

## Безрегресный факторинг — взгляд страховщика

**М.Ю. Карякин**, ОАО «КапиталЪ Страхование», начальник Управления страхования кредитных и специальных рисков, к.э.н.

В настоящее время все больше компаний, предоставляющих услуги безрегрессного факторинга, используют кредитное страхование с целью защиты своих рисков. В данной статье речь пойдет о взаимодействии и перспективах взаимовыгодного сотрудничества между факторинговыми и страховыми компаниями.

Про российский рынок факторинга мы часто слышим, что он находится на стадии становления. Пожалуй, это вполне справедливо, если учесть тот факт, что и становление, и развитие идут весьма быстрыми темпами, что обусловлено в первую очередь значительным увеличением спроса на данный вид услуг и усовершенствованием технологий. Также необходимо отметить такой очевидный признак развития, как сотрудничество факторов и страховщиков в части профессиональных страховых услуг, предлагаемых факторам в России. Еще два года назад такой вид услуг просто отсутствовал на рынке, а сегодня для целого ряда компаний, предлагающих факторинг, страхование стало неотъемлемой частью риск-менеджмента.

Как известно, с точки зрения распределения кредитных рисков существуют два вида факторинга — с регрессом и без (рис. 1).

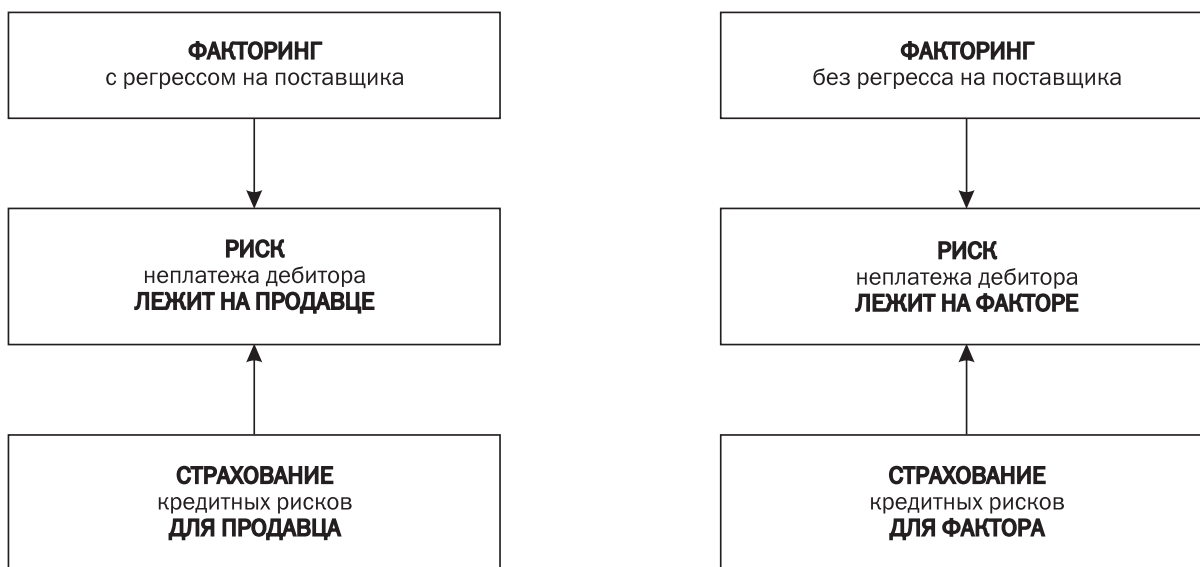
В данной статье ограничим область нашего анализа безрегресным факторингом, с одной стороны, и страхованием торговых кредитов — с другой.

Рост объемов факторинга без регресса представляет собой в том числе увеличение объема кредитных рисков, принимаемых на себя факторами. Еще раз акцентируем внима-

ние на то, что в данной статье рассматриваются кредитные риски по факторинговым операциям именно с точки зрения страхования, то есть риски возможных потерь, связанных с неплатежеспособностью покупателя.

Это крайне важный момент в силу того, что кроме кредитных рисков существует множество иных угроз, способных вызвать прямые потери у фактора. Для лучшего понимания данной проблемы необходимо ограничить область применения кредитного страхования, исключив операционные риски, риск мошенничества и пр., так как именно наличие кредитного риска покупателя и является отличительной чертой безрегрессного факторинга. При этом кредитный риск покупателя, принимаемый на себя фактором, мало чем отличается от кредитного риска, который несет на себе поставщик товаров/услуг при отсутствии факторинга.

