Обсуждения
- Самое новое
- Идет обсуждение
- Пресса
- Страховые новости
- Прямая речь
- Интервью
- Мнения
- В гостях у компании
- Анализ
- Прогноз
- Реплики
- Репортажи
- Рубрики
- Эксперты
- Голос рынка

О страховании
- Аналитика
- Термины
- За рубежом
- История страхования
- Посредники
- Автострахование
- Страхование жизни
- Авиакосмическое
- Агрострахование
- Перестрахование
- Подписка
- Календарь

Страховщики
- Этот день
- Страховые реестры
- Динамика рынка
- Состояние лицензий
- Знак качества
- Страховые рейтинги
- Фотографии
- Компании
- Визитки
- Пресс-релизы

Найти!

mail.ru 2003 826

Я 970

Интервью

Полный список интервью

Перестрахование, Страхование имущества, Управление риском, Страхование ответственности, Киберугрозы, киберриски и киберстрахование

Корпоративное страхование, перестрахование и риск-менеджмент – проблемы и тренды

Тихоненко Роман Владимирович
Президент АО «АИГ»

Каковы основные тренды в области страхования имущества и ответственности? Как сегодня, в условиях заметной политической напряженности, чувствуют себя на российском рынке международные страховые компании? В чем потенциал современных информационных технологий для развития страховых услуг? На эти и другие темы с корреспондентом портала «Страхование сегодня» беседует президент АО «АИГ» Роман Тихоненко.

Бекренев Сергей Сергеевич,
Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ)

Роман Владимирович, каковы, на Ваш взгляд, особенности работы в России международных страховщиков в последние 2-3 года в условиях эскалации санкционных мер и не самой благополучной макроэкономической обстановки? На что приходилось обращать внимание в первую очередь, к чему адаптироваться?

Главная особенность последнего периода – процветающая бюрократия, как в России, так и внутри компании. Макроэкономическая обстановка, на мой взгляд, нормализовалась. Конечно, мы далеко не в зоне высоких темпов роста, но если посмотреть большинство аналитических обзоров, экономика России растет быстрее, чем в большинстве развитых стран мира.

В этом смысле Россия остается привлекательным рынком для международных страховых групп. Если абстрагироваться от геополитических и санкционных рисков, то для AIG российский рынок достаточно значимый в регионе MEA (Middle East, Africa – Ближний Восток и Африка) с региональной штаб-квартирой в Дубае. В региональном делении AIG в регион MEA входит еще Израиль.

В этих странах Ближнего Востока и Африки были или есть ограничения на присутствие иностранного капитала в страховании?

Не возьмусь анализировать детально, в основном там режим довольно свободный, но ведь и в России до квоты иностранцев в капитале сегодня не добирают очень далеко. А в те виды страхования (госслужащих и т.п.), которые закрыты для иностранцев, мы бы и так не пошли – это не наш сегмент. Поэтому мы не чувствуем какого-то негатива в этом смысле. Единственное ощущаемое влияние ограничительных действий – это РНПК. Мы входим в топ-10 перестраховщиков, и во многом успех того, чем мы занимаемся здесь, зависит от перестрахования, а сейчас из-за РНПК наша доля в перестраховании снижается. Других страновых ограничений мы не чувствуем.

Что тогда мешает в России достигнуть уровня AIG Израиля со сборами около 300 млн. долларов?

Степень развитости рынка абсолютно разная, такие показатели, как размер страховой премии на душу населения, доля страхования в ВВП...

Кроме того, сейчас компания принимает много аккуратных решений, скорость принятия решений значительно снизилась на всех уровнях, увеличился контроль и пристальность внимания ко всем вопросам.

Почему Ваша компания с самого начала пошла по пути создания собственного подразделения, а не покупки в России готовых раскрученных компаний, как другие?

