

**БРОКЕРС™** приглашает к сотрудничеству  
страховой советник

**Страховых агентов**

- ✓ Выплата КВ в день сдачи
- ✓ 47 страховых компаний
- ✓ 329 агентов уже с нами

**Партнеров в регионах (франчайзинг)**

- ✓ Гарантия потока клиентов
- ✓ Конверсия в продажу 75%
- ✓ Доход от 200 000 рублей

**ЗВОНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС: 8(843) 2-111-111**

**БРОКЕРС.РФ      БРОКЕРС-ФРАНШИЗА.РФ**

*«Информация и ее распространение – это основа страхового бизнеса».*  
Джон Джулиус Ангерштейн, первый председатель комитета Ллойда

# СТРАХОВАЯ NEW Газета

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

## АДЖАСТЕРЫ: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС ССЗА

Ранее известная узкому кругу специалистов профессия аджастера в настоящее время уверенно заявила о себе на российском рынке услуг, как востребованная и перспективная. Наши собеседники - заместитель генерального директора ГК «РусСюрвей», управляющий директор ССЗА Павел Шапцев и директор по развитию ГК «РусСюрвей» Павел Баныкин, подробно рассказывают о специфике и значении деятельности аджастеров в страховой отрасли, стратегии развития аджастинга и о многом другом, позволяющем утверждать, что бизнес аджастеров находится в тренде.

Роль аджастеров в современном мире напрямую связана с ростом спроса на услуги внешних экспертов, чей многогранный опыт как в отдельных отраслях знаний, так и в страховании помогает оптимизировать процедуру урегулирования убытков и для страховщиков, и для страхователей.

Дело в том, что профессия аджастера, которая на протяжении многих лет развивалась за рубежом, наконец, начала получать своё признание на российском страховом рынке. Страховщикам или страхователям стало удобнее обращаться в проверенную компанию, нежели осуществлять поиск новых партнеров, объяснять, что им и для каких целей необходимо сделать. Пришедший в наш профессиональный сленг термин «аджастинг» - это выполнение части функций участников страхового рынка по расследованию страховых случаев на независимой основе. Заключение страховых аджастеров содержит внешнее (непредвзятое) мнение и являются документом, который содержит результаты проведенного страхового расследования в отношении произошедшего события, имеющего признаки страхового случая, и, в случае необходимости, анализ страхового покрытия и расчёт размера убытка, подлежащего возмещению в соответствии с условиями страхования. Всё чаще аджастерские отчёты становятся основой для принятия компетентного решения в российских судах. Но останавливаться на достигнутом рано, и мы продолжим нашу работу по изменению законодательства и признанию нашей профессии в полной мере.



На фото слева направо: Павел Баныкин и Павел Шапцев

Если рассматривать нашу деятельность в современной системе координат ведения бизнеса, то очевидно, что во времена непрекращающегося мирового финансового кризиса и оптимизации расходов в корпоративном сегменте одним из существенных критериев, определяющих успешное решение возникающих проблем, является использование компетентных и, самое главное, опытных аджастеров, которые могут выполнять работу быстро, качественно и следовать международным стандартам качества. Таким образом, оказывая качественные и клиентоориентированный сервис, аджастеры способствуют поддержанию качества бизнеса на высоком уровне.

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

В силу большой палитры предлагаемых нами услуг (лосс-аджастинг по крупным и катастрофическим убыткам по имущественным видам страхования, сюрвей и оценка ущерба имущества для малого и среднего бизнеса, оценка ущерба имущества физических лиц, строительная экспертиза, морская и грузовой сюрвей, оценка ущерба по спецтехнике, экспертиза подвижного железнодорожного транспорта, бухгалтерская экспертиза, пожарно-техническая экспертиза, оценка стоимости имущества и активов, предстраховые осмотры имущества и инженерная оценка рисков, судебные экспертизы, внешнее администрирование претензий) к нам обращаются как представители крупного, среднего и малого бизнеса, так и рядовые граждане.

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

Поэтому было бы правильнее, по нашему мнению, говорить не о качественных изменениях, а новых тенденциях, которые направлены на удержание качества и высоких стандартов. К таковым мы можем отнести событие апреля 2017 года – это создание Союза страховых экспертов и аджастеров, в состав которого на данный момент вошли ведущие игроки аджастерского рынка международного уровня – это компании ООО «Мэтьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», ЗАО «Канингем Линдсей Раша», Группа компаний РусСюрвей® (представительство Crawford & Company в России).