В современном страховании под кредитным риском понимаются возможные неплатежи покупателя, возникающие при условии исполнения поставщиком товаров/услуг всех своих обязательств перед покупателем в полном объеме. В настоящее время это самое широкое определение кредитного риска, которое включает в себя риски банкрот-



**Рис. 1.** Распределение кредитных рисков при факторинге

ства покупателя, длительной просрочки платежа и даже политические риски, не позволяющие покупателю оплатить приобретенные товары/услуги.

Учитывая вышесказанное, вполне логично предположить, что фактор, осуществляющий безрегрессные операции, должен располагать собственной устойчивой системой управления данными кредитными рисками. Такая система должна включать в себя следующие основные блоки:

- 1) оценка кредитных рисков (на этапе согласования объема финансирования);
- 2) мониторинг акцептованных рисков (в течение всего срока финансирования);
- 3) взыскание долгов.

Каждый из указанных блоков предполагает мощное информационное и правовое обеспечение, равно как и наличие профессиональных кадров.

Общеизвестно, что в России есть несколько вполне успешных примеров создания специализированных факторинговых компаний. Опираясь на собственный практический опыт, позволим себе ряд критических замечаний по этому поводу.

На наш взгляд, даже самая эффективная система управления кредитными рисками не может позволить фактору быть полностью уверенным в стабильности (с точки зрения рисков) принятого от клиентов кредитного портфеля.

Приведем несколько причин.

1. Внутренняя система кредитного менеджмента гарантирует определенную степень устойчивости портфеля только в том случае, когда сам портфель кредитных рисков настолько велик и (в идеале) однороден, что к нему можно применять статистические методы оценки. В противном случае существует опасность сильной концентрации рисков в одной отрасли/на одну группу покупателей.

2. Фактор, работающий в одной стране и преимущественно с финансированием торговых операций внутри этой страны, подвергает себя риску зависимости от экономических циклов данной страны и соответственно возможности концентрации потерь (так называемый катастрофический убыток) в случае рецессии или экономического спада в стране или регионе.

## > практика факторинговой деятельности

3. В настоящее время в России отсутствует эффективная система доступа заинтересованных лиц (факторов, страховщиков) к общей базе данных, содержащей негативную информацию об опыте работы с теми или иными покупателями (структура кредитных бюро развивается очень медленно, и не каждое кредитное бюро готово обнародовать (предоставить) полную информацию о том или ином клиенте).

Принимая во внимание данные глобальные риски, равно как и специфику самой задачи построения внутренней системы управления кредитными рисками по факторинговым операциям, в последние год-два многие факторы обратились к страхованию, благодаря которому получили ряд преимуществ:

- > возможность принимать на финансирование портфели с более широким спектром дебиторов;
- > возможность предоставления клиентам факторинговых услуг с более высокими лимитами на одного дебитора;
- > ограничение кредитных рисков факторингового портфеля;
- > минимизация работы по оценке и мониторингу платежеспособности дебиторов.

Преимущества вполне очевидны, и развитие факторинга со страхованием выглядит вполне логично, особенно если учитывать соответствующий мировой опыт. Несомненно, стоит уделить особое внимание вопросу о том, что же предлагают кредитные страховщики фактору. Как мы уже отмечали ранее, основная, но далеко не единственная задача

страховщика состоит в компенсации фактору прямых потерь, связанных с неоплатой долгов покупателями. Помимо этого квалифицированный кредитный страховщик для достижения успеха и предоставления профессионального сервиса факторам обязан фактически оказать услуги кредитного менеджмента дополнительно к компенсации убытков (рис. 2).

На практике это означает, что работа с кредитными рисками в процессе страхования для фактора должна выглядеть следующим образом.

На первоначальном этапе страховщику необходимо оценить степень риска по каждому из покупателей, принятых на финансирование фактором, и установить на каждого так называемый кредитный лимит. Для выполнения этой задачи страховой компании требуется доступ к обширной базе данных, содержащей публичную информацию о покупателе (регистрационные данные, акционерные связи, история менеджмента, направления деятельности, финансовая отчетность и пр.). Кроме того, опытный страховщик должен аккумулировать у себя информацию о неплатежах, которые могли иметь место ранее у данного покупателя или связанных с ним лиц.

В период действия договора финансирования страховщик должен периодически проводить мониторинг установленных лимитов. Как правило, мониторинг осуществляется на основании собираемой самим страховщиком информации по мере получения



Рис. 2. Основные этапы работы с рисками в процессе страхования фактора

соответствующих данных от фактора. Данная функция называется — «предупреждение возможных потерь». На этом этапе основная задача страховщика заключается в своевременном реагировании на негативные изменения в деятельности и финансовом состоянии покупателя, что должно приводить к приостановлению или прекращению страхования и финансирования.

