



# BUSINESS QUARTERLY

Autumn 2020  
Осень 2020

Association of European Businesses Quarterly Magazine | Ежеквартальное деловое издание

## Insurance and Pensions Страхование и пенсионное обеспечение



The impact of the COVID-19 pandemic on the Russian insurance market

Влияние пандемии COVID-19 на российский рынок страхования

Staying online: corporate pension programmes in the post-pandemic era

Не выходя из сети: корпоративные пенсионные программы в эпоху post-pandemic

Banks and insurance companies: it is high time to upgrade

Банки и страховые компании: время выходить на новый уровень



Tadzio Schilling  
AEB Chief Executive Officer

### Dear friends,

I am delighted to present a fresh issue of the "Business Quarterly" to you!

The current magazine is different from what it used to be in a number of ways.

First and foremost, it is now bilingual – all materials are available both in English and Russian. Hopefully, this is going to reach a wider audience and garner attention of more Russian-speaking readers.

The design has also undergone transformation: it is more flexible, contrasting and less formal. The concept of the magazine has been reconsidered as well. There is a part on AEB analytics to outline major economic trends and summarize data on key macroeconomic indicators. Likewise, the lobbying section has been added to spotlight AEB outstanding achievements in advocating companies' interests. The most striking AEB news items and brief description of new members have been kept in place due to their indisputable relevance.

The present issue was prepared by the AEB Insurance & Pensions Committee. The Committee has a long history within the Association, during which it managed to establish a productive interaction with such state bodies of Russia as the Ministry of Finance, the Central Bank, the Federal Antimonopoly Service.

The Committee holds high-level meetings, conferences and open events on an annual basis and participates in various expert councils.

Remarkably, the Insurance & Pensions Committee has been the official representative of the International Association of Insurance Law (AIDA) in Russia since 2015. This year AIDA is celebrating its 60th anniversary, and I would like to take this opportunity to congratulate the Association with this solid date, and wish it incredible success in the future.

As far as the articles submitted for this publication are concerned, they cover a broad range of issues. To be more specific, the impact of the COVID-19 outbreak on the insurance litigation is explored in detail. The repercussions of the pension reforms in Russia in times of uncertainty because of the pandemic crisis are addressed. The flaws of the draft law which envisions commercial access of foreign insurance companies in the form of branches are scrutinized. An overview of the directors & officers insurance development is provided.

I would like to offer profound gratitude to members of the AEB Insurance & Pensions Committees for their ceaseless activities throughout almost two decades. I extend thanks to everyone who contributed to the magazine with valuable inputs.

I hope the publication will be a pleasant and informative read!



Тадзио Шиллинг  
Генеральный директор АЕБ

## Дорогие друзья!

С особой радостью представляю вам свежий выпуск ежеквартального делового издания "Business Quarterly".

Этот журнал отличается от всех предыдущих по ряду параметров.

В первую очередь, теперь он выходит на двух языках — все материалы публикуются на английском и русском. Хотелось бы надеяться, что это позволит увеличить аудиторию и привлечь больше русскоязычных читателей.

Дизайн издания претерпел изменения: он стал более гибким, контрастным и менее официальным. Была пересмотрена концепция журнала. Появился раздел аналитики АЕБ, который освещает главные тренды в экономике и предоставляет данные по ключевым макроэкономическим показателям. Впечатляющие достижения АЕБ в сфере продвижения интересов компаний отражены в отдельной части журнала. Наиболее важные новости АЕБ, как и краткая информация о новых членах, остались на своих местах, ввиду их безусловной значимости.

Данный выпуск журнала был подготовлен при непосредственном участии Комитета АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению. Комитет имеет долгую историю в Ассоциации, на протяжении которой ему удалось установить плодотворное сотрудничество с такими государственными ведомствами России, как Министерство финансов, Центральный банк, Федеральная антимонопольная служба.

Ежегодно Комитет проводит открытые мероприятия и встречи на высоком уровне, а также участвует в различных экспертных советах.