**ИЗ ПЕРВЫХ РУК**

## СОЗДАНИЕ СРО НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ УСПЕШНО ЗАВЕРШЕНО

До 3 июня все компании были обязаны стать членами саморегулируемой организации на базе Всероссийского союза страховщиков. На вопросы о том, что теперь ожидает участников рынка, к чему готовиться и ждать ли ужесточения контроля, отвечает президент ВСС Игорь Юргенс.

**- Игорь Юрьевич, можно ли говорить о том, что численный состав СРО сформирован, все ли участники рынка вступили в ВСС?**

- ВСС зафиксировал, что подавляющее большинство компаний исполнили свою обязанность по вступлению в Союз, в результате его членами стали 238 организаций. Мы видим, что все системно значимые, крупные и небольшие ответственные компании подошли к этому вопросу серьезно.

**- Какие меры регулятивного характера вы будете разрабатывать? Какие стандарты работы и контроль получат рынок?**

- Следование стандартам ВСС становится обязательным для всех членов объединения. СРО пока делегировано не так много регулятивных полномочий. Будет несколько базовых стандартов, которые нужно выполнять по закону,

**- Регулятор сейчас больше внимание уделяет вступлению в ВСС?**

- Согласно закону, необходимо наличие следующих базовых стандартов: корпоративного управления; внутреннего контроля; защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций; совершения операций на финансовом рынке.

**- Регулятор сейчас больше внимание уделяет вступлению в ВСС?**

- Согласно закону, необходимо наличие следующих базовых стандартов: корпоративного управления; внутреннего контроля; защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций; совершения операций на финансовом рынке.

**- Какими критериями вы будете руководствоваться при выборе аджастера?**

- Основные критерии для выбора аджастера примерно такие же, как и у любой другой сервисной компании:

- компания должна иметь признанный профессиональным сообществом (российскими и зарубежными клиентами) бренд;
- скорость и эффективность выполнения поставленных заказчиком задач;
- экономическая целесообразность;
- территориальное покрытие для осуществления выездов и проведения осмотров;
- наличие профильных специалистов в штате компании;
- возможности оперативного привлечения внешних специализированных экспертов и др.

**- В чем заключается стратегия развития компании РусСюрвей®?**

- В том, чтобы развивать все существующие направления деятельности параллельно, для того чтобы у нас был диверсифицированный портфель заказов, поскольку крупные и катастрофические убытки случаются нерегулярно. В наших компаниях работает много специалистов разного профиля деятельности, что позволяет нам брать в работу заказы разного типа и уровня сложности. Мы стараемся развивать индивидуальный подход к каждому клиенту.

**- Каким образом вы планируете расширять географию деятельности?**

- Мы активно развиваем направления деятельности по работе с массовым сегментом – это обработка небольших убытков малой и средней сложности. Хотя на практике именно не крупные убытки порой требуют дополнительного внимания и усердия.

**- Каким образом вы планируете расширять географию деятельности?**

- Мы активно развиваем направления деятельности параллельно, для того чтобы у нас был диверсифицированный портфель заказов, поскольку крупные и катастрофические убытки случаются нерегулярно. В наших компаниях работает много специалистов разного профиля деятельности, что позволяет нам брать в работу заказы разного типа и уровня сложности. Мы стараемся развивать индивидуальный подход к каждому клиенту.

**АКТУАЛЬНО**

## Финансовое просвещение - ключ для развития страхового рынка

В последние несколько лет национальный рынок страхования переживает период поиска точек роста и дальнейшего развития. По некоторым сегментам отрасли есть довольно существенные успехи. Нельзя не отметить опережающее

развитие рынка по страхованию жизни. Ежегодный прирост сборов от 20 до 66% в существующих экономических условиях действительно очень приличный показатель, и без такой динамики совокупные показатели рынка были бы куда скромнее. Но

если оценивать уровень проникновения страховой отрасли в совокупном ВВП, то он продолжает оставаться на очень низком уровне относительно показателей других экономик.