Много лет назад компания рассматривала несколько потенциальных объектов покупок. Отчасти мы рады, что в итоге не оказались в той же ситуации, как международные страховщики, купившие российские, в основном розничные компании, и при внедрении внутригрупповых стандартов и практик зачистившие портфели более чем на половину, также уволив и растеряв много талантливых людей.

Вы считаете, этим компаниям нужно быть отказываться от розницы?

Нет. Розницу и нам не надо было выбрасывать. Мы это признаем. Наша розница в том виде была прибыльна. Но компания закрыла розницу одновременно на 18 рынках, включая Россию, а на некоторых из этих рынков вообще свернула операции. Розница в России чуть-чуть не дотянула до бенчмарка, еще бы 10 миллионов долларов – и мы были бы выше уровня отсечки. Это было неправильное решение, тогда и я, и мое непосредственное руководство боролись против решения закрыть розницы. Отдельные линии бизнеса работали в минус, но, в целом, портфель по рознице выходил прибыльным.

Какого позитивного влияния на российский рынок всех видов страхования Вы ожидаете от реформы ОСАГО, проводимой ЦБ? Не побудит ли это Вас вернуться в розницу?

ОСАГО вторично, усилия ЦБ на этом рынке напрямую нас в розницу не вернут. Но в целом, мы рассматриваем возможность открытия розницы, вне зависимости от действий регулятора, нас к этому побуждают внутренние факторы компании, так как есть нацеленность на рост розницы в регионе MEA. Сейчас идет огромный рост в странах Африки и Ближнего Востока, и на Россию тоже делаются большие ставки – что наш рынок будет расти быстрее, чем среднемировые темпы роста страхования.

Смотря на российский рынок, мы понимаем, что действия Центробанка приведут к дальнейшему и очень сильному сокращению числа игроков, что поможет развитию здоровой конкуренции на рынке. Что в свою очередь должно привести к установлению долгосрочных стратегий, жестких правил андеррайтинга, которые вытеснят с рынка демпинг и завышенные комиссии.

Как на работе Вашей компании отражается развитие технологий и цифровизация страховой отрасли?

Нашему возвращению в розницу будет способствовать планируемый переход на новую информационно-технологическую платформу компании. Мы должны усовершенствовать IT в течение 2019 года. Еще даже 10 лет назад финансовый рынок функционировал в рознице совсем иначе, чем сейчас. Оплатить страхование банковской картой через интернет было просто невозможно. Банковский рынок сейчас ушел вперед от страхового, но не очень далеко. Страхованию надо не только как-то догнать банковский рынок, но и посмотреть на это направление шире, реализовать то, чего и банки еще не реализовали.

Многое будет зависеть от того, как страхование будет интегрировано в другие услуги. В основном, страховщики не создают свою экосистему, а встраиваются в чужие – банков, лизинговых, логистических, портовых компаний. В рознице происходит (и во многом уже произошло) встраивание страхования в различные системы покупки и бронирования билетов, гостиниц и т.п., и это будет только нарастать. При этом будет увеличиваться и разнообразие видов полисов, продаваемых через такие платформы.

На мой взгляд, чем дальше, чем больше и лучше страховщики будут обрабатывать электронные профили клиентов, тем лучше будет понимание того, что в конкретный момент, при покупке того или иного товара или услуги следует предлагать клиенту. Думаю, через 10 лет возможности анализа данных о клиенте возрастут настолько, что система в автоматическом режиме будет определять не только виды страхования, но и параметры полиса, условия и лимиты, которые лучше предложить этому клиенту и какие ключевые слова при этом использовать. Будет учитываться все – какие сайты перед этим он посещал, какие до этого делал покупки, что выкладывал в социальных сетях, кто его друзья и т.д. Чем более интегрально страховщики смогут это анализировать, тем более дифференцированно можно будет предлагать страховой продукт. И такой кастомизированный, то есть индивидуальный, подход будет только нарастать.

