

23 октября 2012 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА 15
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ЛЕТ

Генеральный партнер:



Партнер:

Ренессанс[®]
страхование

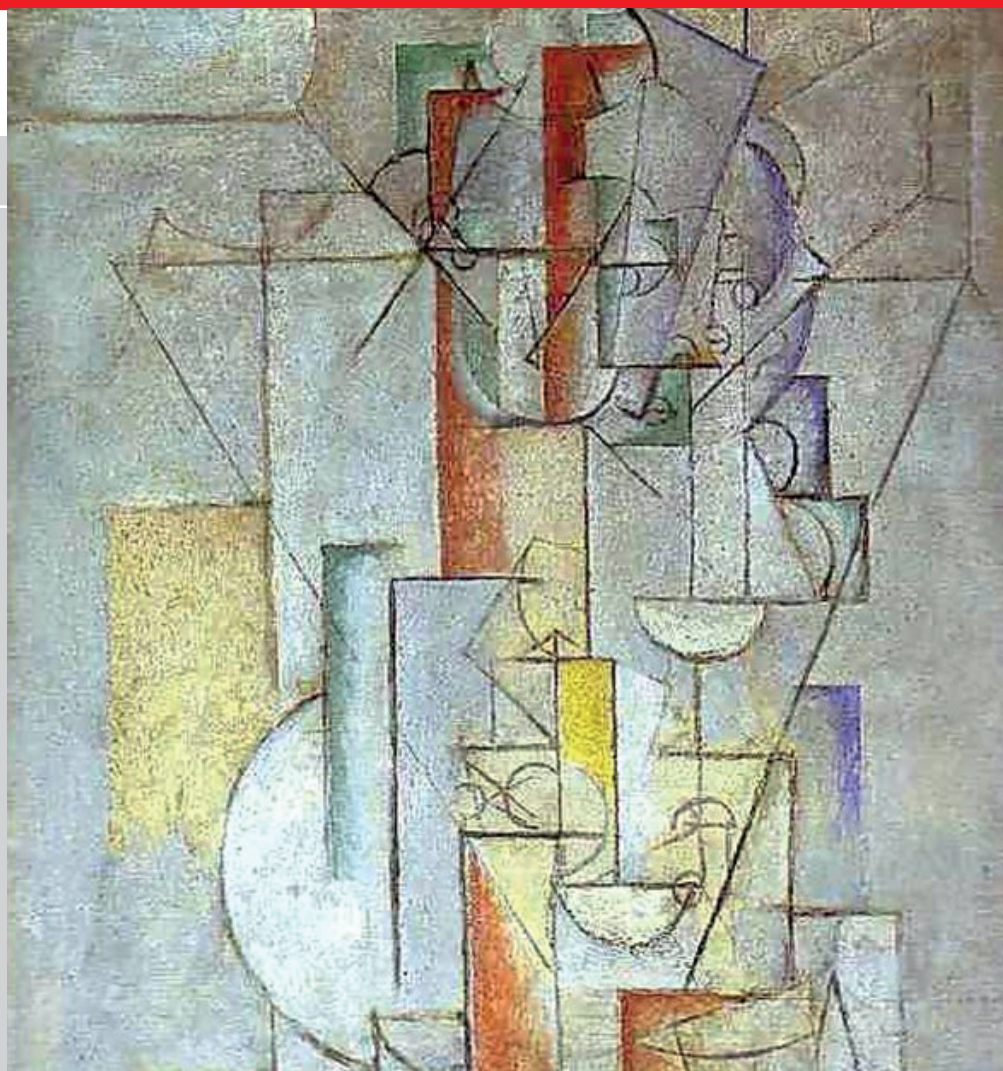
Партнеры секции:

РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ



Страховая Акционерная Компания
ЭНЕРГОГАРАНТ

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОПО В РОССИИ



Медленный старт

Обзор «Обязательное страхование ОПО в России: медленный старт» подготовили:

Наталья Комлева,
заместитель руководителя отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Алексей Янин,
руководитель отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

РЕЗЮМЕ

Объем рынка ОС ОПО (8 млрд рублей) оказался в 2,5 раза меньше прогнозной величины. Первые итоги введения ОС ОПО (в 1 полугодии 2012 года уровень недострахования составил 45%, уровень выплат – менее 1%) дают ложный сигнал рынку о необходимости снижения тарифов. Действительная проблема заключается в сокращении средней величины взносов с расчетных 64 до 41 тыс. рублей, что является следствием повсеместного занижения уровня опасности ОПО. Вместо радикального изменения правил страхования и тарифов нужна точечная настройка закона – аккуратное применение штрафов, обязательная экспертиза и тотальное перестрахование в пуле.

Нерепрезентативные итоги: низкие показатели уровня выплат могут дать неправильный сигнал как страховщикам, так и страхователям. Страхователи, опираясь на заниженную статистику выплат, могут вновь начать лоббировать корректировку тарифов. Страховщики, не учитывающие будущий рост убыточности, начнут «снимать сливки» и демпинговать. По данным ФСФР за 1 полугодие 2012 года, размер взносов по ОС ОПО составил 7,95 млрд рублей, размер выплат – 49,2 млн рублей. При введении ОСАГО уровень выплат в этом виде страхования также был сравнительно невысок (4,7% за 1 полугодие действия закона). Низкий уровень выплат как в ОСАГО, так и в ОС ОПО в первые месяцы их введения связан с невысоким уровнем обращений в страховые компании из-за слабой информированности населения. При этом, в отличие от массового ОСАГО, в ОС ОПО потребуется гораздо больше времени, чтобы оценить адекватность принятых тарифов. Избежать демпинга в ОС ОПО поможет тотальное перестрахование рисков в пуле.

Тревожная безопасность: передекларирование опасных объектов и необоснованное применение поправочного коэффициента привели к существенному снижению средней величины взносов на один договор (с расчетных 64 до 41 тыс. рублей). В результате снизилась адекватность сформированных резервов и страховых сумм, что скажется на убыточности и эффективности ОС ОПО. Решением проблемы некорректного применения поправочных коэффициентов и занижения уровня опасности ОПО может стать обязательное привлечение независимой экспертизы. Чтобы этот механизм заработал, необходимо законодательно закрепить ответственность промышленных экспертов за некорректно сделанные оценки.

Недобрали 10 млрд: по прогнозам «Эксперта РА», объем рынка ОС ОПО в 2012 году составит 10-11 млрд рублей (вместо прогнозных 20 млрд рублей). В 2013 году объем рынка ОС ОПО будет находиться в интервале от 11 до 15 млрд рублей. При этом рост взносов обеспечит распространение действия 225-ФЗ на опасные производственные объекты, находящиеся в государственной и муниципальной собственности. Кроме того, динамика рынка будет зависеть от следующих факторов:

- законодательных изменений в части классификации ОПО;
- активности страховщиков по выявлению бесхозных ОПО;
- практики применения штрафных санкций к владельцам незастрахованных ОПО;
- практики контроля со стороны НССО и Ростехнадзора за соответствием уровня опасности ОПО применяемым страховым тарифам.

Препятствия взяты: новые барьеры входа на рынок не привели к его заметному перераспределению. 59 участников нового рынка ОС ОПО, в сумме собрали 92% взносов по страхованию ОПО в рамках 116 и 117-ФЗ в 2011 году. То есть с рынка отсеялись компании, рыночная доля которых не превышала 8%. По итогам 1 полугодия 2012 года в топ-3 лидеров рынка вошли СОГАЗ, Росгосстрах и ВСК. Тем не менее список лидеров рынка ОПО претерпел некоторые изменения (в 1 полугодии 2012 года по сравнению с 2011 годом). Усилить свои позиции удалось компаниям Росгосстрах (рыночная доля выросла с 6,1 до 13,9%), ВСК (с 5,1 до 10,2%) и АльфаСтрахование (с 2,8 до 6,2%). В топ-3 лидеров рынка добровольного страхования ответственности владельцев ОПО вошли корпоративные страховщики – СОГАЗ, Капитал Страхование и Транснефть.

МЕТОДОЛОГИЯ

В исследовании использовалась статистика ФСФР, НССО и РСА. Первые итоги введения ОС ОПО сравнивались с первыми итогами введения ОСАГО.

Прогноз по рынку ОС ОПО был дан в номинальных ценах без учета инфляции.

В рамках подготовки исследования были проведены интервью с представителями страховых компаний, занимающихся ОС ОПО в рамках 225-ФЗ.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» благодарит за сотрудничество:

- **Николая Галушина**, заместителя председателя правления ОАО «СОГАЗ»;
- **Наталью Карпову**, исполнительного вице-президента группы «Ренессанс Страхование»;
- **Алексея Маргуляна**, руководителя блока корпоративных продаж, исполнительного вице-президента ОАО «СГ МСК».

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	2
Методология	3
Ранние выводы	5
Потерянные опасные объекты	5
Сверхприбыль?	7
Опасные герои	9
Мало доброй воли	12
Прогноз развивающийся	14
Приложение 1. Интервью	16
<i>Интервью с Николаем Галушиным, заместителем председателя правления ОАО «СОГАЗ»</i>	16
<i>Интервью с Натальей Карповой, исполнительным вице-президентом группы «Ренессанс Страхование»</i>	21
<i>Интервью с Алексеем Маргуляном, исполнительным вице-президентом, членом правления ОАО «СГ МСК»</i>	23
Приложение 2. Индексы российского страхового рынка	26
Приложение 3. Рейтинг-лист «Эксперта РА» на 1.10.2012	28

РАННИЕ ВЫВОДЫ

Первые итоги на рынке ОС ОПО могут стать причиной новой волны споров промышленников и страховщиков. У каждой из сторон появились дополнительные аргументы в пользу их позиции. Промышленники смогут указывать на крайне низкий уровень выплат, чтобы пересмотреть либо либерализовать тарифы. Страховщики будут апеллировать к высокому уровню недострахования, обвиняя в этом владельцев ОПО. Результаты введения ОС ОПО могут также стать «яблоком раздора» внутри страхового сообщества – из-за демпинга и монополизации рынка.

Тем не менее, по мнению «Эксперта РА», сам факт запуска обязательного страхования ответственности владельцев объектов повышенной опасности можно считать большой удачей для страхового рынка. Основной целью введения ОС ОПО является рост уровня социальной защиты населения – третьей стороны в споре между промышленниками и страховщиками. Именно в этом вопросе наблюдаются значительные подвижки.