Беседовала Алла БЕЛЯЕВА

Окончание на 2-й стр.

**НОВОВВЕДЕНИЯ**

## БЕЗОПАСНОСТЬ НУЖНО ОТДЕЛИТЬ ОТ БИЗНЕСА

В правительстве РФ идёт разработка изменений в законодательство, связанных с проведением техосмотра. Но в той или иной мере они коснутся и деятельности страховых компаний, оформляющих полисы ОСАГО только при наличии карты ТО. О том, когда и какими будут нововведения, редакция рассказала наш постоянный эксперт Марат Ярмиев, генеральный директор АО «Таттехконтроль».



Марат Фаритович, Вас пригласили в рабочую группу по изменению законодательства в области технического осмотра. В связи с чем назрели изменения?

«отрывают голову» одному лжеоператору, а вместо него появляются несколько новых. Мошенники крадут логины и пароли других операторов, взламывая компьютерные системы. А по ним оформляются карты ТО. При этом ничего не стоит аккредитовать новый «левый» пункт осмотра. Ведь выездных проверок практически нет. Недавний пример. Нам позвонили из РСА, попросили проверить адрес новой станции. На месте ничего не оказалось. Когда приехали из Союза, обнаружили пункт с новым оборудованием, там инспекторы заверили: точка только открылась, и ни одного автомобиля ещё не обслужили. При этом единая база данных показала, что здесь количество выписанных карт перевалило уже за 5000. Оборудование на другой день исчезло. Я же считаю, что без подключения правоохранительных органов вопрос не решится.

«отрывают голову» одному лжеоператору, а вместо него появляются несколько новых. Мошенники крадут логины и пароли других операторов, взламывая компьютерные системы. А по ним оформляются карты ТО. При этом ничего не стоит аккредитовать новый «левый» пункт осмотра. Ведь выездных проверок практически нет. Недавний пример. Нам позвонили из РСА, попросили проверить адрес новой станции. На месте ничего не оказалось. Когда приехали из Союза, обнаружили пункт с новым оборудованием, там инспекторы заверили: точка только открылась, и ни одного автомобиля ещё не обслужили. При этом единая база данных показала, что здесь количество выписанных карт перевалило уже за 5000. Оборудование на другой день исчезло. Я же считаю, что без подключения правоохранительных органов вопрос не решится.

«отрывают голову» одному лжеоператору, а вместо него появляются несколько новых. Мошенники крадут логины и пароли других операторов, взламывая компьютерные системы. А по ним оформляются карты ТО. При этом ничего не стоит аккредитовать новый «левый» пункт осмотра. Ведь выездных проверок практически нет. Недавний пример. Нам позвонили из РСА, попросили проверить адрес новой станции. На месте ничего не оказалось. Когда приехали из Союза, обнаружили пункт с новым оборудованием, там инспекторы заверили: точка только открылась, и ни одного автомобиля ещё не обслужили. При этом единая база данных показала, что здесь количество выписанных карт перевалило уже за 5000. Оборудование на другой день исчезло. Я же считаю, что без подключения правоохранительных органов вопрос не решится.

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

**- Но ведь одними карательными мерами не обойтись?**

- Конечно. Здесь нужен комплекс системных и последовательных шагов. В первую очередь изменение в КоАП РФ для усиления ответственности за езду без ТО. Мы внесли предложение в рабочую группу, и в законопроект включен пункт о введении, вернее, о возврате статьи в КоАП об ответственности владель-

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

АДЖАСТЕРЫ: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС

Окончание. Начало на 1-й стр.

В настоящее время мы успешно зарекомендовали себя на рынке как эксперты, работающие по ущербу, причиненному движимому и недвижимому имуществу физических лиц. В перспективе мы планируем также выполнение инспекций и оценки ущерба при страховании жилья от чрезвычайных ситуаций. Стоит отметить, что недавно наши коллеги из Crawford & Compary приобрели компанию WeGoLook, которая предлагает всем желающим статью в работе с помощью мобильного приложения. Если человек решает стать участником партнерской программы WeGoLook, он устанавливает на свой смартфон мобильное приложение. В том случае, если этот человек оказывается поблизости от какого-либо происшествия, он получает запрос через него на проведение осмотра, фотосъемки и т.п. Затем незамедлительно отправляет результаты осмотра в информационный центр, который аккумулирует информацию, и позволяет ее использовать для оперативного написания отчета по событию. Таким образом, работа через мобильное приложение позволяет оптимизировать финансовые и временные затраты при работе с розничными («потокowymi») убытками и быстро получать актуальную информацию с места событий.