Страхование будет все больше и больше уходить в онлайн-платформы, даже в корпоративных видах. Ассортимент мелких нишевых продуктов, предназначенных для таких продаж, будет расширяться. Мы в последние 10 лет видим рост предложения новых продуктов, связанных с какой-то базовой покупкой человека – страхование мобильных телефонов, страхование банковских карт от мошенничества и т.д. Это будет расти дальше по мере того, как будут развиваться программные возможности и встраивание страховщиков в чужие экосистемы.

Возможно, крупные страховщики смогут создавать и свои экосистемы. Хотя я пока больше философски осмысливаю вопрос, может ли вообще страховщик быть центром экосистемы и полностью ее поддерживать, чтобы вместе со страхованием продавать другие услуги. Вот банки уже в состоянии это сделать.

Как цифровизация влияет на продукты и методы продаж AIG в разных странах? Что из международного опыта в этой области может быть применимо в России?

Влияние есть, но откровенно сказать, не на всех рынках. Развитие технологий обслуживания, онлайн-сервисов и каналов продаж в разных странах очень неравномерное. В такой стране, как Южная Корея, наш агент заключает договор через планшет и никакой бумажки у клиента вообще нет, все существует только в электронном виде. В Южной Африке полноценно реализована общая база страховых историй и данных об объектах собственности, что отчасти существует на нашем рынке, но очень недоразвито, в силу отсутствия полноценного доступа к данным госорганов и единых полноценных источников информации, например, о всех ремонтах автомобиля. При оформлении электронного заявления на страхование указывается VIN и страховщик сразу узнает всю историю машины – когда она меняла собственников, как страховалась, какие были аварии, как и где ремонтировалась. Естественно, по этой информации проще давать котировки, если есть такое большое количество факторов, максимально точно определяющих тариф для данной машины и данного водителя. Мы когда-то тоже к этому придем. И заявление об убытке там можно подать через приложение в телефоне, куда заложено большое количество параметров, по которым можно выбрать удобный способ осмотра и урегулирования. Несколько российских компаний уже недалеки от реализации чего-то подобного, но все равно настолько комплексного цифрового сервиса еще нет.

Цифровизация открывает дополнительные возможности по борьбе с мошенниками, их можно вычислять по базе, по спутниковой фотосъемке отслеживать застрахованные объекты и тому подобное… Такие меры помогут снизить стоимость страхования и помочь обывателю в его использовании. Даже просто камеры на улицах и то могли бы помогать страховщикам. Вопрос в том, дадут ли нам доступ к этим данным. Здесь, как и по страховым детективам, весь вопрос в том, поделятся ли полномочиями и информацией государственные органы, включая правоохранительные.

Что Вы думаете о таком продукте, как страхование киберрисков?

Мы были первыми, кто принес страхование киберрисков на российский рынок в 2012 году. Этот продукт постоянно совершенствуется. В 2019 году будут внедрены новые правила – более комплексный подход, вместе со страхованием профессиональной ответственности, с расширением покрытия. Ведь киберриски – это очень широкая палитра рисков, к тому же не совсем пока понятная и профессиональному сообществу, и клиентам.

Ваш клиент – корпоративный, или есть такие продукты и для частных лиц?

Есть продукт, разработанный совместно с ESET, для частных лиц. Но основная целевая аудитория – это все-таки корпоративный сегмент, и на текущий момент мы там неплохо растем. Частично – за счет того, что привлекаем бизнес, в том числе по киберстрахованию в перестрахование из стран Восточной Европы, откуда ушла AIG.

Мы видим хороший интерес к страхованию киберрисков со стороны IT-компаний. Кроме того, им активно интересуются компании финансового сектора. Сейчас мы видим уже и интерес со стороны промышленного и энергетического сектора, они понимают, что в связи с киберрисками может произойти существенный перерыв в производстве, и считают этот риск большим для себя. Начали задумываться о таком страховании все компании, которые обрабатывают персональные данные, особенно те, что подпадают под европейские нормы GDPR. Они жестче и лучше контролируются. Google уже заплатил 57 миллионов долларов, и масштаб штрафов в Европе будет только нарастать. Мы уже урегулировали один убыток по GDPR из Прибалтики. Это только первая ласточка, и по мере того, как будет расти практика будут видеть это и риск-менеджеры компаний-клиентов. Любая компания, обрабатывающая персональные данные граждан Евросоюза, подпадает под регулирование GDPR. По мере того, как люди осознают этот риск и его природу, потребность в страховании киберрисков будет расти.