Успехом можно считать также и то, что страховщики в предельно сжатые сроки из-за оттягивания времени принятия правил страхования и страховых тарифов сумели настроить внутренние бизнес-процессы, создать работающую информационную систему АИС НССО, получить лицензии, распределить бланки полисов по филиалам. Многие владельцы ОПО также серьезно отнеслись к новому закону – заранее провели тендеры по выбору страховщика, позаботились о расширении покрытия в части экологических рисков.

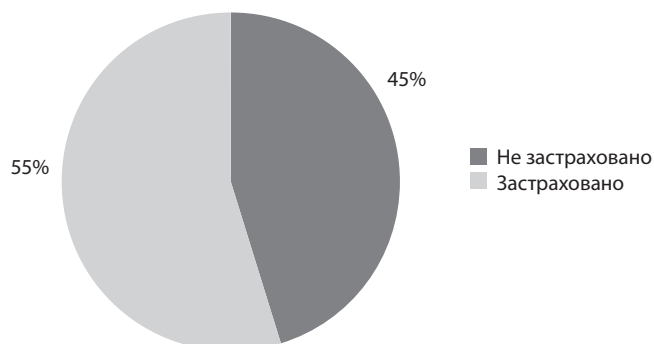
«Эксперт РА» проанализировал первые итоги введения ОС ОПО и ответил на следующие наиболее острые вопросы:

- Куда делась треть опасных объектов?
- Почему пока практически нет выплат?
- Кто и за счет чего получил наибольшую рыночную долю?
- Вырос ли добровольный спрос на страхование?

ПОТЕРЯННЫЕ ОПАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ

По данным НССО на 12-е августа 2012 года, по 225-ФЗ всего было застраховано 200 тыс. опасных объектов, или 55% от числа ОПО в реестре Ростехнадзора (300 тыс. опасных производственных объектов и 65 тыс. гидротехнических сооружений).

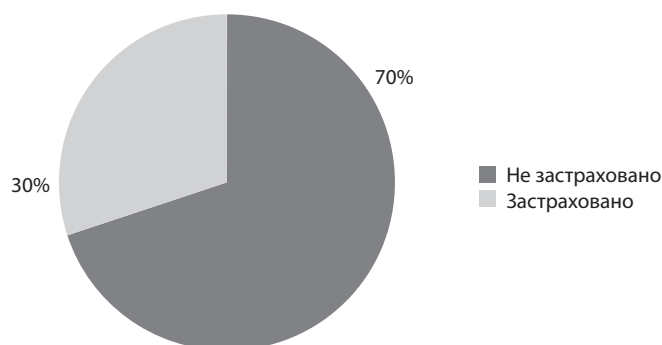
График 1. Доля застрахованных ОПО (на 12.09.2012)



Источник: «Эксперт РА» по данным НССО

При этом из 93 объектов с максимальной страховой суммой в 6,5 млрд рублей (возможное количество потерпевших более 3 000 человек) застраховано лишь 28.

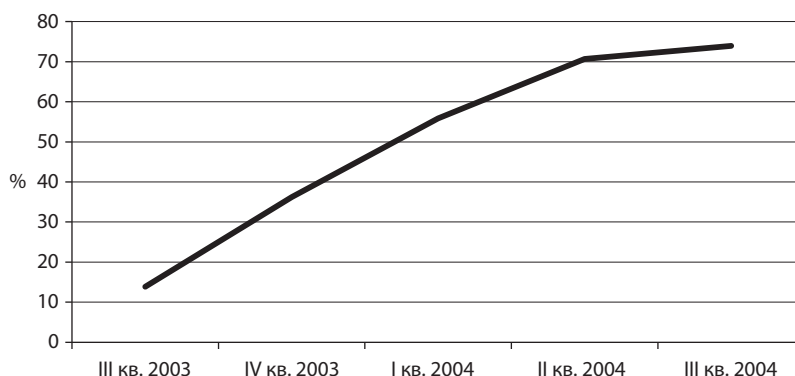
График 2. Доля застрахованных ОПО с максимальной страховой суммой (на 12.09.2012)



Источник: «Эксперт РА» по данным НССО

Ситуация с высоким уровнем недострахования на первых этапах введения обязательного страхования является типичной для российской действительности. Так, через полгода после введения ОСАГО число заключенных договоров ОСАГО по отношению к числу транспортных средств составляло 36,2%. Ситуация выправилась лишь после года работы нового закона.

График 3. Динамика отношения парка ТС и заключенных договоров ОСАГО



Источник: «Эксперт РА» по данным РСА

Помимо общих причин (плохой информированности, инерции руководства и собственников) высокий уровень недострахования в ОС ОПО имеет свои специфические причины:

- **Передекларирование и объединение опасных объектов.** В результате передекларирования некоторые опасные объекты были отнесены к более низкому классу опасности, что позволило снизить стоимость страхования (этим фактором может быть объяснено небольшое число застрахованных объектов с максимальной страховой суммой). Объединение нескольких опасных объектов в один также могло существенно сократить стоимость полиса. Статистика за 1 полугодие 2012 года говорит о снижении средней стоимости полиса ОС ОПО более чем в полтора раза по сравнению с расчетной величиной (40,7 против 64,4 тыс. рублей).

Таблица 1. Расчетный и фактический размер основных показателей в ОС ОПО

	Взносы, млрд рублей	Число ОПО, тыс. ед.	Средняя сумма взносов, тыс. рублей
Расчетный показатель	23,5	365 (всего в реестре)	64,4
Фактический показатель (1 полугодие 2012 года)	8,0	195,6 (застраховано на 1.07.12)	40,7

Источник: «Эксперт РА» по данным НССО

- **Сознательный уход от покупки страхового полиса.** Такая политика становится все более оправданной в свете низкой активности Ростехнадзора в части выписывания штрафов за его отсутствие (штрафы были введены с 1 апреля 2012 года). На сайте Ростехнадзора нет конкретной статистики по результатам проверок, комментарии по этому поводу не поступают в СМИ.

Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование»:

«Изначально планировалось, что в течение I квартала все владельцы ОПО застрахуют свою ответственность, а со II квартала контролирующие органы начнут свои проверки. На самом деле получилось немного по-другому: наиболее ответственные владельцы ОПО застраховались еще в конце 2011 года, а остальные принимают решение только в преддверии плановой проверки Ростехнадзора, которая проводится один раз в три года.»

В целях оптимизации расходов на страхование многие владельцы стали более вдумчиво подходить к вопросу идентификации ОПО и использовать возможные варианты снижения премии: укрупнение объектов и перевод их из одной группировки в другую. В первом случае премия снижается в 2-3 раза, а во втором – в 5 раз и более.»

- **По части ОПО обязанность страхования появится лишь в 2013 году.** Это относится к объектам, находящимся в государственной и муниципальной собственности.

По прогнозам «Эксперта РА», число застрахованных опасных объектов к концу 2012 года достигнет 220-230 тысяч, на конец 2013 года (с учетом ОПО, находящихся в государственной и муниципальной собственности) – 270-290 тысяч. Динамика числа застрахованных опасных объектов будет зависеть от действий Ростехнадзора в сфере контроля за соблюдением норм 225-ФЗ.

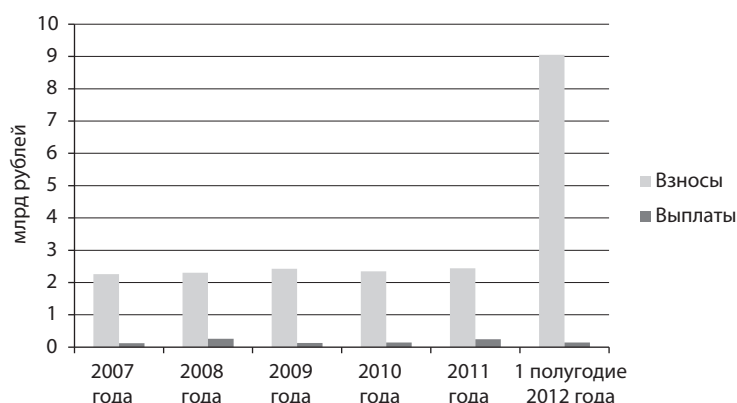
Отдельную проблему представляют собой безхозные опасные производственные объекты. Ущерб, нанесенный в результате аварий на таких объектах, должен будет покрываться за счет компенсационного фонда НССО. Поэтому страховщикам совместно с Ростехнадзором так важно выявить и поставить кому-нибудь (чаще всего муниципальным образованияам) на баланс эти опасные объекты. Ситуация будет осложняться тем, что в бюджетах муниципальных образований не предусмотрена статья на их страхование.

СВЕРХПРИБЫЛЬ?

По данным ФСФР за 1 полугодие 2012 года, размер взносов по ОС ОПО составил 7,95 млрд рублей, размер выплат – 49 153 тыс. рублей. Всего за этот период было заявлено 126 страховых случаев, урегулировано – 74 случая. При этом по 7 заявлениям было отказано в страховой выплате.

Отношение выплат ко взносам по ОС ОПО за 1 полугодие 2012 года составило лишь 0,6%.

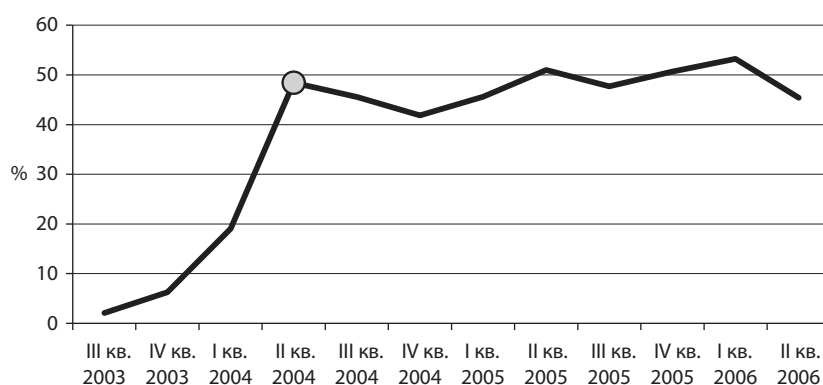
График 4. Динамика взносов и выплат по страхованию ответственности владельцев ОПО (обязательное + добровольное)



Источник: «Эксперт РА» по данным ФСФР

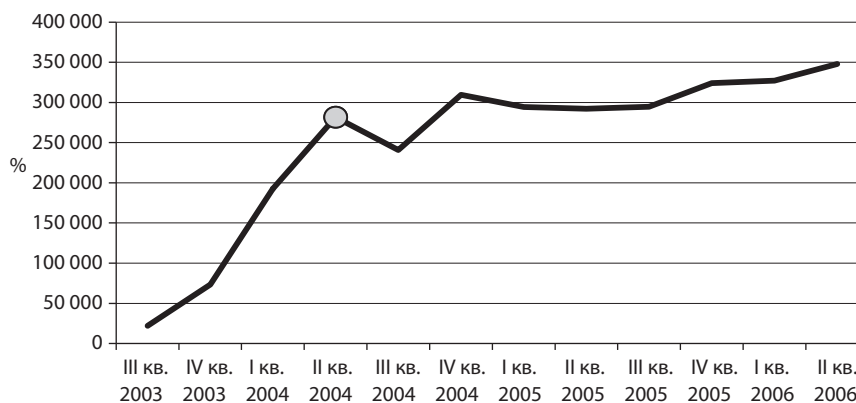
При введении ОСАГО уровень выплат в этом виде страхования также был сравнительно невысок. По итогам 1 полугодия действия закона об ОСАГО уровень выплат составил 4,7%. Лишь через год после введения ОСАГО квартальный уровень выплат достиг среднего значения в 50%.