Примечательно, что с 2015 года Комитет АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению является официальным представителем Международной ассоциации страхового права (AIDA) в России. В этом году AIDA отмечает шестидесятилетие. Я хотел бы воспользоваться случаем, чтобы поздравить Ассоциацию с такой солидной датой и пожелать грандиозных успехов в будущем.

Что касается статей, предоставленных для издания, они охватывают широкий спектр тем. В частности, детально рассматривается влияние вспышки COVID-19 на судебные процессы в области страхования. Анализируются последствия пенсионной реформы в России в условиях неопределенности из-за пандемии. Внимательно исследуются слабые места законопроекта, предусматривающего коммерческое присутствие иностранных страховых компаний в России в форме филиалов. Представлен обзор развития страхования ответственности топ-менеджмента (D&O) в России.

Позвольте выразить огромную благодарность членам Комитета АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению за непрерывный труд на протяжении почти двух десятилетий. Я благодарен каждому, кто внёс существенный вклад в создание этого выпуска журнала.

Надеюсь, что публикация будет информативна и приятна для чтения!



Alexander Lorenz is the Head of the International Desk at NPF SAFMAR and Chairman of the Fund's Trustee Council.

He also works in insurance-related private equity in Eastern Europe and Turkey and is involved in several insurtech projects.

He has chaired the AEB Insurance & Pensions Committee, with some interruptions, since 2002.

He also served for 4 years on the AEB Board, and is a member of the AEB Honorary Council.

**Alexander Lorenz**  
Chairman of the AEB Insurance & Pensions Committee

### **Alexander, how has your year been so far?**

I think that for most of us it has been a very challenging year. The COVID-19 crisis has significantly impacted the Russian economy and, in particular, keeping all businesses and projects operational has been a challenge. Luckily, it has proven easier for whole teams and companies to work remotely than we could have ever anticipated.

### **How has the Russian insurance industry fared under the new circumstances?**

The industry has taken a hit in terms of insurance premium collected, but has also had fewer claims during the crisis. Overall, insurers have been quite resilient during the pandemic, but many challenges remain.

### **What will insurers need to do to adapt to the newly emerging environment?**

What is clear is that insurers now urgently need to rethink their approach to going digital. In this crisis, consumers are changing their buying behaviour, and these new behavioural patterns will be quite sticky. Essentially, the crisis has put digitalization into overdrive. Things like online shopping, food delivery to one's doorstep, and full or partially remote work are seeing booms, and this requires new approaches. The crisis has really shown which companies were ready digitally and logistically and which were not. We might never get back to how

things used to be before. This will also impact the way insurance is bought and sold. Things will need to move online much faster than it was anticipated.

### **What can you tell us about the AEB Insurance & Pensions Committee?**

This is one of the oldest Committees in the AEB. We founded it almost 20 years ago, and some of the same people, like myself, are still involved today. We have almost all foreign insurers and reinsurers operating in Russia involved in the Committee's work, as well as some major Russian insurers such as SOGAZ. We focus on legal issues that affect the operating environment for insurers. It is essentially a regular get-together of some of the best insurance lawyers in Russia, really a great group of people. A lot of enthusiasm, camaraderie and determination to make a difference. Key issues are the Central Bank regulation, new insurance-related legislation and issues around selling insurance online. On the pension side, we focus on the pension reform and how it affects corporations operating in Russia.

### **Moving to pensions, how do you see the effect of the crisis on this market?**

The pandemic has made two things very clear.

First, many people have started contemplating why they do not have any significant savings, and have realized that they are not prepared at all for a crisis scenario like

we all have experienced this year. For many, this will fundamentally change the approach to long-term savings “for a rainy day”. This will boost interest in life insurance and pensions, as well as the set-up of brokerage accounts to directly invest in shares and bonds. Possibly employees will now also increasingly look to their employers to set up a corporate pension plan.

