации, скорость и улучшение качества, что не может не привлекать страхователей и потенциальных клиентов. Моментальный контакт с человеком, который принимает решение по риску — означает, что риск может быть размещен быстро и качественно.

Лондонский рынок — родной дом для 96 синдикатов, что обеспечивает беспрецедентную концентрацию специалистов по андеррайтингу.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Страхователь запрашивает страховое покрытие. Корпорации, организации, страховщики и так

далее со всего мира хотят защитить себя от внешних рисков. Они обращаются к брокеру и объясняют суть их потребностей. Страховой брокер может получить доступ к опыту и ресурсам Ллойд, обратившись к ллойдскому брокеру.

БРОКЕР ЛЛОЙД

Ллойдовские брокеры размещают риски клиентов на рынке Ллойд. Эти брокеры используют свои знания для переговоров со специалистами на рынке, чтобы получить конкурентные условия для своих клиентов. На данный момент есть более 200 брокерских фирм на рынке, многие из которых узкоспециализированные.

СТОРОНА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОКРЫТИЕ

Это компании, уполномоченные управляющими агентами выписывать/заключать договора страхования и другую документацию, связанную со страхованием, от имени синдиката.

ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ КОМПАНИИ

Это специализированные компании, размещающие риск, которые одобрены Ллойдом и являющиеся либо полностью дочерней структурой, либо частью холдинга.





СИНДИКАТЫ

Это группы, состоящие из одной и более организаций, которые объединились в группу для принятия риска. Они действуют на постоянной основе, хотя фактически они — годовое объединение, его члены имеют право, но не обязательство, участвовать в синдикате на следующий год.

На практике большинство синдикатов обычно поддерживаются одними и теми же владельцами капитала в течение нескольких лет. Стабильность основных владельцев капитала обеспечивает функционирование синдиката как одного единого «страхового» целого под защитой лондонского рынка.

Синдикаты предлагают индивидуальные решения, соответствующие специфике требований клиента и природе бизнеса, предлагают выбор, воплощают в себе гибкость и стремление к инновациям. Синдикаты подписывают либо весь риск целиком, либо его часть, в их состав входят андеррайтеры, профессионалы в сфере страхования, от оценки и суждения которых зависит весь рынок.

УПРАВЛЯЮЩИЕ АГЕНТЫ

Управляющий агент — это компания, созданная для управления одного или нескольких синдикатов от имени владельцев капитала. Управляющая компания занимается подбором персонала, андеррайтеров и т.п., и осуществляет ежедневную рутину управления инфраструктурой и функционированием синдиката.

Часто одна корпорация управляет и финансирует синдикат, таким образом регулируя менеджмент и управление капиталом. Для некоторых синдикатов характерны несколько разных членов, которые могут включать как частный капитал, так и корпорации — одни из которых обеспечивают менеджмент, другие — управление капиталом.

Новые синдикаты часто организовываются по схеме «под ключ», когда синдикат полностью управляется управляющим агентом от третьего лица (владельца капитала). Через некоторое время при желании владелец капитала может сменить управляющего агента на своего собственного, взяв на себя функции регулирования.



ЧЛЕНЫ ЛЛОЙДА

Предоставляют капитал для поддержания андеррайтинга синдикатов. Они включают в себя мировые крупнейшие страховые группы и компании, список которых указан на лондонской фондовой бирже, сюда также входят частные лица и общества с ограниченной ответственностью. Однако корпоративный бизнес — основной источник капитала для лондонского рынка.

КОРПОРАЦИЯ ЛЛОЙДА

Корпорация Ллойда осуществляет надзор и поддержку рынка, продвигает Ллойд по всему миру. Сюда входит определение капитала, который предоставляют члены для поддержки рынка, работа с менеджментом отстающих синдикатов, направленная на улучшение показателей, создание финансовых и регуляторных отчетов для рынка, управление и развитие мировой сети Ллойда. Развитие бренда.





С ЧЕГО ВСЁ НАЧАЛОСЬ?



В мае на очередном семинаре Оукшотт в Киеве разыграли приз — Поездка в Лондон!
Редакция журнала «Украинский Страховой клуб» решила проверить, а правда ли что победитель поедет в Лондон, или это сказки!





СЕМИНАР

Очень я расстроился, когда меня не взяли на международный семинар в Одессе.

Семинар был по морскому праву и страхованию ответственности. Проводили его Ингосстрах и самый большой тогда Клуб P&I — UK Mutual.

Давно это было, в сентябре 1984-го года.

Ну и кто б меня тогда взял, я в Ингосстрахе в отделе морского страхования к тому времени всего месяц проработал. И ничегошеньки не знал по теме.

"Весь год Остап готовился". О чем это я? Весь год я самообразовывался. Выпускник Московского финансового института по международным экономическим отношениям, я знал что-то о страховании и перестраховании. Но того не ожидал, что эти, казалось бы бумажные, оторванные от практики предметы — окажутся столь интересными. Пришлось изучить международное морское право — публичное и частное. Судоходство — от устройства судна до основ шипменеджмента.



