



# ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ В РОССИИ ГЛАЗАМИ СТРАХОВЫХ БРОКЕРОВ

Проект АО РНПК | Москва 2017

Перестрахование – по определению глобальный бизнес, в основе которого лежит диверсификация рисков по видам и территориям. При этом Россия традиционно больше отдает своих рисков на международный рынок, чем принимает от иностранных страховщиков.

По официальным данным ЦБ РФ в 2016 году премии по страховым договорам, переданным российскими страховщиками в перестрахование составили 132,1 млрд рублей, из них 112,5 млрд уплачены иностранным страховым и перестраховочным компаниям и всего 19,56 – российским.

Объем страховых премий по договорам, принятым в перестрахование в России составил 35,89 млрд рублей, в том числе 16 млрд по договорам, принятым из-за пределов территории России. Выплаты по ним составили 16,5 млрд рублей, 8,7 млрд из них были выплачены по договорам перестрахования, принятым из-за пределов территории РФ.

Выяснить, почему Россия не зарабатывает на входящем перестраховании и каковы тенденции и тренды развития российского перестраховочного рынка как части глобального пространства – цель проведенного Российской Национальной Перестраховочной Компанией опроса российских и международных страховых брокеров, работающих в том числе и в России.

В качестве экспертов брокеры были выбраны потому, что специфика именно их бизнеса позволяет наблюдать динамику рыночных процессов изнутри и знать рынок как никто другой. Своей аналитикой активно работающие на мировых рынках брокеры щедро делятся в своих ежегодных отчетах. Обобщить их, выявить общее отношение к российскому перестрахованию – задача настоящего проекта, предназначенного как для профессионального сообщества, так и для представителей средств массовой информации.

Опрос проводился в феврале 2017 года в виде анкетирования признанных экспертов рынка – топ-менеджеров ведущих страховых брокеров. Анкеты содержали открытые вопросы и предполагали свободное изложение любых суждений и мнений по 5 группам вопросов:

- I. Тенденции и тренды российского и мирового рынков перестрахования.
- II. Прогноз развития внутреннего рынка перестрахования.
- III. Прогноз развития рынка исходящего из России перестрахования.
- IV. Прогноз развития входящего в Россию перестрахования.
- V. РНПК.

В опросе приняли участие 11 компаний:

- RFIB Group Limited
- ЗАО «Страховой брокер «Малакут»
- ЗАО «Марш - страховые брокеры»
- ООО «Страховой Брокер Виллис СНГ»
- ООО «Аон Рус – Страховые брокеры»
- Guy Carpenter & Company Ltd
- ЗАО «ГрЕКо ДжейЭлТи
- ООО «СБ «РИФАМС»
- ООО «Скала Страховой Брокер»
- ООО «СБ Силайн»
- ОАО «АСБ»

За их вклад и доброе отношение АО РНПК выражает им признательность и благодарность.

# I. Тенденции и тренды российского и мирового рынков перестрахования

## 1. Ключевые тенденции рынка перестрахования в России и в мире

Мировой страховой и перестраховочный рынки находятся под влиянием глобального экономического кризиса. Рынки прямого страхования стагнируют, спрос на перестрахование снижается. В то же время продолжающееся снижение ключевых ставок затрудняет обеспечение доходности по инвестиционным видам страхования жизни, что повышает привлекательность перестраховочного бизнеса для инвесторов. Емкость мирового рынка перестрахования увеличивается, спрос не растет, цены падают. Так называемый «мягкий рынок» – общее место в ответах участников опроса об основных трендах современной перестраховочной отрасли.

По мнению главы ООО «Страховой Брокер Виллис СНГ» Александра Старостина, «затяжное падение цен на перестрахование, начавшееся в 2012 году, продолжится и в 2017 – 2018 годах». «При этом перестраховочный рынок демонстрирует беспрецедентную финансовую устойчивость, – говорит Старостин. – Так, по данным издания *Intelligent Insurer*, лондонский рынок может абсорбировать убыток до 200 миллиардов долларов, что в четыре раза больше убытка от теракта 11 сентября 2001 года и в два раза больше убытков в результате урагана Катрина».