Second, pension funds have proven to be very resilient in this crisis. It has proven to be a very stable industry that can withstand such shocks. In fact, the Russian pension market today is a quite strictly regulated market with many checks and balances in place, such as specialised depositories.

### **What role does the pension industry play in the Russian economy?**

Unfortunately, its role is still limited. While the industry had amassed USD 60 billion in assets as of Q4 2019 and holds accounts for 36 million individuals, it is still in its infancy. In Russia the ratio of pension assets to GDP is 4%, compared to the UK, where it is 125% or the US, where that ratio stands at 136%. The reason is that pension reforms were introduced in Russia only 20 years ago, and voluntary pension assets are largely centred around a few large Russian conglomerates such as Gazprom or Russian Railways. Over time this market will play a larger role in the Russian economy, but new reforms are needed to realize the full potential of this industry for the Russian economy. We still do

not have a savings culture in Russia, and this is only slowly changing.

### **What do you see as the main themes in the pension industry?**

We have, over the past years, seen a very strong trend towards transparency and the Central Bank getting players to adhere to very conservative asset management strategies. Work still remains to be done, but the industry as a whole is becoming much more transparent and well-regulated. The fact that some funds have now started to publicly disclose their investment portfolios, down to the actual issuers, is impressive.

The other trend, intrinsically linked to transparency, is consolidation. We used to have almost 300 pension funds 20 years ago. We are now down to 49 funds, and the market is dominated by a handful of very large funds, most of which are in some form linked to the state.

### **What is next for the pension industry?**

In many ways, the market and its players are strategically lost. As the government has frozen new contributions to the OPS system, pension funds are left to manage their existing portfolios with few growth prospects. New concepts such as the “guaranteed pension product” are starting to be implemented by the government, but the pandemic has also had a negative impact on these important plans. ■



Александр Лоренц является руководителем международного подразделения НПФ «САФМАР» и председателем попечительского совета фонда. В том числе он занимается private equity в страховом секторе в Восточной Европе и Турции, а также ведёт ряд проектов в InsurTech.

С 2002 года с небольшими перерывами является председателем Комитета АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению.

На протяжении четырех лет Александр был членом Правления АЕБ; входит в состав Почетного совета АЕБ.

**Александр Лоренц**

**Председатель Комитета АЕБ  
по страхованию и пенсионному обеспечению**

### **Александр, как Вы оцениваете текущий год?**

Я думаю, что для большинства из нас это крайне непростой год. Кризис COVID-19 оказал значительное влияние на российскую экономику. Поддерживать работу компаний и эффективно управлять проектами оказалось трудной задачей в сложившейся обстановке. К счастью, командам и компаниям оказалось легче перейти в режим удаленной работы, чем можно было ожидать.

### **Сказалась ли пандемия на страховой отрасли в России?**

Отрасль пострадала с точки зрения собранных страховых премий, однако количество страховых случаев в целом сократилось. Страховщики были достаточно устойчивы во время пандемии, но многие проблемы всё ещё не разрешены.

### **Как Вы думаете, что требуется страховщикам для адаптации к новым реалиям после пандемии?**

На мой взгляд, очевидно, что страховщикам необходимо пересмотреть темп цифровой трансформации своей деятельности. Ввиду кризиса покупательская модель сейчас меняется. Мы наблюдаем ускоренный рост продаж через интернет (online shopping), развитие бесконтактных доставок еды «до порога», переход на различные новые модели удалённой работы. Кризис наглядно продемонстрировал, какие компании готовы к цифровизации своей деятельности, в том числе и в плане дистрибуции продуктов, а какие — нет.