Есть ли емкость, чтобы покрывать такие риски?

Пока емкость у рынка не очень большая. Весь российский рынок плюс доступные для него емкости иностранных компаний по киберрискам – это не больше 100 миллионов долларов рабочей емкости. От 10 % до 15 % этой емкости, в зависимости от риска, составляем мы. Кроме того, этим занимаются несколько международных компаний, присутствующих в России, плюс готовы писать этот бизнес синдикаты Ллойда. Несколько российских компаний в последнее время тоже продвинулись в этом направлении, но емкость пока дают маленькую. И в целом, емкость на российском рынке пока ограниченная, но думаю, большинство потенциальных убытков в 100 миллионов все-таки уложатся. В отличие от перерыва в производстве, связанного с пожаром, срок восстановления после убытка по киберриску, как правило, гораздо меньше. Хотя, конечно, есть примеры крупных убытков, когда приходилось восстанавливать не только информационную среду, но и был нанесен значительный физический ущерб производству.

Откуда берется тариф по киберрискам, ведь статистики нет, и сами виды кибератак каждый раз новые?

Российской статистики пока нет, а по Штатам и Европе собирается и анализируется регулярно. В Америке и Европе AIG занимаемся этим видом уже 17 лет, а последние 10 – очень активно. В целом, AIG собирает более полмиллиарда долларов по этому направлению, а это достаточный масштаб для анализа, статистики и понимания трендов. В свою очередь, взаимодействие со специалистами из IT-комьюнити, помогает вовремя менять подходы в андеррайтинге и оценке рисков. Есть разные платформы для мониторинга текущего уровня риска наших страхователей. AIG в мире и России сотрудничает в этом направлении с целым рядом крупных и известных компаний. Убытки в России уже есть. Их пока немного, но они есть.

За счет каких еще продуктов пойдет будущее развитие страхования вообще и Вашей компании в частности?

Мы планируем развиваться за счет увеличения проникновения обычных видов страхования, тех продуктов, которые есть. Но и новые продукты мы также хотим приносить на рынок. В коммерческом страховании есть относительно новый продукт, который мы уже начали внедрять в России и который развивается параллельно с киберстрахованием – это комплексное экологическое страхование. Европейские и американские практики в этой области все более распространяются в России, и этот вид становится все более востребованным, хотя емкость здесь пока тоже небольшая. У нас уже есть значимое число клиентов, но российские компании этим видом интересуются, в основном, в случае если ведут деятельность за рубежом, потому что там другое законодательство, их контрагенты требуют, чтобы этот риск был застрахован. Требуют этого и иностранные компании от своих дочерних российских подразделений.

Говоря о развитии, мы хотели бы увязать ряд имеющихся страховых продуктов, связанных с риском кражи персональных данных клиента, с определенными технологическими возможностями по поиску уже украденных данных в интернете и оценки рисков для самого клиента. Клиент сможет увидеть, где «гуляют» его данные. Мне, например, было интересно проверить свои данные. Я увидел сведения, связанные со взломом одного старого аккаунта. А вместе с услугой по такой проверке можно продавать и страхование с достаточно широким спектром покрываемых рисков незаконного использования персональных данных, включая юридическую защиту в подобных случаях, оплату судебных расходов и других сервисов, помогающих человеку защитить свое честное имя.