Важно отметить, что у страховой компании наличествует явное преимущество, связанное с тем, что информация поступает не только от одного фактора или поставщика товаров, а от целого ряда компаний, что помогает наиболее полно и оперативно реагировать на возможные проблемы у покупателя.

Наконец, нельзя даже предположить, что качественные оценка и мониторинг рисков могут гарантировать отсутствие потерь, — в противном случае не было бы страхования. Соответственно следующая задача страховщика — своевременно возместить убытки фактора, заключающиеся в просроченных долгах покупателей перед ним.

На практике это самый важный элемент всего страхования, так как именно в оплате страхового возмещения проявляется материальный эффект от страхования. В результате к страховщику предъявляются высокие требования в части возможности своевременного возмещения, причем немаловажную роль на данном этапе играет качество перестраховочной защиты.

Как правило, процесс страхования не заканчивается в момент выплаты возмещения. После выплаты страховая компания (а «продвинутый» страховщик — уже на этапе возникновения просрочки платежа) должна взять на себя работу по взысканию долга с покупателя. Как показывает практика, это достаточно длительный и сложный процесс, не всегда гарантирующий положительный результат, и тем не менее он является

значимой составляющей сервиса страховых услуг.

Все перечисленные выше этапы работы страховой компании в процессе страхования фактора позволяют минимизировать трудовые и финансовые затраты фактора.

В целом можно сказать, что так должен выглядеть «идеальный» процесс взаимодействия фактора и страховщика в части управления кредитными рисками. Несомненно, нами изложено лишь общее описание основных этапов работы страховой компании, за которым стоит множество важных деталей, обеспечивающих качественные показатели страхования. Под качественными показателями понимаются скорость оценки и своевременность мониторинга рисков фактора, способность страховщика своевременно реагировать на потребности фактора, возможность страхования рисков по покупателям, находящимся в любой точке страны или мира, и пр.

Отдельно необходимо подчеркнуть, что страховщик должен быть готов к адаптации своих процедур к специфическим бизнес-процессам каждого фактора. За этой простотой на первый взгляд идей стоит главным образом знание страховщиком своей профессии — собственно страхования. Но в то же время работа с клиентом, который сам специализируется в области финансов, дополнительно требует от страховой компании детального понимания особенностей и специфики факторингового бизнеса.

В завершение описания страховых процедур хотелось бы еще раз акцентировать внимание на вопросе перестрахования. По нашему опыту потребности факторов в страховой защите нередко выражаются в довольно крупных суммах кредитных лимитов на покупателей. Следовательно, фактор несет на себе и должен контролировать риск концентрации убытков у страховщика.

## > практика факторинговой деятельности

Для снижения данного риска мировой практикой уже давно выработана адекватная защита в форме перестрахования. Соответственно качество перестрахования (его тип, объем защиты, кредитоспособность перестраховщиков) является ключевым элементом обеспечения стабильности страхового покрытия для фактора. Объем перестрахования представляет собой критически важный элемент емкости страхования, иными словами — способности страховщика защитить крупные риски.

Наконец, необходимо обратить внимание на существующий опыт отечественного страхового рынка. Как свидетельствует анализ рынка в 2006–2007 годах, одной из важных характеристик сегодняшнего рынка можно считать рост объемов и доли безрегрессного факторинга. По нашему мнению, это является результатом следующих тенденций:

- > повышения требований клиентов факторинговых компаний в части предоставляемого сервиса и объема услуг;

- > наблюдаемой во многих случаях концентрации рисков у клиентов, в особенности — странового, заставляющей уделять большее внимание защите от кредитных рисков;

- > активного перехода многих международных компаний к системе продаж на российском рынке напрямую через локальные дочерние компании и соответственно по-

требности в финансировании через местные институты.

Активное развитие в последнее время страхового сегмента еще раз подтверждает, что сегодня российский страховой рынок вполне способен предоставить адекватный ряд услуг, отвечая на потребности факторов в части защиты кредитных рисков.

Как и во многих других отраслях, кредитное страхование в нашей стране развивается в соответствии с логикой и тенденциями международного рынка. 2007 год стал для страховых компаний периодом качественных изменений. Это обусловлено тем, что все три мировых лидера кредитного страхования — Coface, EulerHermes и Atradius — определили для себя стратегических партнеров в нашей стране. Это означает, что в России на сегодняшний день уже существует объективная возможность, в том числе и для фактора, приобрести страховую защиту кредитных рисков, соответствующую принятым в международной практике стандартам.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что, на наш взгляд, перспектива страхования кредитов в Российской Федерации заключается, с одной стороны, в сближении предложений страховщиков с потребностями факторов (с учетом рыночных и законодательных ограничений), а с другой стороны, в повышении качества обслуживания. **R**