### **Расскажите, пожалуйста, подробнее о Комитете АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению.**

Это один из старейших комитетов АЕБ. Мы основали его почти 20 лет назад, и некоторые основатели всё ещё активно участвуют в его работе. Членами Комитета являются почти все иностранные страховщики и перестраховщики, которые работают в России, а также крупные российские страховщики, среди которых, например, СОГАЗ. В основном наша работа сосредоточена на юридических вопросах. На самом деле, наш Комитет — это регулярные встречи ведущих юристов России в области страхования. На практике мы видим, что сотрудничество, энтузиазм и целеустремленность могут положительно повлиять на решение многих вопросов. Ключевыми темами являются: регулирование ЦБ, изменения в законодательных актах, касающихся страховой отрасли, а также онлайн-продажа страховых продуктов. В сфере пенсионного обеспечения — это тема пенсионной реформы и её воздействия на компании, работающих в России.

### **В чем Вы видите влияние пандемии на сферу пенсионного обеспечения в России?**

Пандемия прояснила две вещи.

Во-первых, многие люди начали осознавать важность сбережений, т. к. во время самоизоляции столкнулись с ситуацией отсутствия каких-либо накоплений. Пандемия дала многим понять, что они не были готовы к кризису, который мы переживаем в этом году. Эта ситуация под-

толкнёт к изменению отношения к сбережениям на «чёрный день», что, в свою очередь, приведёт к росту страхования жизни, пенсионного рынка, а также увеличит спрос на брокерские услуги. Возможно, теперь работники будут всё чаще обращаться к своим работодателям с просьбой о формировании корпоративного пенсионного плана.

Во-вторых, пенсионные фонды оказались крайне устойчивы в условиях этого кризиса. Эта отрасль стала очень стабильной, способной противостоять таким потрясениям. Сегодня российский пенсионный рынок строго регулируется. Существует множество контрольных функций, как, например, контроль через специализированных депозитариев.

### **Какую роль играет отрасль пенсионного обеспечения в российской экономике?**

К сожалению, всё ещё небольшую. И это несмотря на то, что отрасль сформировала активы в размере 60 млрд долларов США на конец 2019 года, а счета ведутся у 36 миллионов человек. В России соотношение пенсионных активов к ВВП составляет 4%, в Великобритании — 125%, а в США — 136%. Реформы в отрасли пенсионного обеспечения начались только 20 лет назад, а добровольные пенсионные отчисления пока сосредоточены в крупнейших российских конгломератах, таких как «Газпром» и «РЖД». Со временем этот рынок кардинально видоизменится и полностью реализует свой потенциал, однако для этого необходимы новые реформы и, конечно, изменение отношения населения к сбережениям.

### **Каковы ключевые тренды последних лет в отрасли пенсионного обеспечения в России?**

В последние годы мы наблюдаем чрезвычайно сильную тенденцию к прозрачности рынка. Игроки придерживаются консервативных стратегий управления активами в связи с политикой ЦБ. Предстоит ещё много работы, однако отрасль в целом становится намного более прозрачной; совершенствуются подходы к регулированию. Впечатляет, что некоторые фонды начали публично раскрывать свои инвестиционные портфели вплоть до фактических эмитентов.

Другая тенденция, напрямую связанная с прозрачностью рынка, — это консолидация. Двадцать лет назад на российском рынке насчитывалось почти 300 пенсионных фондов. Сейчас действует 49 фондов, и на рынке доминирует ряд крупных фондов, большинство из которых в той или иной форме связаны с государством.

### **Что ожидает пенсионную отрасль в России?**

Можно сказать, что сейчас рынок и его игроки находятся в стратегической растерянности, поскольку правительство заморозило взносы по обязательному пенсионному страхованию, и пенсионные фонды продолжают управлять уже существующими портфелями с небольшими перспективами роста. Правительство начало внедрять новые концепции, такие как «гарантированный пенсионный продукт», но пандемия оказала негативное влияние на эти перспективные планы. ■