График 5. Динамика квартальных показателей уровня выплат по ОСАГО



Источник: «Эксперт РА» по данным РСА

График 6. Динамика заявленных страховых случаев по ОСАГО



Источник: «Эксперт РА» по данным РСА

В ОС ОПО также пострадавшие не всегда обращаются за страховой выплатой. По данным НССО, в 1 полугодии 2012 года произошло 269 аварий, которые потенциально могут подпадать под действие 225-ФЗ. В результате этих аварий погибли 110 человек, пострадали 155. Верхняя граница выплат по этим случаям оценивается «Экспертом РА» в 600-700 млн рублей.

В отличие от массового ОСАГО в ОС ОПО потребуется гораздо больше времени, чтобы оценить адекватность принятых тарифов. Уровень выплат по видам страхования с крупными страховыми суммами нужно оценивать на большем промежутке времени, чем год.

Основная причина низкого уровня выплат в ОСАГО – небольшое число обращений за выплатами. В первый год из-за невысокого уровня информированности населения лишь часть пострадавших в ДТП обращались за выплатой в страховую компанию. Квартальное число заявленных страховых случаев по ОСАГО достигло своего среднего уровня лишь через год после начала действия закона.

«Эксперт РА» предупреждает: низкие показатели уровня выплат могут дать неправильный сигнал как страховщикам, так и страхователям.

Страхователи, опираясь на заниженную статистику выплат, могут вновь начать лоббировать корректировку тарифов. Страховщики, не учитывающие будущий рост убыточности, начнут «снимать сливки» и демпинговать.

Николай Галушин, заместитель председателя правления ОАО «СОГАЗ»:

«У нас тарифы были рассчитаны под убыточность 80%, и сейчас оказывается, что треть (или 33%) всех объектов не застрахованы. Это уменьшает объем рынка на треть и, соответственно, при условии, что тарифы верные, приводит к тому, что убыточность будет больше 100%».

Тем не менее я считаю, что тарифы пока менять не надо. Мы выступаем за введение временного моратория на любые изменения тарифов. Рынок должен пройти несколько циклов оборачиваемости, когда и владельцы опасных производственных объектов, и возможные третьи лица, пострадавшие от аварий на опасных производственных объектах, поймут, что механизм страхования реально действует и им можно воспользоваться».

ОПАСНЫЕ ГЕРОИ

Страхование владельцев ОПО является своего рода элитным видом страхования. Ограничивает вход на рынок необходимость иметь лицензию на перестрахование и УК не менее 480 млн рублей, требование уплатить внушительный вступительный и членский взносы в НССО и подключиться к системе АИС НССО. По данным на 5 сентября 2012 года членами НССО являются 69 страховых компаний из 522 компаний в реестре ФСФР на середину 2012 года.

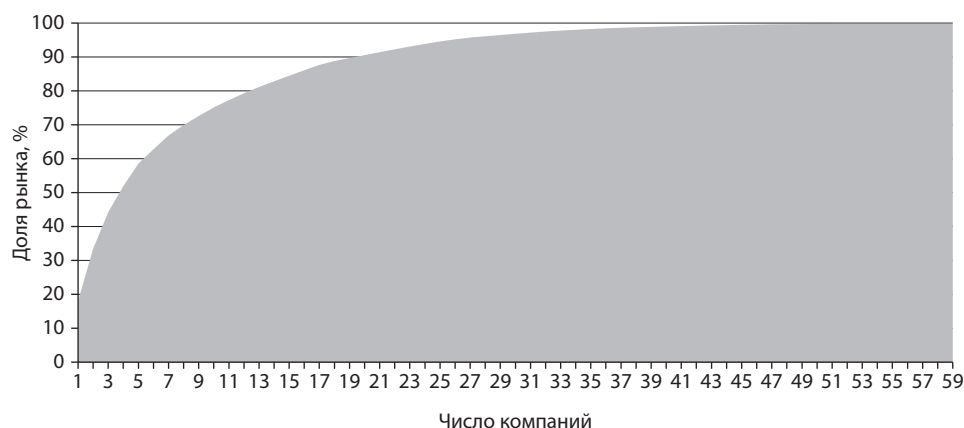
Таблица 2. Уровень концентрации в различных сегментах страхового рынка в 1 полугодии 2012 года, %

Вид страхования	Топ-5	Топ-10	Топ-20
ОС ОПО	59	75	91
ОС ОПО, входящее перестрахование	47	69	90
ОС ОПО, взносы-нетто с учетом входящего перестрахования	57	76	92
Страхование имущества юридических лиц	56	69	79
Рынок, всего	41	58	73

Источник: «Эксперт РА» по данным ФСФР

По данным ФСФР за 1 полугодие 2012 года, взносы по ОС ОПО собирали лишь 59 страховщиков. Уровень концентрации рынка ОС ОПО существенно превышает как средний по рынку показатель, так и уровень концентрации на рынке страхования имущества предприятий.

График 7. Концентрация рынка ОС ОПО, 1 полугодие 2012 года



Источник: «Эксперт РА» по данным ФСФР

В соответствии с 225-ФЗ часть премий по ОС ОПО должна передаваться в пул. В 1 полугодии 2012 года в перестрахование было передано 887,3 млн рублей, при этом 234,3 млн рублей было передано за рубеж. Топ-5 российских перестраховщиков по ОС ОПО – СОГАЗ, РЕСО-Гарантия, ООО «Росгосстрах», Согласие и Альянс.

В настоящий момент ФАС пытается оспорить некоторые барьеры входа на рынок. В то же время перечисленные барьеры входа на рынок не привели к его заметному перераспределению. 59 компаний, заключающих договоры на рынке ОС ОПО в 2012 году, собрали 92% взносов по страхованию ОПО в рамках 116 и 117-ФЗ в 2011 году.

Тем не менее список лидеров рынка ОПО претерпел некоторые изменения (в 1 полугодии 2012 года по сравнению с 2011 годом). Усилить свои позиции удалось компаниям Росгосстрах (рыночная доля выросла с 6,1 до 13,9%), ВСК (с 5,1 до 10,2%) и АльфаСтрахование (с 2,8 до 6,2%).

При этом заметное снижение рыночной доли отмечается у компаний Капитал Страхование (с 15,6 до 3,6%), Транснефть (с 5,2 до 2,6%) и МАКС (с 4,8 до 1,3%).

Таблица 3. Топ-30 лидеров рынка страхования ответственности владельцев ОПО

Место (1 полугодие 2012 года)	Место (2011 год)	Компания	Рейтинги надежности «Эксперта РА» на 1.10.2012	Доля во взносах по страхованию ответственности владельцев ОПО, %	
				1 полугодие 2012 года	2011 год
1	1	СОГАЗ	A++	19,2	18,5
2	3	Росгосстрах	A++	13,9	6,1
3	5	ВСК	A++	10,2	5,1
4	6	Ингосстрах	A++	7,6	5,0
5	11	АльфаСтрахование	A++	6,2	2,8
6	9	РЕСО-Гарантия	A++	4,3	3,5
7	14	Согласие	A++	4,0	2,1
8	2	Капитал Страхование	A++	3,6	15,6
9	12	Альянс	A++	2,9	2,8

Окончание таблицы 3

Место (1 полугодие 2012 года)	Место (2011 год)	Компания	Рейтинги надежности «Эксперта РА» на 1.10.2012	Доля во взносах по страхованию ответственности владельцев ОПО, %	
				1 полугодие 2012 года	2011 год
10	13	Страховая группа МСК	A+	2,8	2,7
11	4	ТРАНСНЕФТЬ	A++	2,6	5,2
12	17	Энергогарант	A++	2,4	1,2
13	16	Уралсиб	A++	2,1	1,9
14	19	Гута-Страхование	A+	1,7	1,0
15	23	Сургутнефтегаз	A+	1,5	0,6
16	38	Группа Ренессанс Страхование	A++	1,5	0,2
17	28	ЖАСО	A+	1,4	0,3
18	7	МАКС	A++	1,3	4,8
19	24	Югория	A	1,0	0,5
20	33	Регион Союз	-	0,8	0,2
21	30	Россия	-	0,8	0,3
22	21	Чулпан	A+	0,8	0,7
23	32	Цюрих	A+	0,7	0,3
24	26	Первая страховая компания	A	0,7	0,3
25	59	ВТБ Страхование	A++	0,6	0,1
26	22	Чрезвычайная страховая компания	A+	0,6	0,7
27	8	Русский страховой центр	A	0,5	3,6
28	44	НАСКО Татарстан	A	0,5	0,1
29	45	СК Алроса	A+	0,3	0,1
30	71	Объединенная страховая компания	A	0,3	0,0

Источник: «Эксперт РА» по данным ФСФР

Конкуренция на рынке ОС ОПО не всегда ограничивалась качеством сервиса. В условиях законодательного регулирования тарифов демпинг происходил в следующих сегментах:

- В сегменте страхования опасных объектов с небольшими страховыми суммами (менее 50 млн рублей), риски по которым не передаются в перестрахование.
- В части необоснованного применения коэффициента уровня безопасности (КУБ) (скидка 0, 5 или 10%).

Необоснованное применение КУБа стало еще одной причиной занижения средней суммы страховых взносов.