На данном примере видно, что крупные аджастерские компании стали развивать инструмент для урегулирования убытков практически в онлайн-режиме для любых видов убытков и становятся более клиентоориентированными.

Безусловно, мы также пристально смотрим и анализируем перспективы и возможные варианты внедрения новых продуктов на

российском рынке, включая урегулирование убытков по страхованию кибер-рисков. По данному направлению мы регулярно общаемся с нашими коллегами из Crawford & Compary и получаем от них информацию о том, как это работает за рубежом. Вместе с тем, мы стараемся довольно аккуратно подходить к работе по новым страховым продуктам, чтобы у нас была возможность предложить российскому рынку адаптированные методы и урегулировать убытков по так называемой «экзотике», включая урегулирование убытков по страхованию кибер-рисков. Мы полагаем, что должно пройти чуть больше времени и должна быть учтена специфика работы на российском страховом рынке, чтобы подобные услуги стали пользоваться устойчивым спросом.

С учетом имеющихся пожеланий нами была выделена в отдельное направление услуга по проведению инспекции и расчету ущерба в отношении специальной, строительной техники. Для этих целей мы пригласили на работу в наши компании специалистов (профильных) экспертов.

В настоящий момент у нас вырос спрос по направлению судебной экспертизы; мы успешно развиваем строительную-техническую экспертизу, бухгалтерскую и пожарно-техническую экспертизу. Независимые и судебные экспертизы выполняются в соответствии с требованиями Федерального закона № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» компетентными, квалифицированными и опытными штатными экспертами, имеющими допуски, а также соответствующие членства в СРО, которые необходимы для проведения

экспертиз.

Если же вернуться к работе по урегулированию крупных убытков в корпоративном сегменте, то здесь, пожалуй, все более-менее стабильно – мы ориентируемся на работу с убытками в строительстве, торговле, на транспорте, в энергетике и, в частности, нефтегазовой отрасли, по международным программам страхования корпоративных клиентов.

Для каких целей был создан Союз независимых экспертов и аджастеров? Какие задачи решает это объединение?

Работа НАСА, из состава которой мы вышли в конце прошлого года, была направлена на то, чтобы сформировать цивилизованное представление о рынке услуг независимых страховых экспертов, актуализировать профессию, аккумулировать знания, опыт, требования. Значительная часть подготовительной работы была выполнена, и теперь пришло время реализовать следующий этап развития нашей профессии в обновленном формате – Союза страховых экспертов и аджастеров (ССЭА).

Аджастерские компании, представляющие известные в мире бренды Crawford, Cunningham Lindsey, Matthews Daniel, заручились поддержкой зарубежных штаб-квартир и приняли решение о необходимости создания новой организации. Значительный опыт работы специалистов «Канингэм Линдсей Раша», «Мэттьюс Дэниел Интернэшнл (Рус)», РусСюрвейер (представители Crawford® в России) на российском рынке позволяют направить наши усилия на совершенствование существующих профессиональных стандартов в области урегулирования убытков и экспертизы. Совместно с ведущими российскими профильными

вузами мы примем участие в разработке образовательных программ, проведении тематических семинаров и конференций. В этом году мы уже провели на уровне нашей компании несколько онлайн-семинаров (вебинаров) и планируем развить этот опыт на площадке ССЭА в дальнейшем.

Кроме этого, по запросу иностранных страховщиков и перестраховщиков мы планируем сформировать центр проверки и рецензирования отчетов, подготовленных российскими компаниями, на предмет соблюдения необходимых требований и поставленного технического задания. Также на базе Союза мы будем проводить консультационную работу, направленную на досудебное урегулирование споров по убыткам.

В числе приоритетных задач – формирование пула специалистов – узкоспециализированных экспертов, юристов, лабораторий, которые будут закрывать практически все вопросы, возникающие в ходе урегулирования убытков.