В числе причин «мягкого рынка» участники опроса назвали также следующие факторы:

- отсутствие крупных катастрофических убытков;
- активизация M&A сделок, консолидация и укрупнение рынка;
- высокая капитализация страховых и перестраховочных групп, повышение собственного удержания и как следствие уменьшение спроса на перестрахование;
- активизация компаний, представляющих «новые рынки» – БРИКС и т.п.;
- приток на рынок перестрахования альтернативного капитала;

- снижение объемов премий из-за отказа крупных компаний от региональных программ в пользу централизации, что повышает диверсификацию для соответствия Solvency II.

*Александр Старостин, «СБ Виллис СНГ»: «В последние несколько лет основной фокус международного рынка облигаторного перестрахования сосредоточен на продуктах, связанных с Solvency II – защите от катастрофических рисков, квотное перестрахование для целей Solvency, продукты, управляющие капиталом страховой компании и т.д. Это меняет философию покупки перестраховочной защиты».*

Российский рынок перестрахования с одной стороны подвержен влиянию общемировых трендов, с другой – обладает собственной спецификой. Так, например, объемы российского рынка перестрахования, по мнению участников опроса, имеют тенденцию к снижению, как и в мире из-за укрупнения компаний и увеличения собственного удержания. Однако причина не только в слияниях и поглощениях, но и в уходе компаний с рынка по собственной инициативе или по инициативе регулятора. Кроме того, в числе сугубо российских тенденций работающие в России брокеры назвали:

- более аккуратный подход в принятии риска на собственное удержание из-за ухода ряда страховщиков и укрупнения рынка;
- снижение емкости российского рынка, в том числе за счет собственных удержаний компаний;
- снижения тарифов, причем в большей степени, чем в среднем в мире;
- уменьшение числа факультативных рисков как следствие расширения и увеличения облигаторных емкостей страховщиков;
- продолжение тенденции переориентации цедентов с российских перестраховщиков на иностранных и, как следствие, сокращение числа специализированных перестраховочных компаний в связи с сокращением их базы существования;

- увеличение количества облигаторных программ и facilities;
- более селективный подход при принятии в перестрахование классических рисков;
- растущий интерес к неклассическим страховым продуктам, смягчение систем принятия решений;
- развитие сострахования по конкретным рискам среди российских компаний;
- компании Африки и стран МЕНА стали рассматривать риски из России, СНГ и ближнего Востока;
- возвращение некоторых цедентов к пропорциональному перестрахованию, как признак незрелости рынка и низкой маржинальности в прямом страховании.

Отвечая на вопрос о наиболее важных и резонансных событиях, оказавших влияние на развитие в мире, участники опроса отметили в первую очередь Brexit и имевшие в 2016 году крупные убытки от стихийных бедствий, а также появление на рынке генеральных агентств специализированного типа MGA с андеррайтинговыми полномочиями. В России наибольшее влияние оказало продление санкций и создание национального перестраховщика – РНПК.

## 2. Стоимость перестрахования

В условиях мягкого рынка, стоимость перестрахования снижается, однако, уже не так быстро, как прежде, отмечают участники опроса. При этом цены падают как в облигаторном, так и в факультативном перестраховании. Исключения составляют лишь военные риски, в том числе в авиации, а также риски, связанные с терроризмом, особенно в горячих точках таких как Йемен, Ирак, Сирия, Турция, где тарифы растут. В мире в целом на фоне снижения стоимости перестрахования для крупных факультативных рисков растут требования к минимальной премии на долю участия перестраховщика для небольших рисков.

В России, по мнению большинства опрошенных, стало уместным говорить об общем более серьезном подходе к оценке риска и тарификации, хотя во многом российские

компании действуют с оглядкой на практику западного рынка.