Алексей Маргулян, исполнительный вице-президент, член правления ОАО «СГ МСК»:

«Страховые компании конкурируют между собой, прежде всего с помощью понижающего коэффициента уровня безопасности объекта, так называемого K_z . Данный коэффициент рассчитывается в АИС ОПО на основании представленных страхователем форм исходных сведений по определению уровня безопасности объекта и не может отличаться у разных страховщиков. Тем не менее нередки случаи необоснованного применения понижающего коэффициента некоторыми игроками рынка, только бы заполучить крупный объект себе. Такие страховщики «с колес» предлагают предприятиям скидку в 10% на все опасные объекты, не требуя заполнения форм, тем самым нарушая правила профессиональной деятельности НССО.

Кроме того, нередки случаи и сознательного занижения страховой премии путем отнесения какого-либо объекта к другой тарифной группе. Однако такие случаи возможны и из-за нечеткого

описания методики отнесения объектов к соответствующим тарифным группам. На основе рассмотрения таких случаев НССО после консультаций с Ростехнадзором вырабатывает рекомендации по правильной идентификации опасного объекта».

Несмотря на жесткое законодательное ограничение тарифов в ОС ОПО, В Интернете можно было найти объявления следующего содержания:

«Вы страхуете опасный производственный объект, разместив заявку на нашем сайте в выбранной Вами страховой компании из членов НССО. У выбранной страховой компании Ваше предприятие получает скидку 10% (максимально возможную по законодательству). 10% суммы страховой премии, уплаченной Вашим предприятием, мы зачисляем на Ваш виртуальный счет, что подтверждается выданным Вам или Вашему предприятию подарочным сертификатом».

В 2013 году «Эксперт РА» прогнозирует рост уровня конкуренции, в том числе недобросовестной, на рынке ОС ОПО. Основная причина – низкий уровень выплат по рынку в 2012 году. Решением проблемы демпинга на рынке ОС ОПО может стать тотальное перестрахование в пуле.

Николай Галушин, заместитель председателя правления ОАО «СОГАЗ»:

«Несколько компаний выступают за систему тотального перестрахования. Это позволит полностью исключить демпинг и возможные другие нарушения со стороны страховщиков. Если какой-то страховщик захочет платить комиссию 40 или 50% (хоть это и запрещено законом), он все равно будет обязан перестраховать риски внутри перестраховочного пула с комиссией 23% и он будет доплачивать перестраховочную премию за счет своих средств. Хочет – пусть доплачивает».

Решением проблемы некорректного применения поправочных коэффициентов и занижения уровня опасности ОПО может стать обязательное привлечение независимой экспертизы. Чтобы этот механизм заработал, необходимо законодательно закрепить ответственность промышленных экспертов.

По мнению «Эксперта РА», высокий уровень социальной значимости ОС ОПО должен стать аргументом для установления более жестких требований к финансовой устойчивости страховых компаний, занимающихся этим видом страхования.

МАЛО ДОБРОЙ ВОЛИ

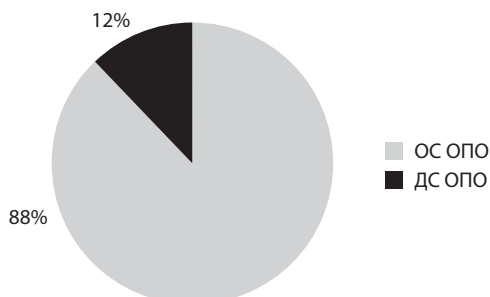
В качестве положительного внешнего эффекта от введения ОС ОПО многие страховщики называли развитие кросс-продаж в корпоративном страховании. На первом этапе действия 225-ФЗ этот эффект был минимальным – страховщики не отмечали существенного роста кросс-продаж по своим продуктам.

По данным ФСФР за 1 полугодие 2012 года, объем взносов по добровольному страхованию ответственности владельцев ОПО составил 1,05 млрд рублей. Выплаты по этому виду страхования составили 89,7 млн рублей.

Расширение страхового покрытия по ОС ОПО чаще всего покупалось в части экологических рисков. На долю именно этих рисков приходилась значительная часть выплат по страхованию ответственности в рамках 116 и 117-ФЗ, но из покрытия по 225-ФЗ эти риски были исключены. В некоторых случаях расширение страхового покрытия приобреталось по объектам с небольшими страховыми суммами. Так, в рамках 225-ФЗ страховая сумма для владельцев шахт равна 10 млн рублей, что может покрывать гибель лишь пяти человек.

О расширении страхового покрытия чаще всего задумываются крупные и социально ответственные компании. Ведь взносы по добровольному страхованию ответственности не относятся на себестоимость.

График 8. Структура взносов по страхованию ответственности владельцев ОПО



Источник: «Эксперт РА» по данным ФСФР

Введение ОС ОПО стимулировало развитие инфраструктуры корпоративных продаж, позволило страховщикам сформировать значительную клиентскую базу. В перспективе нескольких лет они смогут создать выгодные предложения для владельцев опасных объектов. По прогнозам «Эксперта РА», в 2014 году произойдет рост доли добровольного страхования ответственности владельцев ОПО. Взносы будут расти также в страховании имущества владельцев ОПО, ДМС их сотрудников.

Еще более значительный рост взносов по добровольному страхованию ОПО ожидается при условии введения налоговых льгот – разрешения отнесения взносов по добровольному страхованию ответственности на себестоимость.

В топ-3 лидеров рынка добровольного страхования ответственности владельцев ОПО вошли корпоративные страховщики – СОГАЗ, Капитал Страхование и Транснефть.

Таблица 4. Взносы и выплаты по страхованию ответственности владельцев ОПО, 1 полугодие 2012 года

Место (ОС ОПО)	Место (ДС ОПО)	Компания	Рейтинги надежности «Эксперта РА» на 1.10.12	ОС ОПО		ДС ОПО	
				Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей
1	1	СОГАЗ	A++	1 449 205	27 807	293 699	44 535
2	12	Росгосстрах	A++	1 229 220	4 301	34 192	6 497
3	5	ВСК	A++	856 935	814	66 191	1 853
4	4	Ингосстрах	A++	610 621	177	75 867	1 053
5	11	АльфаСтрахование	A++	528 373	1 960	38 307	1 949
6	7	РЕСО-Гарантия	A++	338 422	133	47 918	1 687
7	8	Согласие	A++	321 106	303	40 246	805
8	17	Альянс	A++	246 052	284	15 288	588
9	10	Страховая группа МСК	A+	212 351	34	38 460	602
10	15	Энергогарант	A++	200 861	28	20 304	1 024
11	2	Капитал Страхование	A++	171 012	120	153 042	3 529
12	13	Уралсиб	A++	159 723	16	29 466	719
13	19	Гута-Страхование	A+	148 959	95	3 182	530
14	3	Транснефть	A++	132 738	155	98 901	15 752

Окончание таблицы 4

Место (ОС ОПО)	Место (ДС ОПО)	Компания	Рейтинги надежности «Эксперта РА» на 1.10.12	ОС ОПО		ДС ОПО	
				Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей
15	39	Группа Ренессанс Страхование	A+ +	132 161	106	398	44
16	31	ЖАСО	A+	127 259	20	704	384
17	18	Сургутнефтегаз	A+	126 885	9 081	7 881	735
18	25	Югория	A	89 364	11	1 417	516
19	81	Чулпан	A+	69 194	271	69	1 729
20	29	Россия	-	69 139	23	757	226
21	22	Регион Союз	-	69 053	0	2 138	264
22	6	МАКС	A+ +	67 287	0	51 163	467
23	26	Цюрих	A+	66 180	9	1 091	1 162
24	21	Первая страховая компания	A	60 437	2 122	2 718	591
25	46	ВТБ Страхование	A+ +	57 509	66	308	118
26	20	Чрезвычайная страховая компания	A+	50 817	22	2 804	122
27	58	НАСКО Татарстан	A+	41 324	63	166	260
28	69	СК Алроса	A+	30 435	411	106	0
29	52	Объединенная страховая компания	A	29 574	0	219	5
30	16	Русский страховой центр	A	29 184	59	19 257	9

Источник: «Эксперт РА» по данным ФСФР

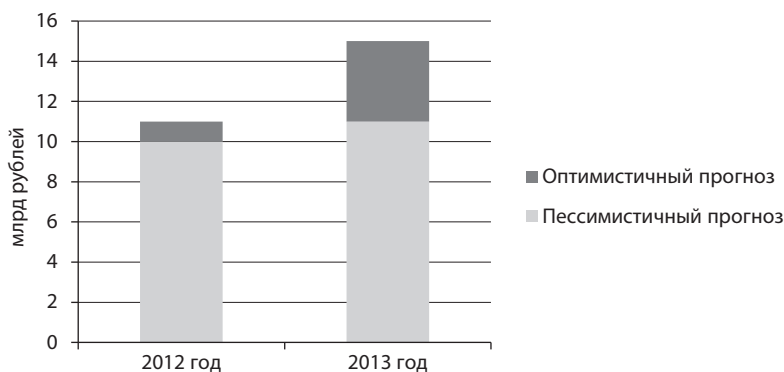
ПРОГНОЗ РАЗВИВАЮЩИЙСЯ

По прогнозам «Эксперта РА», объем рынка ОС ОПО в 2012 году составит 10-11 млрд рублей (вместо прогнозных 20 млрд рублей). В 2013 году объем рынка ОС ОПО будет находиться в интервале от 11 до 15 млрд рублей. При этом рост взносов обеспечит распространение действия 225-ФЗ на опасные производственные объекты, находящиеся в государственной и муниципальной собственности. Кроме того, динамика рынка будет зависеть от следующих факторов:

- законодательных изменений в части классификации опасных производственных объектов;
- активности страховщиков по выявлению бесхозных ОПО;
- практики применения штрафных санкций к владельцам незастрахованных ОПО;
- практики контроля со стороны НССО и Ростехнадзора за соответствием уровня опасности ОПО применяемым страховым тарифам.

Оптимистичный прогноз предполагает, что в четвертую (наименьшую) группу опасности попадет незначительное число опасных объектов (порядка 10%), большинство бесхозных объектов будет выявлено, поставлено на баланс и застраховано, Ростехнадзор будет активно применять штрафы к незастрахованным владельцам ОПО, КУБ будет применяться только по отношению к объектам с пониженным уровнем опасности. Пессимистичный прогноз предполагает обратное (выведение из-под действия 225-ФЗ значительного числа опасных объектов, высокий уровень недострахования и сплошное применение скидки за безопасность). Реалистичный прогноз будет находиться между этими двумя крайними ситуациями.