Наша глобальная задача – создание основы и последующее формирование страхового третейского суда, в который можно будет перенести разрешение большей части страховых споров. Это разгрузит арбитражные суды, ускорит сроки рассмотрения дел и исключит их дальнейший пересмотр. Но для этого необходима поддержка со стороны страховщиков, которые должны будут указывать в договорах страхования страховой третейский суд в качестве основного арбитра по разрешению споров.

Планы амбициозные, но мы будем стараться их реализовать, поскольку есть необходимый опыт и энтузиазм!

Беседовала Алевтина СОРОКИНА

ИТОГИ

ЗАКОНУ ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ЦЕССИИ - 1 ГОД

Год назад 3 июля Президентом РФ был подписан Закон об обязательной 10-процентной цессии и создании национального перестраховщика - РНПК. Что компании удалось сделать с момента создания, что не получилось, над чем предстоит работать? Об этом главному редактору РНИАИ «Страховая газета new» Алле БЕЛЯЕВОЙ рассказал Президент РНПК Николай ГАЛУШИН.



Начну не как положено с позитива, а с констатации того, чего за прошедший период достичь не удалось. Не получилось «любить с первого взгляда» с российским страховым рынком. Российские компании еще на стадии подготовки законопроекта выступали против конструкции закона, в которой он был в итоге принят. Рынок отвергал идею об обязательной цессии, ему нужна была просто перестраховочная компания, которая решала бы проблемы санкционного бизнеса в России. Впрочем, и эту «проблему» к моменту принятия закона страховщики уже решили. Правда, найденное решение защищало страховые компании, но не обеспечивало полноценной защиты интересов санкционного бизнеса страны. Санкционные клиенты стали получать лимитированное покрытие – лимиты соответствовали возможностям по перестрахованию этих рисков на внутреннем рынке РФ и за ее пределами у страховщиков в странах, которые не присоединились к режиму санкций. Появление РНПК позволило полностью решить задачу защиты имущественных интересов российского бизнеса, попавшего под режим международных ограничений. Особенно после предоставления Банком России «материнской гарантии» - подтверждения доплатившего компании в случае наступления убытка по договору перестрахования в отношении санкционного бизнеса. Согласно чему, компания примет на себя обязательства сверх расчетной величины собственного удержания.

В отношении несанкционного бизнеса российский рынок вообще отвергал идею обязательной цессии, аргументируя тем, что в отношении части размещаемого в перестраховании риска страховая компания лишается возможности самостоятельного принятия решения о выборе партнеров, так как законом предусмотрена обязанность передавать договор в размере не менее 10% в перестрахование в РНПК. Между тем, сама модель закона и требований по обязательной цессии, которая им установлена, финансовые интересы российских компаний не затрагивает. Если риск не перестраховывается, то и обязанности передавать его в РНПК не возникает. Если же страховщик принимает решение по размещению риска в перестрахование, то фактически в список перестраховщиков добавляется еще один – РНПК, который в части 10% участия в риске получает риск на тех же условиях, как и другие перестраховщики. Это означает, что в карман российских страховщиков РНПК не заглядывает. В отличие от международных перестраховщиков, доля которых на рынке исходящего перестрахования растет с каждым годом, составив в прошлом году уже 85% от всех объемов премии, передаваемой в перестрахование.

Появление РНПК и обязательной цессии снижает долю в первую очередь международных перестраховщиков. Реакцию рынка мы при этом наблюдаем достаточно странную. Приведу пример. Одна компания испытывала трудности с размещением в перестрахование запуска ракеты космического аппарата после неудачно произведенного предыдущего. Нам предложили долю намного больше 10%. Все прошло благополучно, но при перестраховании следующего запуска страховщик долю РНПК сократил в пользу международных компаний. Это странно, ведь национальная перестраховочная компания была создана для поддержки имущественных

интересов российских страхователей и страховщиков, компания капитализирована, мы не заинтересованы в том, чтобы участие РНПК в рисках ограничивалось 10%. В тех случаях, когда у российской страховой компании возникает потребность в размещении более существенных долей, чем 10%, РНПК готова предоставить емкость под размещение любого риска. Здесь надо сделать существенное дополнение. Как любая страховая компания, мы ориентируемся на качество риска, на достаточность предоставляемой информации и на предлагаемую в перестраховании цену за риск. Наши андеррайтеры готовы оказывать методологическую поддержку российским компаниям, предоставляя котировки и условия страхования, так как мы настроены на тесный и взаимовыгодный союз на долгие годы.