*Николай Белюсов, глава московского офиса Guy Carpenter & Company Ltd: «На российском рынке страхования имели место несколько значительных убытков, таких как взрыв на Ачинском НПЗ и проседание грунта под плитой фундамента здания машинного зала Загорской ГАЭС. Тем не менее, в результате изменения курса рубля, которое привело к снижению величины убытков в валюте Евро, эти убытки были оплачены в суммах меньших, чем ранее ожидалось. Таким образом, ставки премии на российском страховом рынке были не сильно затронуты данными событиями.»*

## 3. Новые решения в перестраховании

Каждый год на рынке появляются новые продукты, новые предложения и решения в области перестрахования, но они, утверждают участники опроса, как правило, не нацелены на Россию. И в первую очередь речь идет о бурном развитии сегмента InsureTech, который активно поддерживают глобальные перестраховщики. Вот почему все большее распространение в мире получают продукты, основанные на параметрических триггерах, страховании репутационных и кибер-рисков. «Но, к сожалению, о спросе на такие продукты в России говорить пока рано», - говорит Константин Рогозин, генеральный директор ЗАО СБ «Малакут».

В числе интересных тенденций участники опроса указали следующие новинки:

- появление точечных специфических для местных рынков перестраховочных решений;
- риски терроризма и политических волнений стали востребованы как часть полного пакета рисков;
- страхование непилотируемых летательных аппаратов и ответственности перед третьими лицами при их использовании (последнее успело стать обязательным в некоторых странах);
- повреждение имущества и перерыв в производстве в результате злоумышленных действий с использованием ядерных, химических, биологических и радиационных материалов;
- угроза террористического акта, ведущая к убыткам из-за остановки производства, отмены мероприятий и потере прибыли;

- покрытие от убытков, возникших в результате нападений или попытки нападений одного или группы лиц;
- покрытие на случай событий, ведущих к падению прибыли из-за «потери привлекательности» для клиентов в туристическом, гостиничном, и т.п. бизнесе по причине теракта, стихийного бедствия;
- продукты, защищающие финансовые показатели – прибыль, уровень дивидендов, снижающие волатильность, combined ratio, loss ratio и т.п. KPI`s (такие продукты структурируются посредством объединения нескольких линий бизнеса и достижения диверсификации во времени (multi-line/multi-year solutions);
- продукты, основанные на индексах (parametric solutions);
- перевод риска на рынок ценных бумаг – секьюритизация (insurance linked securities);
- помощь перестраховщика в разработке продукта прямого страхования с изначально заложенным в него перестраховочным решением;
- перестраховочные решения по линии страхования торговых кредитов и предпринимательских рисков;
- перестрахование бондов для CMP, появление новых емкостей по CMP;
- увеличение диверсификации посредством обмена портфелями с разных территорий посредством кватного перестрахования.

По мнению Николая Белюсова из Guy Carpenter, «основной областью применения новых методов перестрахования является мир глобальных ретро защит, где около 50% денежного обеспечения рисков происходит из альтернативных источников капитала ( в основном скорее от прямых инвесторов, чем от традиционных перестраховщиков). Примерами этого могут служить такие инструменты, как «катастрофические облигации», специальные инструменты для инвестирования, которые позволяют размещать капитал третьих лиц в рамках андеррайтинга по перестрахованию, ограниченные по продолжительности на «жестком» рынке, ценные бумаги, связанные со страхованием, которые позволяют передавать страховой риск на рынок капитала».