08/10



Digitalized insurance .....	8	Banks and insurance companies: it is high time to upgrade .....	36
AIDA 60th anniversary .....	12	The risks of the proposed mortgage insurance reform: international experience .....	40
The impact of the COVID-19 pandemic on the Russian insurance market .....	16	Directors and Officers insurance (D&O) development trends in Russia .....	44
Russia's pension market: reforms and the global pandemic .....	24	AEB Highlights .....	48
Staying online: corporate pension programmes in the post-pandemic era .....	28	AEB Analytics .....	54
Commercial presence of foreign insurers in Russia in the form of a branch: no light at the end of the tunnel .....	32	AEB Lobbying .....	58
		AEB New Companies .....	60



24/26

Russia's pension market: reforms and the global pandemic

Российский пенсионный рынок: реформы и глобальная пандемия



44/46

Directors and Officers insurance (D&O) development trends in Russia

Развитие страхования ответственности топ-менеджмента (D&O) в России



Страхование в цифре ..... 10

60-летие AIDA ..... 14

Влияние пандемии COVID-19 на российский рынок страхования ..... 20

Российский пенсионный рынок: реформы и глобальная пандемия ..... 26

Не выходя из сети: корпоративные пенсионные программы в эпоху post-pandemic ..... 30

Коммерческое присутствие иностранных страховщиков в России в форме филиала: нет света в конце тоннеля ..... 34

Банки и страховые компании: время выходить на новый уровень ..... 38

Риски предложенной реформы ипотечного страхования: международный опыт ..... 42

Тренды развития страхования ответственности топ-менеджмента (D&O) в России ..... 46

Важные события АЕБ ..... 51

Аналитика АЕБ ..... 56

Продвижение интересов компаний ..... 59

Новые компании АЕБ ..... 64

## Special guest



# Digitalized insurance

---

**Igor Yurgens**

President of the All-Russian Insurance Association, the Russian Association of Motor Insurers, and the National Association of Liability Insurers

It is hardly possible now to name a more serious challenge for the insurance industry than the challenge associated with its digitalization. We see that large online retailers are beginning to perform the functions of financial institutions all over the world. They have the ability to use technology and their knowledge of customers to make financial products much more attractive to consumers than it was before them.

We intend to reverse this trend in the Russian insurance market. At the end of June, the Russian Association of Motor Insurers (RAMI) put the automated OSAGO 2.0 system into commercial operation. Its structure is revolutionary compared to everything that was on the insurance market before, and its basis, although it is now used for working with compulsory motor third-party liability (CMTPL) insurance, will then be applied to all other types of insurance.

The new version of the system minimizes the number of errors, more fully satisfies the requests of both car owners and the State Traffic Safety Inspectorate, which can see all our policies and additional protocols to them online and can record and check both the bonus-malus factor and the availability of the

policy itself. The system works many times faster than the previous version.

This is a completely new stage in the development of Big Data in the Russian Federation. The system was prepared with world-class contractors and meets the most up-to-date requirements, but there are also multiple tasks that still need to be accomplished: data on all insurance types will gradually be accumulated. In the future, this database could become the foundation for a national bureau for the assessment of various risks all over the country.

Traditionally, it is insurers who set the tone in risk forecasting, because no one is better able to assess and measure the possibility of an insured event and the value and scale of damage. Predictive models for evaluating upcoming events from Munich Re and Swiss Re on global leading platforms are becoming the Top 1 in terms of the level of discussion and significance in decision-making by country leaders and entrepreneurs.

In this sense, Russian insurers will be able to gain a competitive advantage over all industries, as well as acquire the most advanced risk hedging tool.

The community understands the importance of digitalization, and projects that have been launched and are working successfully include the ability to purchase CMTPL insurance online, which has dramatically increased the availability of this service. And last November, a big step was also made in the promotion of online settlement of losses. RAMI, together with the Bank of Russia and the Ministry for Digital Development, Communications and Mass Media, launched the first of 25 super services — the CMTPL Insurance Assistant mobile application, which allows you to fill in a road accident notice online right at the accident location. Registration of an accident takes 10-15 minutes, after which insurance companies automatically receive information about the event.