График 9. Прогноз динамики рынка ОС ОПО



Источник: «Эксперт РА»

Алексей Маргулян, исполнительный вице-президент, член правления ОАО «СГ МСК»:

«Совокупный размер страховой премии по итогам 2012 года планируется на уровне 15 млрд рублей (при условии охвата страхованием всех опасных объектов и ГТС). В 2013 году, с подключением к обязательному страхованию опасных объектов, подлежащих страхованию с 01.01.2013 года, совокупный размер страховой премии увеличится на 2,5-3,0 млрд рублей».

Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование»:

«В конце этого года ожидаются изменения в федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». В соответствии с новыми поправками все опасные объекты будут разделены на четыре категории в зависимости от степени опасности, при этом четвертая группа фактически будет выведена из под надзора государства. Если в четвертую группу войдет около 10-15% опасных объектов, то рост рынка в следующем году окажется минимальным – 5-10%».

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Николаем Галушиным, заместителем председателя правления ОАО «СОГАЗ»



– **Николай Владимирович, прошло уже более полугода после введения обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов. Какие первые итоги можно подвести? Что получилось, что не получилось?**

– Мне кажется, что наиболее позитивный итог – это сам факт запуска обязательного страхования. У нас был достаточно большой перерыв между принятием ОСАГО и принятием ОС ОПО. Здесь есть своя специфика. Невозможно повторить то, что было сделано в ОСАГО, чтобы быть уверенными, что этот проект будет запущен столь же успешно. Проект ОС ОПО технически оказался намного сложнее, чем ОСАГО.

Рынку нужно было решать вопросы одновременно: и запуск закона, и формирование перестраховочного пула, и внедрение информационной системы. Такого в истории российского страхования еще не было. Теперь этот опыт можно тиражировать дальше.

– **С какими трудностями рынок столкнулся при запуске ОС ОПО?**

– Я не могу сказать, что сам запуск был успешен. Дело в том, что мы как рынок не видим значительной части опасных производственных объектов, которые должны быть застрахованы. Из примерно 300 тыс. опасных производственных объектов, подлежащих страхованию в этом году, сейчас застраховано около 190 тыс. объектов. Абсолютно непонятно, куда делись еще 100 тыс. объектов.

Можно предположить несколько вариантов. Либо были ошибки в расчетах, и эти 100 тысяч объектов относятся к государственным объектам, которые должны быть застрахованы лишь с 2013 года. В это трудно поверить. Либо эти объекты должны быть застрахованы уже сейчас, но по каким-то причинам это не так. Тогда важно определить, почему приблизительно треть рынка оказалась не охвачена страхованием при наличии всех тех возможных санкций, которые установлены федеральным законом.

Здесь тоже есть развилка. С одной стороны, безусловно, есть определенное количество владельцев опасных производственных объектов, которые пошли по пути уклонения от выполнения закона, и это очень неприятная категория. Но еще более неприятная категория – это те владельцы опасных объектов, которые в итоге смогли достигнуть целей по минимизации расходов на страхование. Достигнуто это было либо за счет объединения опасных объектов, либо за счет их передекларирования, то есть отнесения к другому классу опасности, в том числе и с уменьшением страховых сумм.

– **Я помню, в прошлом году говорили о том, что есть около 100 объектов с максимальной страховой суммой. Сколько их застраховано сейчас?**

– По расчетам прошлого года, примерно 92 объекта должны были иметь страховую сумму на 6,5 млрд рублей. На сегодняшний день их 29, где все остальные – непонятно. Получается так, что мы сейчас оказываемся в ситуации, когда все расчеты тарифов, которые были сделаны на основе предварительных оценок по масштабу рынка, могут оказаться абсолютно неэффективными, потому что рынок уже на одну треть меньше.

– **То есть тарифы нужно менять?**

– По поводу обоснованности тарифов и их завышенности: у нас тарифы были рассчитаны под убыточность 80%, и сейчас оказывается, что треть (или 33%) всех объектов не застрахована. Это

уменьшает объем рынка на треть и, соответственно, при условии, что тарифы верные, приводит к тому, что убыточность будет больше 100%.

Тем не менее я считаю, что тарифы пока менять не надо. Мы выступаем за введение временного моратория на любые изменения тарифов. Рынок должен пройти несколько циклов оборачиваемости, когда и владельцы опасных производственных объектов, и возможные третьи лица, пострадавшие от аварий на опасных производственных объектах, поймут, что механизм страхования реально действует и им можно воспользоваться.

Вспомните, когда был запущен проект ОСАГО, первые несколько лет страховщики платили в основном за материальный ущерб. И только потом стали появляться выплаты, связанные с ущербом здоровью. Я думаю, здесь будет абсолютно то же самое. Но для того, чтобы закон показал свою эффективность, необходимо несколько годовых циклов страхования.

Я против любых послаблений в сфере закона ОС ОПО на ближайшие несколько лет. А предложения звучат следующего характера. Во-первых, это либерализация тарифов. Во-вторых, это выведение некоторых категорий опасных производственных объектов, которые относятся к классу низкого уровня опасности, из-под действия обязательного закона. Предлагается страховать их в добровольном порядке. Я считаю, в масштабах страны этого делать категорически нельзя, потому что у нас возникнет лазейка, позволяющая опасный производственный объект с высоким классом опасности передекларировать в более низкий класс опасности. Добровольное страхование ответственности в этом случае может привести к появлению схемного страхования. Оно выпадает из-под регулирования со стороны НССО, и это тот сегмент, где будет какая-то тень.

– Как вы относитесь к идее распространения обязательного страхования ответственности на все компании? Ведь таким образом потеряет актуальность схема передекларирования, будет исключен негативный отбор рисков.

– Я считаю, что двигателем развития страхования являются рыночные отношения. Если компания умеет продавать свои услуги, тогда это умение зарождает некую потребность в страховании. Тем не менее посмотрите, что происходит у нас. У нас фактически нет рынка страхования ответственности. Причин этому несколько. Во-первых, это связано с нашей национальной особенностью – мы не пытаемся через суд решать свои проблемы. В значительной степени это касается граждан, но это также относится и к бизнесу. Во-вторых, расходы на страхование ответственности не относятся к производственным затратам, поэтому бизнес по-прежнему считает, что из прибыли на страхование ответственности тратиться не надо. Поэтому страхование ответственности у нас существует либо в силу каких-то международных требований, либо при наличии соответствующего условия в договоре.

Конечно, страховать нужно все объекты – не только опасные, но и безопасные. Однако, с учетом установки регулятора на борьбу со схемами, компаниям вряд ли разрешат все расходы на страхование ответственности переложить на производственные затраты. Дело в том, что в страховании ответственности страховая сумма определяется договоренностью сторон либо требованием закона. Адекватность страховой суммы оценить практически невозможно. И если бизнес в целях каких-то оптимизационных дел начнет страховать любой коммерческий магазинчик в полуподвальном помещении на 1 млрд долларов по страхованию гражданской ответственности, мы получим ту же проблему, от которой так долго старались уйти.

– Как вы относитесь к идее либерализации тарифов в ОС ОПО, если не сейчас, то в долгосрочной перспективе?

– Я считаю, что в долгосрочной перспективе нам нужно другое фундаментальное отношение к обязательным видам страхования. Страхование не должно осуществляться на основе формализованных тарифов. Предпочтительнее то, что мы сейчас пытаемся сделать в рамках страхования

государственного имущества, передаваемого в аренду. Ожидается, что арендатору будет вменено требование по страхованию имущества и ответственности, но не будет никакого регулирования с точки зрения тарифов. Рынок сам определит, какой объект аренды страховать по какой стоимости. Это касается и опасных производственных объектов. Это в том числе касается и ОСАГО. Страховщики не против либерализации тарифов, но только это не должно происходить без подготовки. Это сложный процесс, требующий повышения ответственности страхового бизнеса за совершаемые им действия. В ОС ОПО это будет возможно, когда заработает вся инфраструктура, когда опасные производственные объекты будут понятны с точки зрения своей фактической опасности.

– Каков размер выплат по новым рискам, которых не было в рамках 116-го и 117-го законов, – по рискам изменения условий жизнедеятельности и причинения вреда работникам владельца опасного объекта?

– Только по этим рискам и обращаются. Сейчас основные обращения идут как раз от работников самих страхователей. Я знаю, что на рынке заявлено несколько убытков по нанесению вреда условиям жизнедеятельности. Не знаю, были ли выплаты, но это самая неприятная вещь в новом законе, потому что оценить риск достаточно сложно.

Как Вы знаете, сначала в качестве причины трагедии в Крымске был назван спуск воды в водохранилище. Если бы установили, что это предположение верно...

– Да, каковы были бы выплаты?

– Семьи каждого погибшего получили бы по 2 млн рублей. Сверх этого все семьи должны были бы получить по 200 тыс. рублей на человека за нанесение вреда условиям жизнедеятельности. А учитывая количество разрушенных и пострадавших домов (около 3 тысяч), выплата была бы очень большой – более 1 млрд рублей.

– Произошло ли падение взносов по страхованию от несчастных случаев работников в результате введения ОС ОПО?

– Судя по полугодию, не видно, чтобы они сократились. Понимаете, здесь есть некое неравенство. Если ты работник опасного производственного объекта, значит, ответственность работодателя перед тобой застрахована. Если ты работник неопасного производственного объекта, но тем не менее пострадаешь либо погибнешь на работе, то ответственности нет никакой.

Трудно представить себе конструкцию страхования ответственности, при которой к третьим лицам относятся работники-служащие.

– Сейчас же в мире есть обязательное страхование ответственности работодателя перед работниками. В США, например...

– Это специфические виды страхования. В США это называется workman's compensation. Это не совсем ответственность работодателей, это больше похоже на наш соцстрах. То есть employers' liability предполагает, что человеку нанесен ущерб в результате действий работодателя.

– А как насчет экологических рисков, которые не попали в 225-ФЗ? Почему они теперь не покрываются обязательным страхованием?

– Я не знаю, почему исключили эти риски, мне кажется, что просто не доглядели. Мое мнение: в закон нужно включать экологические риски.

– Как вы оцениваете работу перестраховочного пула? Где были перестрахованы риски сверх емкости пула?

– Эти риски были размещены на международном рынке, лидер перестрахования – компания QBE. По поводу системы размещения были жаркие дебаты. Изначально, когда рассматривался проект

ОС ОПО, иностранные рынки и иностранные брокеры достаточно бойко предлагали свои услуги, и мы не думали, что для формализованного закона, который имеет четкое и законодательно установленное определение страхового случая и расчет убытков, у нас будут проблемы по размещению риска.