В момент создания РНПК все страховщики говорили о двух существующих «неопределенностях» - скорости реакции РНПК на запросы и скорости урегулирования убытков. Сегодня я могу констатировать, что компания оперативно обрабатывает поступающие запросы. А те убытки, которые были заявлены в компанию (с начала 2017 года заявлено уже более 100 убытков на общую сумму около 100 млн руб.), оперативно оплачиваются после предоставления пакета документов.

За период с начала деятельности компании есть несколько успехов, о которых не стыдно говорить. Например, мы запустили полноценный сайт компании с обширным аналитическим разделом, причем информация актуализируется не только на русском языке, сайт поддерживается на английском и китайском языках. Наблюдательный совет одобрил стратегию развития компании на период 2017-2021 гг., мы получили рейтинг АКРА на уровне AAA и рейтинговое агентство Fitch Ratings на уровне BBB- (стабильный). В компании появилось подразделение по развитию бизнеса, функционалом

которого является привлечение бизнеса с нероссийского рынка, создана эффективная и профессиональная команда, у нас хороший, гостеприимный офис. В настоящее время компания работает над выбором стратегического ИТ-решения, которое должно быть реализовано с начала 2018 года. Оно должно позволить строить еще более оперативную связь с рынком, качественно управлять портфелем, создавать аналитические отчеты, корректировать андеррайтерскую политику в целом на рынке в зависимости от убыточности по сегментам рынка, позволить расти и развиваться.

Компания обладает уникальным капиталом и уникальной структурой инвестиционного портфеля, который радикально отличается от инвестиционного портфеля российских компаний. На сегодня более 99% всех активов компании размещено в ценные бумаги (государственные и корпоративные) разной дюрацией. Принята инвестиционная политика компании, одобрены инвестиционные декларации, ориентированные на разные части инвестиционного портфеля компании и имеющие разный аппетит к риску.

Создающаяся система корпоративного управления, несмотря на то, что у нас сейчас фактически есть единственный акционер, ориентирована на построение модели управления, соответствующей лучшим практикам публичных компаний. У РНПК активный состав Наблюдательного совета, при нем созданы и постоянно работают комитеты.

РНПК все еще находится в стадии становления, но вся команда, акционер заинтересованы в создании высокоэффективной перестраховочной компании, которая не будет ограничиваться исключительно внутренним рынком РФ, а со временем станет глобальным игроком. Мы ориентированы на достижение этих целей. Это интересная и амбициозная задача!

АКТУАЛЬНО ФИНАНСОВОЕ ПРОСВЕЩЕНИЕ - КЛЮЧ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Окончание. Начало на 1-й стр.

Так, по итогам 2016 года объем сборов страховых премий в РФ составил лишь 1,34% от ВВП, в составе которого переживающее бурный рост премий страхования жизни составляет всего 0,25%, что является одним из самых низких мировых показателей.

В пору низкого притока капитала в страну накопительно-инвестиционные страховые продукты играют важную роль по наполнению экономики ресурсами. Но все же для повышения уровня проникновения страховой отрасли в национальный валовой продукт необходимо существенно повысить интерес граждан и предпринимательского сообщества к страхованию через регулярные информационно-просветительские мероприятия. Главным стимулом к покупке страховки будет только собственное осознание потребителя в целесообразности и необходимости этой операции.

Современная история развития страхового рынка делится на две части: до и после введения массового обязательного страхования. Именно с введением обязательной автогражданки многие страховщики и государство связывали надежды на восстановление популярности страхования в стране. Но, к сожалению, этот сценарий сработал не так, как ожидалось, а в недавний период так называемого «навязывания» даже импорт отношение потребителей к страховым услугам.