Ведь, возвращаясь к вопросу об экосистемах, страховщик сможет их строить только тогда, когда сможет сам делать полезные сервисы для клиентов. И чем больше будет сервисов, которые клиент получает прямо здесь и сейчас (а не обещаний заплатить когда-то страховую выплату), вот тогда человек будет втянут в экосистему, и ее создание у страховщика будет возможным.

Как Вы оцениваете итоги работы российской компании в 2018 году? Удалось ли достичь запланированных показателей? Какие планы поставлены перед компанией на 2019 год, и за счет чего компания будет добиваться этих целей?

Мы растем быстрее рынка по всем направлениям, которыми занимаемся в России. За прошлый 2018 год мы урегулировали более 10 существенных убытков по D&O на достаточно крупную сумму, которая значимо сказалась на нашем финансовом результате. Существенный убыток мы заплатили также по страхованию ответственности за качество продукции – в металлургии, за качество экспортных поставок. Еще один убыток по этому же виду в стадии урегулирования в пищевой промышленности – заражение бактериями огромной партии продукции, которую отозвали. Думаю, пока такие выплаты уникальны для российского рынка, но они повлекут за собой прирост сборов, это уже заметно и нам, и брокерам. Клиенты начинают понимать необходимость защиты от этих рисков. Так что 2018 год для нас прошел под эгидой здорового роста, и хотя нескольких показательных убытков заставили нас отклониться от плановых показателей прибыльности, мы все равно остались прибыльными.

В планах на 2019 год – сохранить темпы роста, опережающие рынок. Мы намерены добавить несколько линий розницы. Кроме того, стратегическим приоритетом является переход на более современную IT-платформу и возврат к прежнему размеру показателя прибыльности.

Клиенты, получившие данные убытки, – это дочерние предприятия международных групп, или такие виды страхуют уже и чисто российские компании?

Убыток по металлургии – чисто российская компания, а пищевая – дочерняя компания крупной международной группы. Каждый убыток вышел за пределы 1 миллиона долларов. Мы пока один из немногих страховщиков в России, кто имел опыт таких выплат. Благодаря таким показательным выплатам мы увеличим популярность этих видов страхования в России.

Кроме того, мы перестраховщик-лидер по страхованию стадиона в Волгограде, у нас 52% риска. Поврежденное сооружение было застраховано по краткосрочному полису имущественного страхования, и чуть ли не в предпоследний день – этот резонансный убыток.

Существенными выплатами и по данному убытку, и по другим убыткам в перестраховании мы также показываем своим российским партнерам, что мы конструктивно и экспертно решаем вопросы по выплатам. Не первый раз выплачиваем по несколько миллионов или даже десятков миллионов долларов, как было по нескольким энергетическим убыткам.

Надо сказать, что эти убытки очень показательны вот с какой точки зрения. Иногда у нас некоторые, не владеющие вопросом полемисты, пытаются представить международное перестрахование как канал перетекания денег из страны, вывод денег на Запад и т.д. На самом деле, международная емкость – это реальная защита российских объектов в таких вот ситуациях. Такие компании, как мы, делают многомиллионные выплаты, помогают российскому рынку правильно оценить размер выплаты, вместе с лучшими международными сюрвейерами, изначально выступают лидерами при оценке риска, помогают лучше распределить его между другими игроками за счет своей лидерской позиции. Мы часто лидируем по энергетическим рискам, в СМР, в страховании ответственности, имущества.

И это очень хорошо, когда страна распределяет свои самые большие риски за рубежом, так и должно быть для их диверсификации. Также и Россия должна дорасти до уровня, когда наш рынок будет получать международные риски не как сейчас, по чуть-чуть. Если бы у российских компаний появились достаточные рейтинги и стало бы возможно предоставлять серьезные емкости международному рынку, мы бы могли обмениваться рисками, что было бы очень хорошо, происходила бы двухсторонняя взаимовыгодная диверсификация портфелей.