И вот уже на будущий год в Ленинграде на Морском вокзале, ровно 30 лет назад — в сентябре 1985-го — я был допущен к переводу и даже к толкованию того, о чем говорилось на таком же семинаре.

Как это прекрасно — нести людям знания. Не теоретические — практические, которые им понадобятся в реальных ситуациях. Столкнулись суда, погибли люди, ширится нефтяное пятно на воде, ухает за борт груз здоровенных труб большого диаметра — а каковы юридические и страховые аспекты этих событий? Отвечать мы — страховщики или брокеры — должны мгновенно.

В Ингосстрахе я стал отвечать за новые и новые семинары — и за введение новых видов страхования: судов и ответственности автоперевозчиков, терминалов, ответственности экспедиторов, судовых агентов и сюрвееров.

Когда создал собственную брокерскую компанию Оукшотт в далеком 1993-м, сразу подумал — а чем мы отличается от других брокеров? Да тем, что много знаем. И готовы этими практическими знаниями делиться.



Вот и начали делиться.

И так уж вышло, что лучше всего знания наши и нашу энергию воспринимала Украина.

С 1995 мы проводим семинары по морскому праву и страхованию в Одессе.

С 2000 — в Киеве по не морскому страхованию и перестрахованию.

Конечно, география наша всегда была велика — то же самое мы делали в Алма-Ате, Москве, Питере, Риге, Клайпеде, Ташкенте. Но чтобы на постоянной основе — только в Украине. Очень мне сложно сказать, почему. Одно знаю — люблю я Украину.

Книги писать я стал как следствие наших семинаров. Одна из трех больших посвящена Одесситу.

Что это дает тем, кто слушал? Мне трудно сказать. Хотя нет, я вижу, как растет — уже вырос — профессиональный уровень наших партнеров. И судовладельцев, и страховщиков.

А нам удобней работать с людьми знающими. Мы не хотим заниматься обманом несведущих. А кроме того, знающий страхователь и страховщик — не допустят практических ошибок. Будут иметь меньше убытков.

Так что бесплатные наши усердия на семинарской ниве — сэкономили многим страхователям и страховщикам немалые деньги.

И мы этим гордимся.



2003 г.



2015 г.

ОСНОВАТЕЛИ КОМПАНИИ (1993 — 1995)



Барри Пирс, директор Лондонского офиса, стаж работы 28 лет
Barry Pierce, Director of the London office
There are no quick quotes, especially, at Lloyd's
Мгновенную котировку никто не даст, тем более в Ллойде



Самсон Аканде, финансовый менеджер / главный бухгалтер, Стаж работы в страховании 28 лет
Samson Akande, Finance Manager
Show me the money
(by Samson and Jerry Maguire)
А где же деньги?



Георгий Гришин, генеральный директор компании, стаж работы 31 год / George Grishin, Managing Director
Страхование сродни искусству. Надо взять риск и убрать всю шелуху. И любить свой предмет.
Insurance is like fine arts. You take a risk and remove all nonsense. And love your subject.

ЛОНДОНСКИЙ ОФИС ОУКШОТТ

ФУНДАМЕНТ КОМПАНИИ



Гарес Морроу, ответственный за убытки и за размещение специальных рисков. Стаж работы 14 лет
Gareth Morrow, the claims manager and special risk broker
Underwriting and placing is just the tip of the iceberg — just look at the Titanic
Андеррайтинг и размещение риска — это только верхушка айсберга. Вспомните Титаник!



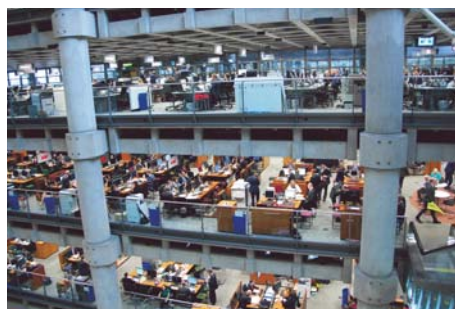
Катерина Гришина, отвечает за перестрахование грузовых и не морских рисков, стаж работы 16 лет
Katherina Grishina, Non-marine and Cargo reinsurance
Нет маленьких рисков, есть недостаток информации
There are no small risks. But we suffer from lack of info.



Алекс Манн / Alex Mann
Морской страховой брокер, стаж работы 35 лет.
Всегда есть кто-то, кто сделает это на доллар дешевле.
There is always someone somewhere who will do it for a dollar less.



МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЛЛОЙД



МНЕНИЕ 1

Сейчас есть ряд договоров, которые заключаются на факультативной основе (речь идет о страховании грузов, перевозка морем). Факультатив забирает много времени и усилий каждой стороны – каждый раз приходится одной стороне предоставлять, другой – смотреть документы по грузу, судну, проверять грузополучателей в связи с санкционной оговоркой. Облигатор, конечно, упростит эту задачу. Но и здесь есть ряд трудностей – небольшой и постоянно негарантированный объем, и конечно, вечная больная тема украинского рынка – старые суда. Убедить Лондон брать суда старше 25 лет можно только имея объем. Но чтобы получить объем, нужно страховать также и старые суда. Вот такой вот замкнутый круг. Но стороны настроены оптимистично – Лондон готов покрывать в том числе и военные риски, чего, казалось бы, в такой ситуации, как в Украине, не должно быть.

МНЕНИЕ 2

Синдикат заинтересован в украинском рынке, активно работает, смотрит риски, но андеррайтер хотел бы понимать немного больше об Украине и специфике данного рынка. Определенная осторожность выражается в том, что многие риски смотрятся на непропорциональной основе — когда компания-цедент оставляет на себе «приоритет» часть суммы, в лимите которой все убытки остаются на цеденте, что в определенной мере защищает Перестраховщика от частотных убытков и затрат на урегулирование таких частотных убытков. Для работы по пропорции лондонский рынок определенно смущают наши нескромные комиссии. Практически невозможно объяснить, что такое «комиссия» страхователю за то, что он обратился и работает именно с этой страховой компанией, особенно если это очень значительная комиссия. Несмотря на такие непривычные реалии украинского рынка, тем не менее, мы готовы смотреть украинские риски.

МНЕНИЕ 3

В отношении украинского рынка настроена несколько скептически. И вопрос не в хорошем или плохом – как у многих компаний так и у нашей есть ряд требований к договору перестрахования, факультативному, облигаторному, лучше назовем это «сделка» — в первую очередь, это премия. И требований к премии немало. Для начала, чтобы Ваш риск стал смотреть крупный рейтинговый перестраховщик, необходимо его заинтересовать «ценой вопроса», многие имеют четко установленную минимальную перестраховочную премию, например, 12 тыс. евро. Если Ваш риск потенциально будет стоить меньше этих денег, его просто не будут рассматривать – административные затраты андеррайтера, бухгалтера и прочих стоят значительно. К тому же у таких матерых перестраховщиков всегда есть выбор — возиться с Вашим малюсеньким риском или взять вот тот покрупнее, из Индии, например. И здесь выбор будет явно не в пользу небольшого риска, повлияет на это, впрочем, и тот фактор, что часто украинские компании просто не могут предоставить нужную информацию для котировки, либо даже если ее в конечном итоге соберут, «презентация» этой информации может существенно похмывать. Чем тут заинтересовать андеррайтера? Слишком часто с Вашими рисками приходится именно «возиться».



Виндзорский замок — резиденция британских монархов в городе Виндзор, графство Беркшир, Англия. На протяжении более 900 лет замок являет собой незыблемый символ монархи.



Оксфорд, столица графства Оксфордшир в Великобритании. Известен благодаря старейшему Оксфордскому университету, который дал миру около 50 Нобелевских лауреатов.



Это самое старое здание Оксфорда, построенное еще саксами в 1040 году.

Да, это правда, с Оукшотт не только в Лондон! Брокер сказал, брокер сделал!



В КАЧЕСТВЕ ПОСЛЕСЛОВИЯ

Правильно нас Александр проверил, мне понравилось.

Действительно, мы все на семинарах разговоры разговариваем, а что на самом деле?

А на самом деле, **Оукшотт — первый брокер Ллойдс с восточноевропейским происхождением.** За 327 лет существования Ллойд. А еще знаете, что важно? Мы — не громадный брокер. Значит между коллегой, отправляющим запрос из Киева или Алма-Аты, и тем, кто идет к андеррайтерам — нет посредников. Не ясно? У больших компаний как? Сидит в Восточной Европе местный брокер, получает запрос от страхователя или перестрахователя, отправляет в Лондонский офис. Его получает ответственный за регион. Определяет запрос своему коллеге. А у того — 20 похожих файлов и времени на подготовку всего — пока идет он от своего офиса к зданию Ллойд. Обычно не больше пяти минут. С учетом незнания реалий и требуемых «конкурентных условий» — нет и мотивации. Андеррайтер среди прочего оценивает риск по его презентации. По тому, насколько сам пришедший к нему брокер знает объект. У нас — знает. Есть прямая связь, есть мотивация — мы знаем людей, страны, условия и знаем, что должно сработать. Мы знаем, как оформить и представить. И это хорошо, это помогает размещать сложнейшие риски из Украины и Казахстана в Ллойд. Так что приходите к нам с самыми разными запросами. Имущество — грузы — любые виды ответственности. Не буду приукрашивать, финансово-кредитные риски сейчас вряд ли пройдут. А остальные — могут, даже военные на суше. Только готовьте свои запросы основательней — посмотрите, что мои коллеги пишут.

***До встречи в Интернете
или у входа в Ллойдс,
С уважением, Георгий и Катерина
Гришины***