Анализируя уровень низкого доверия населения и предпринимательского сообщества к страхованию, многие выделяют две причины. Первое: недоверие к предлагаемым страховым продуктам, которые могут содержать множество юридически законспирированных причин для отказа в выплате страхового возмещения, и трудоемкий процесс получения возмещения, второе - недоверие к гарантиям платежеспособности стра-

ховщика. Если посмотреть на эти две проблемы с высоты произошедших в последнее время изменений, то вроде бы мы уже давно должны были это все преодолеть. За последние три года в результате активных надзорных мероприятий регулятора рынок покинуло множество неплатежеспособных компаний, заработал механизм поведенческого надзора.

Но стоит понимать, что потребителю более восприимчив к негативу, чем к быстрому восприятию позитивных сдвигов на национальном рынке страхования в части его регулирования и повышения корпоративной культуры. И в этой области страховому сообществу предстоит проделать огромную работу, для того, чтобы поднять авторитет отрасли, включить в сознание граждан и предпринимателей необходимость оценивать свои личные и имущественные риски и активно пользоваться инструментами страховой защиты.

Рынок уже несколько лет ждет закона о страховании жилья, возлагая надежды на то, что через стимулирующий эффект риска неположения жилья в случае его утраты граждане начнут массово страховать свое жилое имущество. Но стоит ли ждать законов? Может начать пропаганду классического страхования, разъяснить гражданам, от чего они застрахованы, ставя галочку в платёжке на ЖКУ и добровольно оплачивая ущерб по страховым событиям.

Знаете ли вы лично, от чего будете застрахованы, если оплатите коммунальные услуги вместе со страховой? Вряд ли. И таких миллионов! Многие из которых по этой самой причине галочку на платёжке ЖКУ не ставят. А мы, страховщики, хотим, чтобы люди приходили сами страховать свое имущество. Убеждена, что не только экономический спад, но и отсутствие элементарной финансовой грамотности в страховании повлияло на крайне низкую долю страховых премий имущества физлиц (менее 5% за 2016 г.). Чуда не произойдет. Если

вы будете четко понимать, что за оплаченной страховой взнос гарантированно получите оговоренную сумму возмещения по факту наличия ущерба в случае пожара, водопроводных аварий и стихийных бедствий, то не раздумывая будете платить страховку ежемесячно, оберегая себя и свою семью заранее от потери жилья. Но информации об этом, к сожалению, очень мало, или она отсутствует вовсе, так же, как и не понятно, как и куда обращаться в случае ЧП. Дать информацию на обороте платёжки ведь совсем не сложно.

Страхование должно стать неотъемлемым инструментом и для предпринимательского сообщества. И если крупные производственные предприятия уже активно интегрировали риск-менеджмент в систему управления, то малый и средний бизнес уделяет оценке своих рисков очень мало внимания. И, как следствие, не активно использует страховые инструменты для защиты своего имущества, покрытая своей ответственности и снижения рисков неполучения доходов (премии по страхованию юридических лиц составили менее 10% за 2016 г.).

Именно поэтому страховому сообществу необходимо активно включиться в проекты повышения финансовой грамотности населения и предпринимательской среды. Очевидно, что решающим в диалоге с потребителем акцент должен быть на качестве и надежности страхового услуги.

Хотя страховому рынку уже сегодня есть чем похвалиться. Выстроена достаточно строгая система регулирования, ведется большая работа с обращениями потребителей, разрабатываются требования к правилам страхования. Следующим этапом повышения качества страховых услуг для потребителя станут базовые стандарты саморегулируемой организации, которые введут обязательные требования к раскрытию страховщиком информации, к порядку проведения стра-

ховых операций и т.д. Рынок серьезно видоизменился, и это надо донести до граждан и предпринимателей. Каким образом? Только через диалог, который логично было бы организовать силами общественных организаций и объединений страховых компаний.

Именно участие СРО на конференциях, семинарах, открытых лекциях и уроках позволит донести до потребителя, в том числе и молодого поколения, необходимость оценивать свои риски, и активно использовать страховку для защиты жизни, здоровья и имущества.

Мы живем в век новых технологий, и тренды последних лет говорят, что страховой рынок также переживает в digital. Но одно дело сделать удобной и быстрой продажей, другое - не отстать в этом компоненте при возмещении ущерба. В любом случае, будет существенная доля потребителей не успевающих за развитием технологий, которой также необходимы проекты по повышению грамотности для более детального понимания условий распоряжения своими финансами.