*Ирина Громова, заместитель гендиректора ООО «СБ «РИФАМС»: «В России все продуктовые новации проявляются как калька с зарубежных аналогов, например, перестрахование кибер-рисков или экологических рисков, но их наличие не означает развитие, т.к. пока не находит соответствующего спроса».*

#### 4. Спрос

Мягкий рынок предполагает нерастущий спрос. По мнению большинства опрошенных, спрос на факультативное перестрахование имеет тенденцию к снижению из-за перераспределения потоков перестрахования за счет укрупнения компаний, а на российском рынке – из-за ухода компаний с рынка. Емкости для облигаторов также достаточно как в России, так и в мире. Исключения касаются нестандартных видов перестрахования, вроде ответственности застройщиков.

*Анастасия Фарбер, генеральный директор ООО «СБ Силайн»: «Перестраховочная ёмкость в России определенным образом уменьшилась из-за сокращения количества игроков на российском рынке перестрахования, которые активно занимались входящим перестрахованием – это в том числе внесло ограничение и в разнообразие подходов и appetitov к риску. Создание РНПК, безусловно, облегчает ситуацию, однако, в моменте первые шаги сдержаны, и емкости по-прежнему не хватает».*

Дефицит емкости эксперты отмечают лишь в сегменте крупных санкционных и ядерных рисков, кроме того участники опроса отмечают рост спроса на перестрахование крупных санкционных рисков и рисков с невысокими тарифами (судостроительные риски, ТМЦ и др).

Любопытно, что для некоторых из самых крупных рисков в мире, таких как землетрясение в Токио, страхование и перестрахование не доступно для покрытия всех рисков. Этот разрыв в покрытии растет и является одной из наиболее интересных задач для страховщиков.

## 4. Аппетит к риску

В целом, как у западных, так и российских перестраховщиков аппетит к риску остается высоким, особенно в отношении целевых сегментов и качественных рисков.

*Константин Rogozin, ЗАО «СБ Малакут»:  
«Аппетит растет. Все находятся в поиске  
новых рынков и новых возможностей для  
роста бизнеса».*

В целом, как у западных, так и российских перестраховщиков аппетит к риску остается высоким, особенно в отношении целевых сегментов и качественных рисков.

Некоторое снижение наблюдается у крупных российских универсальных страховых

компаний, которые своей первоочередной задачей видят защиту портфеля, нежели увеличение сборов за счет входящего перестрахования. Отсюда более избирательный и осторожный подход в том числе и к классическим видам страхования.

При этом среди зарубежных компаний брокеры наблюдают растущий интерес к неклассическим линиям страхования и аппетит к российским рискам. В большей степени заинтересованность демонстрирует рынок Lloyd's, нежели континентальные компании.

Не вызывают ни у кого аппетита военные риски в авиации и риски, связанные с терактами, например, риск отмены массового мероприятия. Связано это с ростом количества убытков по этим видам в последние годы.

## II. Внутренний рынок перестрахования в России

### 1. Драйверы роста

К числу драйверов развития внутреннего рынка перестрахования опрошенные брокеры единогласно относят:

- увеличение с созданием РНПК емкости рынка;
- уменьшение из-за санкций объема передаваемого за рубеж перестрахования;
- возможность получать более конкурентные условия, нежели за рубежом, как в части цены, так и в части объема покрытия;
- возможность перестрахования рисков, где емкость облигаторных договоров отсутствует или ограничена;
- невозможность размещения за рубежом специфических российских рисков;
- необходимость выстраивания эксцедента убытка с размещением приоритета в России;

### 2. Препятствующие росту факторы

Не отрицая наличия факторов, способствующих росту внутреннего рынка перестрахования в России, опрошенные в ходе исследования брокеры признают, что причин,

мешающих росту значительно больше. И проблемы эти куда более глубоки, чем наличие или отсутствие санкций, а именно:

- конкуренция на уровне прямого страхования;
- отсутствие рейтингов у российских перестраховщиков;
- отсутствие инвестиционной привлекательности рынка;
- недостаточная емкость для крупных проектов и рисков;
- отсутствие единой ИТ платформы для перестрахования;
- ограничение доступной перестраховочной емкости у страховых компаний (оговорки о входящем перестраховании);
- общее состояние экономики РФ, снижение объемов прямого страхования, а, следовательно, и перестрахования;
- подчиненная роль перестрахования по отношению к прямому страхованию при стагнации последнего;
- негативная репутация страховщиков у населения и бизнеса, низкий уровень страховой культуры и проникновения страхования;
- сомнительная финансовая устойчивость, недостаточная капитализация компаний;

- секьюрити листы перестрахователей;
- состояние судебной системы;
- рост концентрации страхового бизнеса;
- укрупнение облигаторных договоров с зарубежными партнерами;
- недостаточная привлекательность российских перестраховщиков в качестве ёмкости для зарубежного бизнеса;
- недостаточная квалификация российских менеджеров и андеррайтеров для оценки зарубежного бизнеса;
- отсутствие рынка для некоторых продуктов (D&O, BBB, Crime, Product Liability, Fine Arts);
- отсутствие необходимых «know-how», которые есть у западных перестраховщиков;
- дальнейшая консолидация рынка (крупные страховщики оставляют на собственном удержании большие объемы и «закрывают» все свои основные потребности в перестраховании облигаторными программами, которые большей частью размещены на международных рынках у перестраховщиков с высокими международными рейтингами, высокой капитализацией и большими ёмкостями).

**Константин Рогозин, ЗАО «СБ Малакют»:**  
*«Если не учитывать фактор РНПК, то рынок находится в стагнирующей фазе. Причины остаются прежними. Первая – макроэкономическая: нулевой рост экономики и афтершоки кризисных явлений по-прежнему оказывают сдерживающее влияние на спрос на страховые услуги в целом и, как следствие, на перестрахование. Вторая причина – перенасыщенность рынка перестрахования «классических рисков» (имущество, СМР и прочее) крупными облигаторными программами. Третья – высокая либо плохо прогнозируемая убыточность, которая ограничивает аппетиты участников рынка к свободным от крупных облигаторных программ нишам (риски Finpro, сельскохозяйственное страхование, подземные риски и прочее). Конечно, появление РНПК приведет к перераспределению объемов*

*исходящего перестрахования в пользу российского рынка, но данный фактор роста будет быстро исчерпан, и дальнейший рост внутреннего рынка – при сохранении текущей ситуации – будет проблематичным.*

### 3. Прогноз развития внутреннего рынка в 2017 году

По мнению участников опроса, объем внутреннего перестрахования коррелируется с одной стороны, с долей компаний, уходящих с рынка, а с другой стороны, с долей РНПК. Для рынка наиболее вероятен рост стоимостных показателей при одновременной фактической стагнации и даже сокращении.

**Ирина Громова, ООО «СБ РИФАМС»:**  
*«Фундаментальных предпосылок к реальному росту рынка перестрахования пока не просматривается. Поддержать его может развитие реального страхования, а оно, скорее всего, будет иметь номинальный характер в меру стагнации экономики в целом».*

Крупные страховщики стремятся уменьшать количество перестрахования на российский рынок, считает исполнительный директор ЗАО «Марш Страховые Брокеры» Андрей Денисов, ужесточая security list из-за опасения в финансовой ненадежности российских компаний»

**Николай Галушин, Президент, Председатель Правления АО РНПК:** *В ближайшие годы внутренний рынок будет сокращаться по объёму премии. Это будет следствием факторов концентрации рынка, роста объемов собственного удержания ведущими компаниями, укрупнения облигаторных перестраховочных программ, отказа от схем и сокращения рынка прямого страхования по видам подлежащим перестрахованию. Но это будет стабилизация рынка перед его ростом впоследствии.*

### III. Развитие исходящего из России перестрахования

Сохранение режима международных санкций и создание РНПК будет тормозить исходящее перестрахование, сходятся во мнении все брокеры. Однако, недостаточный объем локальной емкости, по их мнению, неизбежно ведет к поиску решений за рубежом, а сокращение локальных возможностей может обеспечить прирост рынка исходящего перестрахования, например, по таким причинам как:

- удорожание облигаторной емкости и снижение ее величины для ряда страховщиков, что может стать причиной увеличения факультативного ордера на международный рынок;
- дальнейшее низкое качество урегулирования убытков и желание клиентов увеличить размещение на международном рынке;

- аппетит зарубежных перестраховщиков к российским рискам.