The next stage of infrastructure changes will begin in the autumn of 2020, when electronic road accident notices will be sent by car owners throughout Russia (currently there are five testing territories — Moscow, the Moscow region, St. Petersburg, the Leningrad region, and Tatarstan). In December 2020, additional information services will be available in RAMI's mobile application.

At present, the State Duma is considering a law on online settlement, and its adoption will be the next major step in the digitalization of insurance. It is expected that in June 2021, we will have electronic settlement of losses, an insurance claim

form, a referral for inspection and repair — all that will be available in the mobile application. At the same time, we expect that mobile services of insurance companies will be integrated.

Despite the fact that online settlement mainly involves CMTPL insurance and given that it is a large-scale type of insurance (there were almost 2.5 million reported insured events in 2019) which is being transferred to fully digital interaction, we expect that the insurance industry will act as a driver of digitalization in a large number of areas of activity.

As for the formation of a long-term digital strategy, it should be noted that the Ministry of Finance has started developing a strategy for the development of the insurance industry in Russia, which includes a section on digitalization of the industry. We have prepared our comments on this draft.

If the ability to get a particular certificate in electronic form relieves clients of the need to visit the office or send documents on paper and enables them to receive an insurance indemnity faster, then it is obvious that the demand for electronic registration of a wide variety of certificates and documents will significantly increase. The transition to electronic document management in damage assessment and the widespread use of electronic receipts and cheques that are issued to aggrieved persons to confirm their expenses (which are reimbursed by the insurer) will become a serious competitive advantage.

As for the formation of a long-term digital strategy, it should be noted that the Ministry of Finance has started developing a strategy for the development of the insurance industry in Russia, which includes a section on digitalization of the industry. We have prepared our comments on this draft. It will be considered at all levels of the government and legislature. Associations of insurers will actively participate in this work. I am sure that, as a result, in a few years we will have a level of digital development of the insurance industry in Russia that will meet global standards and create a good foundation for the advanced development of insurance in the country. ■



# Страхование в цифре

## Игорь Юргенс

Президент Всероссийского союза страховщиков, Российского союза автостраховщиков, Национального союза страховщиков ответственности

Вряд ли можно сейчас назвать более серьёзный вызов для страховой отрасли, чем вызов, связанный с её цифровизацией. Мы видим, как во всём мире функции финансовых институтов начинают выполнять крупные онлайн-ритейлеры. У них есть возможность использовать технологии и знание клиента, чтобы создавать гораздо более привлекательные для потребителя финансовые продукты, чем это было до них.

Мы намерены переломить этот тренд на российском страховом рынке. В конце июня Российский союз автостраховщиков (РСА) ввёл в промышленную эксплуатацию автоматизированную систему ОСАГО 2.0. Её устройство является революционным по сравнению со всем, что было на страховом рынке ранее, а основа, хотя и используется сейчас для работы с ОСАГО, будет в дальнейшем применяться для всех остальных видов страхования.

Новая версия системы минимизирует количество ошибок, более полно соответствует запросам как автовладельцев, так и ГИБДД, которая в режиме онлайн видит все наши полисы, дополнительные протоколы к ним,

фиксирует и проверяет как КБМ, так и наличие полиса. Система работает в разы быстрее, чем её предыдущая версия.

Это совершенно новый этап развития Big Data в Российской Федерации. Система разрабатывалась с участием подрядчиков мирового уровня и соответствует самым современным требованиям, но существует значительное количество задач, которые ещё предстоит решить: постепенно будут накапливаться данные по всем видам страхования. В будущем эта база данных может стать фундаментом для национального бюро оценки самых разных рисков в масштабах всей страны.

Традиционно именно страховщики задают тон в теме прогнозирования рисков, потому что никто лучше них не умеет оценивать и просчитывать возможность наступления страхового события и величину, и масштаб ущерба. Прогностические модели оценки предстоящих событий от Munich Re, Swiss Re на ведущих мировых площадках становятся ТОП-1 по уровню обсуждаемости и значимости при принятии решений лидерами стран и бизнесменами.