Стоит отметить, что регулятор начал активную работу в области финансового просвещения. Так, в начале года Банком России было подписано соглашение с Министерством образования РФ по внедрению основ финансовой грамотности в программы российских образовательных учреждений. Несомненно, страховое сообщество не должно стоять от таких инициатив в стороне. Кто, как не страховщики должны перестроить свое понимание страховых услуг потребителем?

Всероссийский союз страховщиков, являясь единственной СРО страховых компаний, планирует активно включиться в проекты по финансовому просвещению и совместно с компаниями будет создавать полезный контент для повышения привлекательности отрасли и популярности основополагающих принципов страхования.

Элла ПЛАТОНОВА, вице-президент ВСС

АГРОСТРАХОВАНИЕ

РЕКОРДНЫХ УРОЖАЕВ ЖДАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ

Национальный союз агростраховщиков провел очередной космический мониторинг посевов сельскохозяйственных культур по Центральному и Приволжскому федеральным округам. Проанализировав относительные показатели вегетационного индекса культур, специалисты НСА пришли к неутешительному выводу: рекордных урожаев зерновых в этом году ожидать не приходится.

«Неблагоприятная ситуация с развитием культур наблюдается практически на всей территории Ульяновской и Самарской областей, а также в Башкортостане. В зоне риска остается и большая часть Республики Татарстан, за исключением правобережных районов Волги, а также север, запад и северо-запад Оренбургской области. На этой территории, особенно в Самарской и Оренбургской областях, и в Башкортостане отклонения в развитии культур достигают 30% и более от средних показателей. По сравнению с прошлым годом эти показатели снизились на 50-70%», - говорит президент Национального союза агростраховщиков Корней Биждов. По его словам, в этом году ухудшение агро-климатической ситуации в стране – похолодание, а то и заморозки в мае-июне,

местами сопровождающиеся градом и даже снегом, происходят на фоне негативной тенденции по заключению договоров сельхозстрахования с господдержкой, которая наблюдается почти во всех регионах страны. Это может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости сельхозпроизводителей.

Относительно благоприятной складывается ситуация в центре, на востоке и юго-востоке Саратовской области, где зафиксированы высокие темпы роста культур - на 10-20% от средних многолетних значений. Нормализуется ситуация с развитием культур в Республике Марий Эл, на юге и юго-западе Нижегородской области, а также на большей части Республики Чувашия и Мордовии. Здесь темпы развития культур опережают средние значения на 3-10%.

На территории Центрального федерального округа анализ относительных показателей вегетационного индекса, проведенный с помощью космомониторинга, показал, что наиболее благоприятная обстановка с развитием культур сложилась в Воронежской области. С опережением на 5-7% по состоянию на середину июня развиваются культуры на всей территории Ярославской, Ивановской, Владимирской областей и на юго-западе Костромской области. Вместе с тем в Центрально-Черноземной зоне - традиционной зерновой крае - не все благополучно: в отдельных регионах наблюдаются снижения показателей вегетационного индекса на 5-10%. В частности, на севере и юго-западе Липецкой области. Такая же ситуация на северо-западе Белгородской и Орловской области, а

также в центре и на востоке Тамбовской и Пензенской области. Не все благополучно и на юго-западе Рязанской области. По-прежнему в зоне риска остаются Смоленская, Калужская, Брянская, Московская и Тульская области. Здесь снижение показателей вегетационного индекса достигает 20-30% относительно средних значений.

«Судя по всему, даже возможное улучшение метеорологической ситуации может не позволить аграриям повторить прошлогодний рекорд по зерновым», - говорит Корней Биждов. - В лучшем случае можно ориентироваться на среднюю урожайность культур по регионам. Основная причина – перенос во многих случаях сроков сева, что уменьшает период созревания культур и не способствует увеличению урожайности».

Пресс-служба НСА

Advertisement for the Russian Insurance Summit 2017. It features the logo of the Russian Insurance Summit and lists the main theme of the conference: «Саморегулирование – новый этап развития российского страхового рынка». It also lists key topics for discussion, including the development of the Russian insurance market, state regulation, and insurance of life and property. The event is organized by BCC and SOGAS, with partners like SOGAS, BCC, and HCSO. Contact information for the summit is provided at the bottom.