Емкость пула – 2,7 млрд рублей. Приблизительно 4 млрд – это потребность в перестраховании. К тому моменту, когда мы как НССО начали размещать этот риск, оказалось, что рынок был абсолютно не готов его писать. Западному рынку было бы интересно участвовать в перестраховании всех опасных производственных объектов. Но фактически им пришлось перестраховывать лишь риски по опасным объектам с максимальной страховой суммой в 6,5 млрд рублей. Предположительно их должно было быть 92, сейчас их 29. Поэтому и ожидания перестраховщиков не реализованы.

– Давайте поговорим еще о конкуренции на рынке ОС ОПО. Насколько там системны случаи демпинга, недобросовестной конкуренции?

– Случаев демпинга там нет, потому что есть тарифное регулирование. Демпинг даже в отношении маленьких опасных производственных объектов невозможен, потому что по этим договорам установлен контроль со стороны НССО.

Чтобы снизить взносы, у нас есть лишь коэффициент уровня безопасности (КУБ) – минимальное его значение на первый год страхования – 0,9. Конкуренция была именно в рамках этого КУБа. Но за нарушениями тщательно следит НССО, а в отношении нарушителей применяются санкции.

– Каков ваш прогноз на будущее? Как будет развиваться ситуация в ОС ОПО после 2013 года, когда под обязательное страхование будут подпадать уже все опасные объекты?

– Ничего существенно не изменится. Специфика будет заключаться лишь в том, что все эти объекты будут выбирать себе страховщика на конкурсной основе. Это повторение истории с ОСАГО государственных парков, когда победителем становится не тот, у кого лучше заявка, а тот, кто сдал ее первой.

Кроме того, в некоторых субъектах Российской Федерации опасные объекты, находящиеся в муниципальной собственности, более плохого качества из-за ветхости. В результате портфель по ОС ОПО немного ухудшится.

Но есть еще проблема, которая появится в 2013 году. Это проблема с бесхозными опасными объектами. Никто ее сейчас не чувствует. Бесхозные опасные производственные объекты – это, прежде всего, технические сооружения в сельской местности, которые были построены в советские времена и принадлежали каким-то колхозам и совхозам. Совхозов, колхозов уже нет, и все это заброшено. И таких опасных производственных объектов очень много на юге России, в Краснодарском крае.

– По таким объектам все равно будут платить из фонда НССО. Тогда получается, что страховщикам надо их находить, куда-то кому-то пристраивать.

– Это нереально. В муниципальных бюджетах не выделено денег на страхование таких объектов, потому что их нет на балансе.

– А как пройдет период возобновлений договоров в 2013 году?

– Я думаю, что у нас усилится конкурентная борьба. Давайте вспомним историю с ОСАГО, когда первый год не был показательным с точки зрения убытков. Тогда многие страховщики как будто сошли с ума, на рынке появились очень высокие комиссии. Готовы были платить посредникам 50% и даже больше. И я опасаясь здесь того же самого. Я опасаясь, что будет несколько компаний, которые правдами и неправдами станут добиваться пересмотра рынка. Очень надеюсь, что механизм саморегулирования рынка ОС ОПО сработает в полном объеме, что историй первых лет запуска ОСАГО не будет на рынке ОС ОПО, в частности и по той причине, что есть система перестрахования рисков.

– Как же с этим бороться?

– Несколько компаний выступают за систему тотального перестрахования. Это позволит полностью исключить демпинг и возможные другие нарушения со стороны страховщиков. Если какой-то страховщик захочет платить комиссию 40 или 50% (хоть это и запрещено законом), он все равно будет обязан перестраховать риски внутри перестраховочного пула с комиссией 23%, он будет доплачивать перестраховочную премию за счет своих средств. Хочет – пусть доплачивает.

Тем не менее у этой идеи больше противников, чем сторонников. Однако это тот вариант, который позволит сделать рынок понятным и прозрачным. Почему этого не было сделано с первого года? Ответ достаточно прост. Еще в октябре прошлого года у нас не было АИС НССО. За полгода удалось создать программный продукт, который был поставлен всем страховщикам, была сделана система клиринговых расчетов, появился информационный обмен. Мы боялись, что сама система не справится с таким количеством записей, как 300-360 тысяч объектов страхования. Поэтому система перестрахования заработала в отношении рисков только сверх 100 млн рублей, а судя по расчетам, таких объектов не более 3,5 тысяч. То есть сейчас мы отработали технологию, а в следующем году можно распространить перестрахование на все договоры.

Интервью с Натальей Карповой, исполнительным вице-президентом группы «Ренессанс Страхование»



– Наталья Васильевна, каковы первые итоги введения ОС ОПО в России? Каковы первые успехи и первые трудности?

– До сих пор владельцы ОПО относятся к своей обязанности как к лишней нагрузке на бизнес и всячески затягивают заключение договоров. По данным НССО, в 2012 году произошло 340 аварий, в результате которых погибли 160 и пострадали 230 человек. При этом в страховые компании поступило всего 59 заявлений. Казалось бы, статистика аварий есть, первые страховые выплаты тоже, но на начало августа застрахованы всего около 60% владельцев ОПО. Изначально планировалось, что в течение I квартала все владельцы ОПО застрахуют свою ответственность, а со II квартала контролирующие органы начнут свои проверки. На самом деле получилось немного по-другому: наиболее ответственные владельцы ОПО застраховались еще в конце 2011 года, а остальные принимают решение только в преддверии плановой проверки Ростехнадзора, которая проводится один раз в три года.

Успех заключается в том, что, несмотря на трудности запуска проекта ОПО в 2011 году, новый обязательный вид страхования все же был введен. Половина всех владельцев ОПО застрахована, компании во взаимодействии с НССО обеспечили бесперебойный процесс заключения договоров. И для развития страхования ОПО Правительством РФ уже принят следующий федеральный закон по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчиков, который также будет курировать НССО.

– С чем связан высокий уровень недо страхования среди владельцев опасных объектов? Какие меры будут способствовать его снижению?

– С началом действия нового закона тарифы стали более справедливыми, а договор страхования стал заключаться на каждый опасный объект. В этой ситуации в целях оптимизации расходов на страхование многие владельцы стали более вдумчиво подходить к вопросу идентификации ОПО и использовать возможные варианты снижения премии: укрупнение объектов и перевод их из одной группировки в другую. В первом случае премия снижается в 2-3 раза, а во втором – в 5 раз и более. Страховые компании не могут повлиять на этот процесс и принимают от страхователей тот комплект документов, который утвержден в Ростехнадзоре. При этом достаточно странно выглядит ситуация, когда одна организация пять лет назад обозначала один уровень вреда, который может быть причинен в результате аварии, а в 2012 году по тому же объекту – в 100 меньше, что предполагает гораздо меньшую премию.

– Отмечаете ли вы рост кросс-продаж и спрос на расширение страхового покрытия по ОПО со стороны владельцев опасных объектов?

– О росте кросс-продаж можно будет говорить в конце этого года, спрос на расширение покрытия в нашей компании пока небольшой. Владельцы ОПО считают покрытие достаточным, а вероятность наступления страхового события минимальной. В большинстве случаев идет недооценка рисков, а в соответствии с законом при недостаточности лимита выплачивать ущерб владельцу ОПО придется самостоятельно, из собственного бюджета.

– Как вы оцениваете конкуренцию на рынке ОС ОПО? Насколько системны случаи демпинга и недобросовестной конкуренции?

– Конкуренция в этом сегменте бизнеса достаточно высока. Объем рынка известен и, по сути, делится между страховыми компаниями один раз – на старте. Поэтому каждая компания при одина-

ковых условиях игры использует разные возможности для того, чтобы убедить клиента страховать именно у него. Мы модернизировали ИТ-систему и создали новый программный комплекс – калькулятор ОПО. Он дает возможность вносить данные об объекте, производить расчеты, оформлять договор и все необходимые документы и приложения, а также отправлять данные в НССО. Это гарантирует клиентам максимальное оперативное заключение договоров и отсутствие каких-либо ошибок в полисах.

– Каковы первые оценки объема выплат по новым рискам – рискам нарушения условий жизнедеятельности и причинения вреда работникам ОПО? Насколько они адекватны существующим тарифам?

– Пока говорить об эффективности или недочетах тарифах рано, так как нет статистики по страховым случаям и убыткам. Сейчас никто не знает, какие объекты потребуют повышенных коэффициентов. Об этом можно будет говорить, когда будет накоплена серьезная статистика, сформированная на протяжении как минимум двух-трех лет.

– Каков ваш прогноз развития ситуации на рынке ОС ОПО (во 2 половине 2012 года и в 2013 году, когда обязанность страховать появится у государственных и муниципальных предприятий – владельцев опасных объектов)?

– Изначально объем рынка ОС ОПО был оценен в 30 млрд рублей. После изменения тарифов объем рынка упал до 23,5 млрд рублей. Прогнозируется, что по итогам года рынок все-таки превысит 10 млрд рублей. В этом году предполагается получить 75% премии от этой суммы, еще 25% добавится в 2013 году за счет опасных объектов, находящихся в государственной и муниципальной собственности. Однако в конце этого года ожидаются изменения в федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». В соответствии с новыми законопоправками все опасные объекты будут разделены на четыре категории в зависимости от степени опасности, при этом четвертая группа фактически будет выведена из под надзора государства. Если в четвертую группу войдет около 10-15% опасных объектов, то рост рынка в следующем году окажется минимальным – 5-10%.

В целом введение ОС ОПО, как и любого обязательного вида страхования, должно послужить стимулом для развития добровольных видов. Пока же рынок страхования ответственности в нашей стране сильно отстает по емкости от западного. В России он составляет менее 5% от общей доли рынка, в то время как в США – более 11%.

Интервью с Алексеем Маргуляном, исполнительным вице-президентом, членом правления ОАО «СГ МСК»



– Алексей Рувимович, каковы первые итоги введения ОС ОПО в России? Каковы первые успехи и первые трудности?

– Закон об обязательном страховании опасных объектов стартовал вовремя и достаточно успешно. Страховые компании достаточно энергично и системно включились в работу по новому закону.

По данным НССО, с момента вступления в силу закона об ОПО (1 января 2012 года) было заключено более 190 тысяч договоров из 336-ти тысяч зарегистрированных ОПО, что составляет порядка 57% от общего числа зарегистрированных ОПО. Полученная совокупная премия по ним составила более 8,0 млрд рублей. Средняя сумма страховой премии составляет 44 995 рублей. Страховщики заключили 27 договоров с максимальной страховой суммой 6,5 млрд рублей. Более 70% договоров приходится на недекларируемые объекты с минимальной страховой суммой в 10 млн рублей.

