


ПРИОРИТЕТ — ПОЛЬЗА ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА



Российская Национальная Перестраховочная Компания готова делиться со страховщиками своей аналитикой, экспертизой, опытом, чтобы совместно достигать самой главной цели — осознанного управления рисками. В этом видит свою миссию Президент — Председатель Правления АО РПНК Наталья Карпова.

Современные страховые технологии: Как Вы оцениваете первые годы работы РПНК на российском рынке?

— Мы довольны нашими результатами. Это был этап становления, непростой, но очень интересный. Нам удалось решить основные задачи, поставленные акционером, но есть куда расти и развиваться. Три года спустя мы пришли к выводу о необходимости актуализировать нашу стратегию.

ССТ: В чем заключаются корректировки?

— Мы скорректировали свое видение роста рынка перестрахования на ближайшие годы, исходя из существующей динамики рынка и наших ожиданий. Основываясь на конкретных знаниях и цифрах, мы смогли реально оценить наши возможности и ограничения по принятию рисков, а также их качество и доступность для нас.

Второе изменение — это развитие АО РПНК как центра компетенций. Здесь речь идет о создании методик, продуктов, стандартов, карт рисков, отраслевых обзоров и многого другого. Через нас проходит много информации, которая может быть полезна и страховым компаниям, и страхователям. Сейчас мы работаем над отраслевыми методиками, три из которых выйдут в 2020 году — по энергетике, среднему машиностро-

ению и нефтедобыче. В них будут отражены особенности этих отраслей, основные риски производства и меры по их компенсации, а также рекомендации по осмотру и карты рисков для каждого типа объектов промышленности.

В составе методик будут сценарии PML, оценки ожидаемых убытков. Такие методические исследования проводят только крупнейшие мировые перестраховочные общества, и они пользуются большим спросом у профессионального перестраховочного сообщества. Мы надеемся, что российский рынок по достоинству оценит проделанную нами работу. Кроме того, в 2021 году мы планируем завершить работу по базам данных зон затоплений. Этот продукт будет способствовать повышению проникновения страхования, особенно в регионах, подверженных чрезвычайным ситуациям, и упрощению оценки ущерба.

Нашей главной задачей по-прежнему является защита интересов стратегических предприятий. Мы не просто предоставляем перестраховочную емкость, мы делаем все возможное, чтобы минимизировать риски и оказывать поддержку предприятиям и государству в своевременном и качественном выполнении государственных и международных контрактов. Мы обеспечиваем управление рисками за счет глубокой экс-

пертизы блока андеррайтинга, блока урегулирования убытков и инженерного центра, а также привлекаем внешних экспертов. Надо сказать, это очень востребовано.

ССТ: Какие тренды сегодня в целом на рынке?

— На 2017–2018 годы пришлось максимальное количество убытков за последние 10 лет, которые повлияли на рынок: было много природных катастроф, авиационных аварий, энергетических убытков. За небольшой срок произошли три крупнейшие аварии в энергетике. В 2019 году произошло несколько крупных космических убытков — авария ракеты-носителя Vega в июле и КА ChinaSat-18 в августе.

В годы с небольшим количеством убытков требования к качеству риска снижались: на что-то закрывали глаза, что-то принимали без должной осмотрительности. Емкость была в избытке, конкуренция усиливалась. Сегодня требования к выполнению норм и правил существенно повышаются, как и цены.

Сегодня самые проблемные линии бизнеса — море, авиация, космос, D&O и энергетика. Здесь емкости снижаются, так как в последние несколько лет получены очень плохие финансовые результаты. Ставки давно не поднимались, и в этом году все страховщики столкнулись на пролонгации с их повышением, причем не только по перечисленным проблемным линиям бизнеса, но даже по таким классическим, менее убыточным, как СМР и имущество. Даже если в прошлом году у конкретных страховщиков или страхователей убытков в этих сегментах не было, ставки увеличивали для всех. Сейчас весь рынок международного перестрахования настроен на то, чтобы «закручивать гайки».

ССТ: Как это отразится на бизнесе страховых компаний — он тоже будет «схлопываться»?

— Стоимость зарубежного перестрахования для страховщиков увеличится.



Наталья Карпова
Президент — Председатель
Правления АО РНПК

Увеличится стоимость страхования для конечного потребителя. Но здесь есть выход — максимизировать участие российских страховщиков и перестраховщиков, не фокусируясь на зарубежных перестраховщиках и их рейтингах, а также целенаправленно повышать качество риска на предприятиях. Чем больше премии останутся в России, тем лучше для страны и рынка в целом. Чем больше мы будем заботиться о качестве риска сейчас, тем лучше результаты отрасли и наших клиентов в будущем.

ССТ: Может ли РНПК проводить работу по разъяснению необходимости повышения безопасности на производстве для клиентов страховых компаний?

— Безусловно, мы работаем с предприятиями — клиентами страховых компаний: проводим большое количество бесед и личных встреч, круглых столов и семинаров. Мы организовываем сюрвейерские осмотры и даем рекомендации напрямую клиентам, если в этом есть необходимость.