И в этом смысле российские страховщики смогут получить конкурентное преимущество перед всеми отраслями, а также обзаведутся самым передовым инструментом хеджирования рисков.

Сообщество понимает значимость цифровизации; среди проектов, которые запущены и успешно работают, есть, например, возможность покупки ОСАГО онлайн, которая позволила резко повысить доступность этой услуги. А в ноябре прошлого года большой шаг был также сделан в продвижении урегулирования убытков в режиме онлайн. РСА совместно с Банком России и Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций запустил первый из 25 супер-сервисов — мобильное приложение «Помощник ОСАГО», которое позволяет оформить извещение о ДТП в режиме онлайн непосредственно на месте события. Оформление аварии занимает 10-15 минут, после чего страховые компании автоматически получают информацию о произошедшем событии.

Следующий этап инфраструктурных изменений начнётся осенью 2020 года, когда электронные извещения о ДТП начнут направляться автовладельцами на всей территории России (в настоящий момент это пять территорий тестирования: Москва, Московская область,

Санкт-Петербург и Ленинградская область, а также Республика Татарстан). А в декабре 2020 года появятся дополнительные информационные сервисы в мобильном приложении РСА.

Сейчас Госдума рассматривает закон об урегулировании страховых событий онлайн, и его принятие будет следующим важнейшим шагом в цифровизации страхования. Предполагается, что в июне 2021 года мы будем выходить на электронное урегулирование убытков, заявление о страховом событии, направление на осмотр и ремонт — всё будет в мобильном приложении. И тогда же, как мы ожидаем, произойдёт интеграция мобильных сервисов страховых компаний.

Несмотря на то, что главным образом речь в отношении онлайн-урегулирования пока идёт об ОСАГО, учитывая массовость этого вида страхования (а это почти 2,5 млн заявленных страховых случаев в 2019 году), которое переводится на полностью цифровое взаимодействие, мы рассчитываем, что страховая отрасль будет выступать драйвером цифровизации большого числа сфер деятельности.

Если возможность получить ту или иную справку в электронной форме позволит клиенту избежать посещения офиса или пересылки документов на бумаге и в более короткие сроки получить страховое возмещение, то, очевидно, что спрос именно на электронное оформление самых разнообразных справок и документов значительно возрастет. Переход на электронный документооборот в сфере оценки ущерба, повсеместное использование электронных квитанций и чеков, которые выдаются потерпевшим в подтверждение их расходов (которые возмещает страховщик), станет серьёзным конкурентным преимуществом.

Что касается формирования долгосрочной цифровой стратегии, необходимо отметить, что Минфин приступил к разработке стратегии развития страховой отрасли в России, в которую включается раздел, касающийся цифровизации отрасли. Мы подготовили свои комментарии к этому проекту. Он будет рассматриваться на всех уровнях правительства, законодательной власти. Страховые союзы примут активное участие в этой работе. Я убеждён, что в результате через несколько лет мы получим уровень цифрового развития страховой отрасли в России, который будет соответствовать мировым образцам, и создаст хороший задел для опережающего развития страхования в стране. ■

## Celebrating a jubilee



# AIDA 60th anniversary

### Capitolina Tourbina

Chairperson of the National Russian Chapter of AIDA within the AEB Insurance & Pensions Committee

Since its establishment in 1960, the International Association of Insurance Law (AIDA)<sup>1</sup> has existed as an international non-governmental organization that unites 41 national chapters and is a unique entity for the systematization and exchange of experience in various aspects of international and national insurance law on a voluntary basis. The main goals of AIDA are to support international cooperation in the development and harmonization of insurance law, to unite national sections and to organize open, professional dialogue about acute problems of insurance law.

In 2020, AIDA is celebrating its 60th anniversary. In her address, the President of the Association, Peggy Sharon, notes that "AIDA was created by professionals with the vision of the importance of developing insurance law in the global insurance space through close cooperation and interaction between national chapters."