Число компаний – членов НССО превысило 50 еще в конце 2011 года и в настоящее время составляет 68. Еще несколько заявлений о вступлении в НССО находятся сейчас на рассмотрении.

Основными препятствиями для дальнейшего развития ОСОПО, на мой взгляд, являются:

- во-первых, инерция руководителей промышленных предприятий. Эту проблему не удастся решить до тех пор, пока штрафы будут действовать только на бумаге;
- во-вторых, непрофессионализм, иногда «непорядочность» некоторых страховых компаний в битве за клиента, выражающаяся в демпинге;
- в третьих, стремление владельцев ОПО оптимизировать свои расходы путем вывода объектов из реестра опасных объектов или их укрупнения.

– С чем связан высокий уровень недострахования среди владельцев опасных объектов? Какие меры будут способствовать его снижению?

– Причин множество. В числе основных:

- недостаточная информированность владельцев о введении в действие данного закона;
- инерция руководителей промышленных предприятий;
- непонимание разницы между страхованием в силу 116-ФЗ и 225-ФЗ;
- нехватка свободных денежных средств у предприятий;
- отсутствие требуемых страховщиками документов или актуализации сведений, содержащихся в документации;
- увеличение объема бумажной документации по сравнению с предыдущим страхованием ОПО;
- затягивание владельцами ОПО решения о страховании в надежде на либерализм контролирующих органов.

Необходимо отметить, что большинство проблем может быть решено и уже решается как самим объединением страховщиков опасных объектов (НССО), так и надзорными органами в области промышленной безопасности. Если будут задействованы механизмы контроля за всеми участниками рынка и будет усовершенствована законодательная база, реализация закона будет успешной и приведет к достижению тех социально значимых целей, ради которых и принимался данный закон.

– Отмечаете ли вы рост кросс-продаж и спрос на расширение страхового покрытия по ОПО со стороны владельцев опасных объектов?

– В целом, ожидания по росту кросс-продаж и по расширению страхового покрытия реализованы не в полной мере. Существует несколько причин этого явления:

1. Компании так и не предложили клиентам убедительный довод, почему те должны купить дополнительную продукцию. В результате предложение, которое должно было выглядеть цельным, кажется несуразным. Чтобы кросс-продажа была успешной, предполагается, что предложение не только непреодолимо привлекательное, но и более выгодное, чем покупка входящих в его состав товаров или услуг по отдельности.
2. Неспособность выделить отдельные потребительские сегменты, которым можно и нужно предложить кросс-продажу. Один из ключевых вопросов страховой компании, планирующей заниматься кросс-продажами, звучит так: действительно ли клиенты хотят покупать у него целый набор товаров или услуг? Если ответ положительный, тогда после определения правильных сегментов нужно сделать предложение ценным в глазах данных покупателей.

– Как вы оцениваете конкуренцию на рынке ОС ОПО? Насколько системны случаи демпинга и недобросовестной конкуренции?

– Конкуренция на рынке ОС ОПО ведется преимущественно между страховыми компаниями из топ-15 по сборам страховой премии. Объектами пристального внимания страховщиков являются крупные предприятия нефтегазового сектора, тепло- и электроэнергетики, химическая и металлургическая промышленность, а также горнодобывающий сектор. Отличительным признаком таких предприятий является наличие большого количества опасных производственных объектов (несколько десятков), которое подразумевает существенные страховые премии. Кроме того, зачастую данные предприятия являются градообразующими, от успешности работы с ними в направлении ОПО может зависеть успех по другим направлениям страхового бизнеса в связи с большим количеством персонала (ОСАГО, КАСКО, имущество, ДМС). Таким образом, получение лакомого куса рынка может существенно увеличить шансы страховой компании в данном регионе войти в число лидеров по сборам страховой премии.

Страховые компании конкурируют между собой, прежде всего, с помощью понижающего коэффициента уровня безопасности объекта, так называемого K_3 . Данный коэффициент может быть равен 1, 0,95 или 0,9, что подразумевает скидку от базового страхового тарифа в 0, 5 или 10% соответственно. Данный коэффициент рассчитывается в АИС ОПО на основании представленных страхователем форм исходных сведений по определению уровня безопасности объекта и не может отличаться у разных страховщиков. Тем не менее нередки случаи необоснованного применения понижающего коэффициента некоторыми игроками рынка, только бы заполучить крупный объект себе. Такие страховщики «с колес» предлагают предприятиям скидку в 10% на все опасные объекты, не требуя заполнения форм, тем самым нарушая правила профессиональной деятельности НССО.

Кроме того, нередки случаи и сознательного занижения страховой премии путем отнесения какого-либо объекта к другой тарифной группе. Однако такие случаи возможны и из-за нечеткого описания методики отнесения объектов к соответствующим тарифным группам. На основе рассмотрения таких случаев НССО после консультаций с Ростехнадзором вырабатывает рекомендации по правильной идентификации опасного объекта.

В НССО работает дисциплинарная комиссия, которая рассматривает подобные факты и налагает санкции на нарушителей.

– Каковы первые оценки объема выплат по новым рискам – рискам нарушения условий жизнедеятельности и причинения вреда работникам ОПО? Насколько они адекватны существующим тарифам?

– По итогам 6 месяцев 2012 года зарегистрировано, согласно данным СМИ, порядка 270 аварий на опасных производственных объектах. Поступило в 12 страховых компаний 21 заявление об урегулировании страховых случаев. Однако стоит заметить, что далеко не все из зарегистрированных аварий произошли на застрахованных объектах в связи с тем, что на данный момент лишь чуть больше половины объектов имеют полисы ОС ОПО.

Общая сумма заявленных убытков составляет более 21 млн рублей. По всем заявленным страховым случаям ведется урегулирование убытков. Страховые компании уже начали производить первые выплаты потерпевшим, при этом страховые выплаты на данный момент составляют более 4 млн рублей.

На сегодняшний день провести оценку затрат, произведенных страховщиками на урегулирование убытков ОПО, не представляется возможным ввиду отсутствия статистики. Чтобы проанализировать соответствие утвержденных тарифов и затрат на урегулирование убытков, нужно, чтобы прошло два-три года.

– Каков ваш прогноз развития ситуации на рынке ОС ОПО (во 2 половине 2012 года и в 2013 году, когда обязанность страховаться появится у государственных и муниципальных предприятий – владельцев опасных объектов)?

– Совокупный размер страховой премии по итогам 2012 года планируется на уровне 15 млрд рублей (при условии охвата страхованием всех опасных объектов и ГТС). В 2013 году с подключением к обязательному страхованию опасных объектов, подлежащих страхованию с 01.01.2013, совокупный размер страховой премии увеличится на 2,5-3,0 млрд рублей.

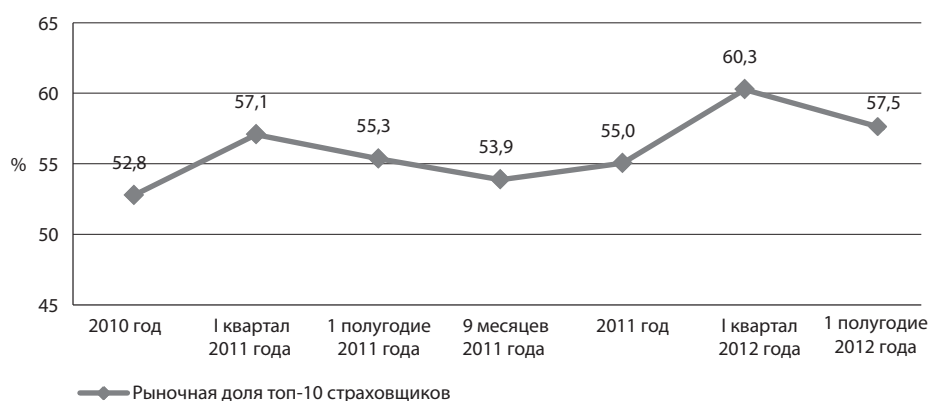
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНДЕКСЫ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Индекс концентрации

Индекс концентрации отражает изменение относительной рыночной доли крупнейших российских страховщиков.

Индекс рассчитывается как доля топ-10 страховщиков по взносам в совокупных рыночных взносах (без учета ОМС), включая входящее перестрахование. Значения индекса имеют определенную сезонность, так как ряд компаний в начале года заключают крупные договоры страхования, технически получая при этом бóльшую долю на рынке.

График 1. Индекс концентрации страхового рынка



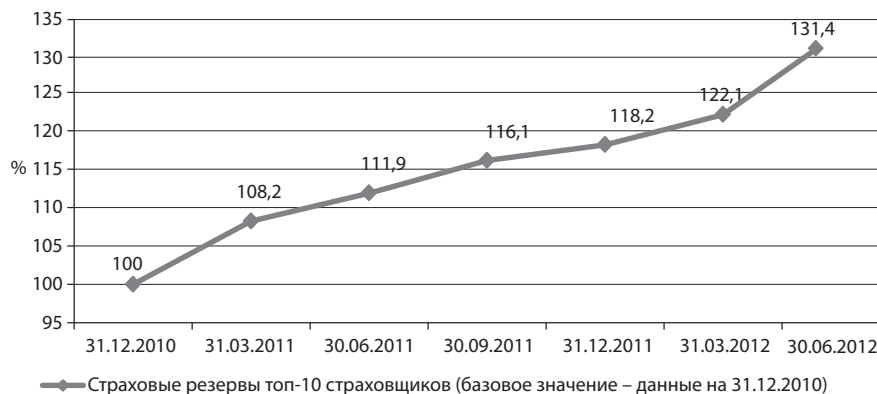
Источник: «Эксперт РА»

Индекс резервов

Индекс резервов отражает изменение величины страховых обязательств крупнейших российских страховщиков.

Индекс рассчитывается как отношение текущей величины страховых резервов топ-10 лидеров рынка по взносам к базовому уровню (по данным на 31 декабря 2010 года). Для правильной интерпретации динамики индекса необходимо также учитывать изменения уровня концентрации отрасли.