*Андрей Панов, генеральный директор ЗАО «ГРЕКО ДжейЭлТи. Страховые брокеры»: «Росту рынка исходящего перестрахования способствует доступность больших постоянно растущих емкостей на фоне мягкого рынка, рейтинговое перестрахование и, главное, проверенная временем надежность партнеров. Препятствует развитию этого рынка консервативность по отдельным продуктам и типам рисков и низкий интерес к российским рискам со стороны таких «новых» развивающихся рынков как Китай, Индия, Латинская Америка и Ближний Восток».*

#### 1. Куда утекают премии.

Топ-20 лидеров по объемам полученной из РФ перестраховочной премии по данным ЦБ РФ.

СТРАНА	ПРЕМИИ ВСЕГО	ФАКУЛЬТАТИВ	ОБЛИГАТОР
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	28 352 623	20 043 593	8 307 957
ГЕРМАНИЯ	17 413 190	2 997 029	14 415 991
ШВЕЙЦАРИЯ	8 410 444	2 798 619	5 611 290
США	7 064 657	3 437 106	2 713 151
ФРАНЦИЯ	5 840 857	4 169 889	1 670 968
БЕРМУДЫ	3 204 600	643 398	2 508 044
БАХРЕЙН	2 157 622	1 508 644	648 978
КИТАЙ	1 944 606	1 040 382	904 224
КУВЕЙТ	1 846 177	135 080	1 711 097
ИРЛАНДИЯ	1 746 201	732 179	1 014 022
ИНДИЯ	1 552 329	839 207	713 122
ФИНЛЯНДИЯ	1 218 321	1 163 080	55 241
КОРЕЯ	1 196 012	943 168	252 844
ЯПОНИЯ	1 103 643	1 097 046	6 597
БАРБАДОС	1 103 026	407 964	695 062
ИСПАНИЯ	1 079 462	980 119	99 343
ЛЮКСЕМБУРГ	982 466	119 666	862 800
НИДЕРЛАНДЫ	846 616	362 668	483 948
КАЗАХСТАН	823 594	687 818	135 776
АВСТРИЯ	817 644	630 250	187 394



## 2. Какие риски уходят за рубеж?

На международном перестраховочном рынке российские страховщики размещают прежде всего облигаторы и крупные факультативные риски, для которых недостаточно емкости российского рынка либо требуется рейтинговая емкость. Также за рубежом остаются риски, выходящие за пределы облигаторных договоров, размещенных за рубежом же.

Кроме того, участники опроса отмечают значительную роль пожеланий клиентов прямых страховщиков, многие из которых настаивают на размещении своих рисков за пределами РФ. В остальном к числу наиболее часто передаваемых на международный рынок рисков брокеры называют:

- мультистрановые риски;
- облигаторные договоры по классическим направлениям;
- факультативные договоры по крупным рискам, комплексным либо технологически сложным рискам;
- риски нефтегазового сектора;
- крупные СМР проекты, а также имущество, НС, ответственность, морские риски;
- BBB, Fine Arts, D&O;
- авиационные и космические риски;
- риски, требующие специализированного сервиса/урегулирования убытков (энергетические, ядерные риски, P&I);
- риски с требованиями лизингодателя в отношении размещения;
- продукты, требующие «know-how».

## IV. Развитие рынка входящего в Россию перестрахования

Объем полученных российскими страховщиками перестраховочных премий из-за рубежа ничтожно мал. По данным **Guy Carpenter**, Россия получает около 0,16% мирового объема премий. Причины – политическая ситуация, низкий страновой рейтинг, недостаточная капитализация и компетенция компаний, законодательство и правоприменительная практика.