Я против популистской глупости, которая приведет к наихудшим результатам при наступлении катастрофических событий. В России есть объекты, которые стоят по 10-20 миллиардов долларов. Если бы подобный убыток оплачивался только на российском рынке, сколько страховых компаний он бы утопил? Нельзя так подрывать устойчивость российского рынка. А если три таких убытка за год, что в принципе не исключено? На российском рынке такого пока не было, а на американском – было. Рынок был бы погребен, ситуацию пришлось бы решать за счет государственной поддержки крупных системно значимых игроков... Но разве это правильный путь развития? Так что все рассуждения о перестраховании как об уводе денег за рубеж – это бестолковая и непрофессиональная работа, абсолютно пропагандистский ход.

Как, в целом, развивается Ваш бизнес в области перестрахования?

Перестрахование остается для нас важной линией бизнеса. Мы подписываем только факультативные слипы. Через облигаторы сейчас с российским рынком мы не работаем. Мы помогаем российскому рынку тем, что предоставляем значимую емкость (например, до 750 миллионов долларов по имуществу юридических лиц). В то же время, через перестрахование мы во многом, можно сказать, обучаем российский рынок и рынки СНГ каким-то новым продуктам, правильным подходам в андеррайтинге. Киберстрахование попало сюда не исключительно, но во многом благодаря нам. То же самое можно сказать и про экологическое страхование.

Возвращаясь к перестрахованию – как повлиял на этот рынок санкционный фактор?

Здесь есть некоторое напряжение. Мы потеряли несколько объектов, которые, даже не будучи под санкциями, были отданы в перестрахование в локальные компании и в РНПК, из-за опасения санкций в дальнейшем. Наши перестраховочные программы не включают санкционные объекты, потому что размещение идет в рамках емкостей AIG в США. Мы не можем принимать санкционные объекты, требующие перестрахования, и вынуждены тщательно проверять все риски, особенно крупные. Необходимость дополнительного анализа и согласования того, готовы ли наши партнеры внутри группы принимать тот или иной объект, особенно если в нем присутствует санкционная составляющая, иногда замедляет скорость принятия решений. Но примерно в такой же парадигме работают все остальные иностранные игроки. Благодаря тому, что мы держим близкий контакт с основными нашими цедентами и брокерами, они понимают сегодняшние реалии, и мы стараемся отрабатывать все максимально быстро. Также мы всегда предельно честны с нашими партнерами относительно влияния санкционных рисков и ради получения бизнеса не обещаем того, что заведомо выполнить не сможем. Все понимают, что мы пытаемся действовать максимально конструктивно, продолжать принимать российские риски и, что немаловажно, продолжать платить по ним.

Как Вы оцениваете состояние рынка корпоративного страхования? Преодолены ли на нем демпинговые тенденции, или клиент по-прежнему стремится на всем сэкономить?

Это весьма актуальный вопрос для страховщиков. Пока в России покупатель страховой защиты имеет большую возможность манипулировать страховщиком, чем наоборот, сила влияния больше у покупателя, и цены просаживаются. Но наблюдается замедление темпов снижения ставок во всех видах страхования, а в отдельных уже происходит ужесточение ценовой ситуации.

Например, в D&O происходит ужесточение за счет того, что основные емкости предоставлены международными игроками, и за последние несколько лет было много убытков. Наша материнская компания «закручивает гайки», и судя по всему, остальные игроки тоже начинают их закручивать. Брокеры, которые видят рынок шире, говорят, что емкости по D&O падают, а тарифы, хоть и не сильно, но растут.

Другие виды пока не показывают такой динамики, но скорость снижения ставок падает, и мы, я надеюсь, в какой-то момент придем к тому, что они стабилизируются и даже начнут расти. Не в последнюю очередь это связано с международными рынками перестрахования. Там за 2017-2018 год прошли рекордные суммы выплат по катастрофам, это не может не двигать цены наверх. По страхованию имущества в мире наблюдается снижение емкостей, повышение тарифов, удорожание облигаторных программ перестрахования. Однако сокращение емкостей по прямому страхованию компенсируется расширением предложения страховых бондов – альтернативными емкостями для покрытия катастрофических рисков. Они становятся все более популярными, и объем капитала, вложенного в нетрадиционные инструменты перераспределения риска, растет, наряду с падением конвенциональной емкости. Наиболее заметно ставки растут на американском рынке, по прогнозам, будут расти на японском вследствие убытков прошлого года.