График 2. Индекс динамики страховых резервов лидеров страхового рынка



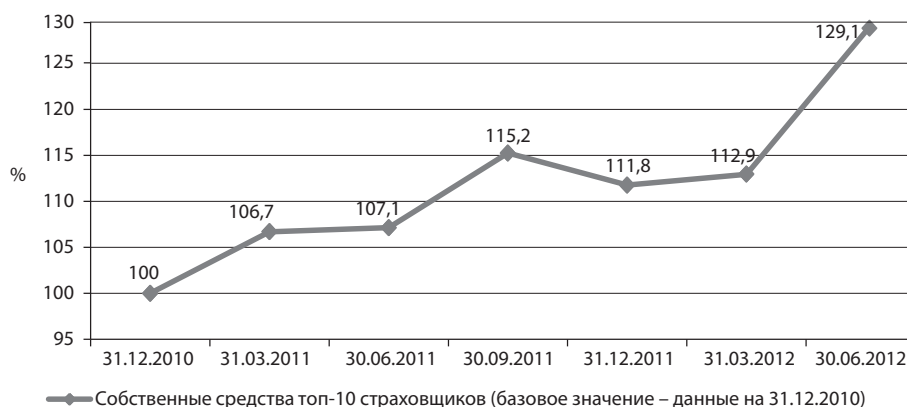
Источник: «Эксперт РА»

Индекс капитала

Индекс отражает изменение уровня капитализации крупнейших российских страховщиков.

Индекс капитала рассчитывается как отношение текущего размера собственных средств десяти лидеров рынка по взносам к базовому уровню (по данным на 31 декабря 2010 года). Для правильной интерпретации динамики индекса необходимо также учитывать изменения уровня концентрации отрасли.

График 3. Индекс динамики собственных средств лидеров страхового рынка



Источник: «Эксперт РА»

Индексы рассчитываются ежеквартально на основе отчетности страховых компаний и данных ФСФР. При этом учитываются данные только по отдельным юридическим лицам, а не по страховым группам. Список крупнейших страховых компаний по объему собранных страховых взносов не фиксируется, а обновляется каждый квартал.

Более детальная информация по расчетам индексов страхового рынка с данными по компаниям, включенным в расчет, приведена на сайте <http://www.raexpert.ru/indices/ind>.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЕЙТИНГ-ЛИСТ «ЭКСПЕРТА РА» НА 1.10.2012

Рейтинги надежности страховых компаний

Название	Рейтинг	Прогноз
ВТА Insurance Company	A++	Стабильный
Адонис	A	Стабильный
АКОМС	A	Стабильный
АльфаСтрахование	A++	Стабильный
Альянс	A++	Стабильный
Ангара	A	Стабильный
АРСЕНАЛЬ	A	Стабильный
АРТЕКС	A	Стабильный
Британский Страховой Дом	B+	Стабильный
ВСК	A++	Развивающийся
ВТБ Страхование	A++	Стабильный
Гайде	A	Стабильный
Гелиос Резерв	B++	Стабильный
Геополис	A	Стабильный
Гефест	A+	Стабильный
Группа Ренессанс Страхование	A++	Развивающийся
Группа Росгосстрах	A++	Стабильный
Группа «Капитал»	A++	Стабильный
Гута-Страхование	A+	Стабильный
Д2 Страхование	A	Стабильный
ДальЖАСО	A	Стабильный
Дженерали ППФ общее страхование	A+	Стабильный
Евро-Полис	A	Стабильный
ЖАСО	A+	Стабильный
ЖАСО «Литер-полис»	A	Стабильный
Железнодорожный страховой фонд	A	Стабильный
Ингосстрах	A++	Стабильный
Интач Страхование	A	Стабильный
КАМА РЕ	A	Стабильный
МАКС	A++	Стабильный
Медэкспресс	A+	Стабильный
Межотраслевой страховой центр	A	Стабильный
Межрегионгарант	A	Позитивный
НАСКО	A	Стабильный
Национальная страховая группа	A	Стабильный
НСГ- Росэнерго	B++	Стабильный
Объединенная страховая компания	A	Стабильный
ОРАНТА	A+	Стабильный

Название	Рейтинг	Прогноз
Пари	A+	Стабильный
Первая страховая компания	A	Стабильный
Помощь	A	Стабильный
Проминстрах	B++	Стабильный
Регард страхование	B++	Стабильный
РЕСО-Гарантия	A++	Стабильный
Рослес Ре	B++	Стабильный
РСК «Стерх»	A+	Стабильный
РСЦ	A	Стабильный
Сервисрезерв	A	Стабильный
СК АЛРОСА	A+	Стабильный
СК Екатеринбург	A	Стабильный
СК Московия	B++	Стабильный
СК РОСЛЕС	B++	Стабильный
СК Транснефть	A++	Стабильный
СК «Инвестиции и Финансы»	A	Стабильный
СК «Резонанс»	A	Стабильный
СК «Фьорд»	A	Стабильный
СК «Чартис»	A+	Стабильный
СОГАЗ	A++	Стабильный
Согласие	A++	Стабильный
Страховая бизнес группа	A	Стабильный
Страховая группа АСКО	A	Стабильный
Страховая группа МСК	A+	Стабильный
Страховая группа УралСиб	A++	Стабильный
Страховая компания Самара	B++	Стабильный
Страховое общество «Сургут-нефтегаз»	A+	Стабильный
Страховой центр «СПУТНИК»	A	Позитивный
ТИТ	A+	Стабильный
ТЭСТ-ЖАСО	A	Стабильный
Цюрих	A+	Стабильный
Чрезвычайная страховая компания	A+	Стабильный
Чулпан	A+	Стабильный
ЭКИП	B	Развивающийся
Энергогарант	A++	Стабильный
ЭРГО Русь	A+	Стабильный
Югория	A	Развивающийся
ЮжУрал-АСКО	A	Развивающийся
ЮЖУРАЛЖАСО	A	Позитивный

Источник: «Эксперт РА»

Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни

Название	Рейтинг	Прогноз
Allianz РОСНО Жизнь	A++	Стабильный
Дженерали ППФ Страхование жизни	A++	Стабильный
Ингосстрах-Жизнь	A+	Стабильный
Ренессанс Жизнь	A+	Стабильный

Название	Рейтинг	Прогноз
Росгосстрах-Жизнь	A+	Стабильный
СОГАЗ-ЖИЗНЬ	A++	Стабильный
ЭРГО Жизнь	A	Стабильный

Источник: «Эксперт РА»

Расшифровка рейтинговой шкалы

Класс А++. Исключительно высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А+. Очень высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А. Высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих существенных выплат, зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++. Приемлемый уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе деятельности. Существует небольшая вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе страховой деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе деятельности финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности.

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс С+. Очень низкий уровень надежности.

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности.

Компания не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс D. Банкротство.

Компания находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

Компания находится в стадии процедуры ликвидации, либо у компании отозвана лицензия.

Рейтинги надежности и качества услуг страховых медицинских организаций

Название	Рейтинг	Прогноз
АСКОМЕД	A	Стабильный
ГСМК «Сахамедстрах»	A	Стабильный
МАКС-М	A++	Стабильный
РОСНО-МС	A++	Стабильный
СМО «Сибирь»	A+	Стабильный
СОГАЗ-МЕД	A++	Стабильный

Источник: «Эксперт РА»

Расшифровка рейтинговой шкалы

Класс A++. Исключительно высокий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A+. Очень высокий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с очень высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A. Высокий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++. Приемлемый уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с приемлемым уровнем качества всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе ее деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения значительных финансовых обязательств либо сохранения приемлемого качества исполнения нефинансовых обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с достаточным уровнем качества всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе ее деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения значительных финансовых обязательств либо сохранения достаточного качества исполнения нефинансовых обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с удовлетворительным уровнем качества всех текущих финансовых и нефинансовых обязательств. Вероятность невыполнения возникающих в ходе ее деятельности значительных финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения финансовых обязательств либо сохранения удовлетворительного качества исполнения нефинансовых обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения страховой медицинской организацией возникающих в ходе ее деятельности как финансовых, так и нефинансовых обязательств. В настоящее время страховая медицинская организация обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств.

Класс С+. Очень низкий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения страховой медицинской организацией возникающих в ходе ее деятельности как финансовых, так и нефинансовых обязательств. В настоящее время страховая медицинская организация обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств.

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности и качества услуг.

Надежность и качество услуг страховой медицинской организации оцениваются на неудовлетворительном уровне. Страховая медицинская организация не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

Класс D. Банкротство.

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры ликвидации, либо у страховой медицинской организации отозвана лицензия.

Организатор:



Стратегический партнер:



Генеральный партнер:



Партнеры:



Партнер секции:



При участии:



VI Ежегодный форум топ-менеджеров БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

21 ноября 2012 года

В программе форума:

- » Панельная дискуссия «Стратегия развития страхового рынка»
 - » Интерактивный опрос участников форума
 - » Церемония награждения лидеров рынка
 - » Круглый стол «Страхование сельскохозяйственных рисков в России-2012»
- Секции:
- » «Стимулирование спроса: от обязательных к добровольным видам страхования»
 - » «Борьба за эффективность: модернизация бизнеса страховых компаний»

Основные темы форума:

- » Целевые ориентиры стратегии развития страхового рынка до 2020 года.
- » Повышение роли страхования в экономике России.
- » Модернизация бизнеса страховых компаний.
- » Стимулирование добровольного спроса: страховая культура и софинансирование взносов.

Среди более 40 спикеров:

Голодец Ольга Юрьевна, вице-премьер РФ по социальным вопросам;
Панкин Дмитрий Владимирович, руководитель Федеральной службы по финансовым рынкам России;
Бровкович Кирилл Константинович, генеральный директор ЗАО «СК «ТРАНСНЕФТЬ»;
Готовац Сирма, генеральный директор и председатель правления ЗАО «Страховая группа «УРАЛСИБ»;
Григорьев Александр Валерьевич, генеральный директор ОСАО «Ингосстрах»;
Кигим Андрей Степанович, президент Всероссийского союза страховщиков;
Мартьянова Надежда Васильевна, генеральный директор СК «МАКС»;
Савосин Сергей Владимирович, генеральный директор, председатель правления ОАО «СГ МСК»;
Сулейманов Эльнур Гамидович, генеральный директор ООО СК «Согласие», член совета директоров, исполнительный директор группы ОНЭКСИМ;
и другие.

В форуме примут участие более 300 делегатов: первые руководители крупнейших страховых компаний России, руководители федеральных органов власти, авторитетные представители экспертного сообщества, СМИ.

По вопросам участия:

Ксения Помогаева, тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1652),
e-mail: pomogaeva@raexpert.ru

Елена Нечаева, тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1698),
e-mail: nechayeva@raexpert.ru

www.raexpert.ru