В результате, по данным брокеров, в Россию попадают риски в основном из стран третьего мира и СНГ и порой сомнительного качества. Как правило, это риски, которые оказались неинтересны A-rated страховщикам, в том числе и из-за низких тарифов.

Цедентов развитых рынков Западной Европы, США, Японии, Канады и Австралии российская емкость интересует слабо. Исключение составляет входящее перестрахование в Россию от дочерних или аффилированных компаний некоторых российских страховщиков, которые страхуют российские (или бывшие российские) интересы за рубежом (например, имущество «иностранных дочек» разных российских компаний, или имущество торговых представительств или предприятий, ранее принадлежавших СССР).

### 1. Причины непривлекательности

- Количество активных игроков в т. ч. профессиональных перестраховщиков продолжает сокращаться;
- опасения в связи нередким невыполнением принятых на себя обязательств уходящими с рынка компаниями;
- политическая ситуация, связанная с санкциями и взаимным недоверием осложняет "продвижение" российского рынка перестрахования;
- низкий рейтинг российских компаний;
- внедрение в ряде стран страхового надзора, основанного на принципах Solvency II или аналогичных требованиях, что препятствует передаче рисков в Россию;
- протекционизм собственных рынков в т. ч. в странах-партнерах России таких, как Индия и др., что ограничивает возможности российских перестраховщиков;
- рынок входящего перестрахования сильно ограничен низким размером собственного удержания российских (пере)страховщиков;
- экономическая необходимость поставки перестрахования с диверсификацией по географии и бизнесу;

**Николай Галушин, Президент – Председатель Правления АО РНПК:**  
*«Снижение суверенного рейтинга России в конце 2014 года и, как следствие, снижение рейтингов Российских страховых компаний также создало серьезные проблемы по передаче иностранных рисков в перестрахование в Российские компании. Более того, прямого взаимодействия с рынками стран СНГ и ЕАЭС не получается в силу наличия высоких требований по рейтингам у регуляторов этих стран»*

## 2. Возможности развития

Для развития российскому рынку нужна интеграция и активизация действий, направленных на вовлечение в мировое перестраховочное пространство, считает Президент РНПК Николай Галушин. По его мнению, «у российских страховщиков есть возможности не только передавать объёмы своих премий на мировые рынки, но и получать бизнес в обратную сторону, несмотря на рейтинг или незначительные нетто объёмы удержания. «В этом вопросе роль РНПК может быть велика за счёт ёмкости, – считает он. – А в интеграции Российского рынка на международный рынок огромная роль отведена страховым брокерам».

Среди драйверов роста рынках входящего перестрахования участники опроса назвали:

- наращивание емкости;
- повышение качества андеррайтинга и менеджмента;
- предоставление квалифицированным брокерам андеррайтерских полномочий;
- укрепление и развитие уже существующих партнерских отношений с компаниями стран СНГ, в т. ч. с привлечением фронтлирующих компаний в тех случаях, когда получать бизнес напрямую не позволяют требования контрагента к рейтингу перестраховщика;
- активная и планомерная работа по продвижению в мире имиджа российских перестраховщиков;
- улучшение процедур урегулирования убытков;
- сотрудничество с Китаем.