Улучшается ли качество риск-менеджмента на российских предприятия?

На мой взгляд, качество риск-менеджмента улучшается. За последние несколько лет компании-клиенты стали более комплексно смотреть на управление риском, на прорисовывание более четких карт рисков. Но пока это охватывает все-таки не очень большой процент от всех российских организаций, хотя некоторое расширение их круга происходит. В основном это самые крупные, но уже есть и средние, и мелкие предприятия, которые, даже если и не выделяют риск-менеджера, то хотя бы осознанно передают кому-то эту функцию. Но глубина проработки в крупных компаниях растет быстрее, чем увеличивается количество предприятий, которые этим вопросом в принципе озадачились. Перенимаются и западные практики, и что-то делается исходя из российских реалий и российского понимания рисков. Так что тренд позитивный. Надеюсь, дальше будет даже ускоренный рост качества риск-менеджмента – хотя бы потому, что сам наш рынок переходит из стадии скачкообразного и волнообразного роста в новую стадию. Это стадия, когда экономика пусть очень невысокими темпами, но стабильно растет (я полагаю, так будет у нас ближайшие 3-5 лет), а во время такого спокойного роста предприятия стремятся стабилизировать свое положение, оптимизировать расходную базу, стать более эффективными, перейти на современные IT-платформы и лучше контролировать все процессы. Улучшение качества риск-менеджмента очень хорошо вписывается в текущую экономическую парадигму страны и задачи, которые стоят перед экономическими субъектами.

4 марта 2019 г.
Версия для печати

Смотрите другие материалы по этой тематике: Перестрахование, Страхование имущества, Управление риском, Страхование ответственности, Киберугрозы, киберриски и киберстрахование

В материале упоминаются:

Компании, организации:
- AIG Israel 3
- AIG MEA (Middle East and Africa) 5
- American International Group (AIG) 702
- Lloyd's of London 684
- АИГ страховая компания (AIG в России) 363
- Российская Национальная Перестраховочная Компания (РНПК) 873
- Центральный банк Российской Федерации (Центробанк, Банк России, ЦБ РФ) 27454

Персоны:
- Тихоненко Роман Владимирович

Я рекомендую Поделиться Зарегис...

Поделиться...

Оцените данный материал (1-плохо, ..., 10-отлично!).
Средняя оценка: **9.50** (голосовало: **4** чел.)
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 оценить

Ваше мнение об этом материале:
Автор отзыва — Ваше имя
— Ваш email
— Тема
Ваш отзыв (заполняется обязательно):
Укажите код на картинке слева:
Отправить

© 2003–2021 ЗАО Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ).
При использовании материалов необходимо соблюдать установленные МИГ правила (http://www.insur-info.ru/about_mig/rules/), ссылка обязательна.
Возрастные ограничения – старше 12 лет (12+).
Тел. / факс: +7 (495) 682-6453, 686-5338, 686-5605. Тел.: +7 (495) 682-6453. E-mail: mig@insur-info.ru.
Почтовый адрес редакции – 129164, Москва, а/я 25
Свидетельство о регистрации средства массовой информации: Эл № ФС 77-26586 от 22 декабря 2006 года.

Мы используем файлы cookie для предоставления функций социальных сетей и анализа нашего трафика. Продолжая пользоваться данным сайтом, Вы соглашаетесь с использованием файлов cookie и Политикой конфиденциальности. Смотрите подробности.
We use cookies to provide social media features and analyze our traffic. By continuing to use this site, you agree to the use of cookies and the Privacy Policy. See details.