**Константин Рогозин, ЗАО «СБ Малакют»:**  
*Возможно, особое внимание следует уделить продвижению компетенций, связанных с перестрахованием некоторых global lines, например авиация, энергетика, космос, т.е. тем сегментам, которые во-первых, хорошо представлены на российском рынке; во-вторых, в которых отсутствует, или не так ярко выражена, привязанность к специфике местных рынков, а превалирует международная практика; и в третьих, где, благодаря наличию соответствующей экспертизы, ценность российского рынка может быть связана с предоставлением альтернативных котировок.*

## V. РНПК

### 1. Как изменится российский рынок с появлением РНПК?

Появление на российском перестраховочном рынке национального перестраховщика брокеры в целом оценивают как положительный фактор, приводя следующие доводы:

- появилась новая ёмкость;
- рынок станет более правильным с точки зрения расчета технического результата по рискам;
- происходит перераспределение всех облигаторных программ на рынке, высвобождаются дополнительные ёмкости для факультативных размещений;

- увеличилась ёмкость для санкционных рисков, однако, РНПК не полностью закрывает потребность в санкционной ёмкости – в силу сдержанных первых шагов и адекватной индивидуальной оценки риска;
- улучшение качества портфелей рисков страховщиков и, как следствие, более профессиональный и здоровый подход к бизнесу, если у РНПК будет достаточная ёмкость и жесткая андеррайтинговая политика;
- увеличение объемов внутреннего перестрахования.

## 2. Перспективы сотрудничества РНПК с международными партнерами

**Константин Рогозин, ЗАО «СБ «Малакут»:**  
*«Как известно, качество перестраховочной услуги в конечном итоге проверяется тем, как перестраховщик платит убытки. Поэтому, что касается перспектив сотрудничества РНПК с зарубежными партнерами, то многое будет зависеть от того восприятия РНПК, которое будет формироваться в процессе урегулирования РНПК убытков»*

Зарубежные партнеры уже давно и успешно сотрудничают с российскими страховщиками. Исключений для РНПК не будет, считают брокеры. Особенно актуальным будет сотрудничество с РНПК для рисков:

- требующих большой емкости (ядерные риски, катастрофические риски);
- для рисков территории Восточной Европы и СНГ;
- для рисков низкого качества, не нашедших возможности размещения на международном рынке;

Эксперты также отмечают, что при условии получения международного рейтинга на уровне «А-» РНПК сможет претендовать и на качественные международные риски.

**Николай Галушин, Президент – Председатель Правления АО РНПК:**  
*«Создание РНПК является ещё одним важным фактором пересмотра картины российского перестрахования. Сегодня рынок по-прежнему находится в большой неопределённости от интеграции РНПК в перестраховочное пространство, политик андеррайтинга, урегулирования, ценообразования, клиентского сервиса и стратегии развития. Наша задача эту неопределенность снять и быть по-настоящему полезными рынку».*

## 3. Перспективы сотрудничества РНПК с международными брокерами

По словам управляющего директора ООО «Аон Рус – Страховые брокеры» Бориса Корчемкина из Аон, «международные брокеры всегда заинтересованы в наличии сильных и платежеспособных игроков на рынке перестрахования и рассматривают РНПК как партнера по многим направлениям сотрудничества».

**Борис Корчемкин, управляющий директор ООО «Аон Рус – Страховые брокеры»:**  
*Российские страховые компании приобретают в лице РНПК потенциально сильного и надежного партнера, на которого возлагаются высокие ожидания по качественной и оперативной работе, прежде всего в урегулировании убытков.*

Другие, участвовавшие в опросе брокеры также отметили, что РНПК может быть интересна для их бизнеса, например :

- в качестве емкости для сложных размещений;
- в качестве лидера на тендерах с долей свыше 10%;
- как конкурентоспособный по тарифам и качеству урегулирования новый игрок;
- как дополнительная емкость;
- как центр разнообразной и достоверной информации о российском страховом рынке;
- как компания, готовая принимать зарубежные риски.

**Андрей Панов, генеральный директор ЗАО «ГрЕКо ДжейЭлТи. Страховые брокеры»:**  
*Опыт зарубежных аналогов РНПК (например, бразильская IRB) подтверждает возможность успешного перестрахования с зарубежных рынков в существенных объемах. В свою очередь зарубежные перестраховочные компании, вероятно, могут быть заинтересованы в участии в ретрозащите РНПК.*