According to the statutory goals, AIDA considers it important to generalize, disseminate and exchange national/regional principles and approaches to insurance regulation and supervisory practice and, if necessary, to form a common opinion of the academic community and insurance legal practice with regard to changes that are important for the entire global insurance market. Well-known examples of such professional generalization of best practices are close collaboration with the International Association of Insurance Supervisors in the development of its standards and recommendations<sup>2</sup> or with the EU's European Insurance and Occupational Pensions Committee in the preparation of the Solvency II Directive 2009.

Professional cooperation is carried out through the joint work of national chapters in AIDA working groups and during regional (European or Latin American) symposiums or international conferences every four years. Since 1974, the number of working groups has increased, and now there are 14 of them; the most significant are the working groups on "Civil Liability Insurance", "Motor Insurance", "Insurance Dispute Resolution", "Financial Risk Insurance and Cyber Insurance", "State Insurance Supervision", and "Insurance of Catastrophic Risks and Climate Change", although such traditional topics of working groups as "Marine Insurance" or "General Principles of Insurance Law" cannot lose their relevance due to the emergence of new types of insurance, changes in the principles of regulation, and the involvement of new countries and markets in the insurance landscape. For example, one of the most recent fundamental studies in the framework of AIDA focuses on transparency requirements both for the

activities of insurance undertakings and within the terms of insurance contracts, including those involving insurance intermediaries. The result was the publication in 2019-2020 of a two-volume work through the international publishing house Springer in e-publication format<sup>3</sup>.

The topic of the discussion at the last offline AIDA Europe conference in Lisbon in October 2019, attended by 230 delegates from 30 countries, was the legal aspects of the impact of new technologies on the conclusion and execution of insurance contracts (for example, who is responsible for causing harm to a third party when using self-driving cars, the manufacturer or the owner/driver; cyber risks from the point of view of law; and other difficult issues of widespread discussion in various markets).

The Russian Chapter of AIDA was formed in 1994 with the strong support of the international organization,

The Russian section of AIDA within the framework of the AEB Insurance & Pensions Committee is actively involved in the discussion of legal issues related to regulating the activities of insurers in the Russian insurance market, changes in the civil legislation on insurance, and protection of the rights and interests of foreign participants in the insurance market in Russia.

represented by John Butler, Guy Levie, and Marcel Fountain. The first Colloquium was held in St. Petersburg in 1994, and since 1998 the magazine *Insurance Law* has been being published.

The new form of the Russian section of AIDA was acquired with the support of the AEB. The decision to participate in the international AIDA was made at the meeting of the Insurance & Pensions Committee on 13 October 2015. In

December 2015, the AEB Board of Directors supported the initiative and approved AEB's entry into the international AIDA.

The Russian section of AIDA within the framework of the AEB Insurance & Pensions Committee is actively involved in the discussion of legal issues related to regulating the activities of insurers in the Russian insurance market, changes in the civil legislation on insurance, and protection of the rights and interests of foreign participants in the insurance market in Russia. Easy access to systematic sources of national and international insurance law, reports made at national and international conferences and reviews of international practice significantly facilitates the search for necessary information when evaluating innovations in Russian insurance law, as well as active lobbying for international experience when discussing changes in Russian insurance law at various state bodies.

The Committee under the flag of the national section of AIDA has already held many working meetings and conferences, including with the participation of representatives of the international AIDA at the highest level: on the protection of the rights of consumers of insurance services; on the conditions for opening branches of foreign insurers; on the legal aspects of the RNRC; on state insurance supervision under the capital-at-risk model, etc.

In 2019, the Chairperson of the Russian Chapter, Capitolina Tourbina, was elected to the Presidential Council of the international AIDA.

The Russian Chapter is sincerely grateful for the professional and personal support of our endeavours to AIDA President Peggy Sharon, Prof. Dr. Samim Khan, Prof. Daleen Millard, Prof. Jérôme Kullmann, and Prof. Pierpaolo Marano.

We are very happy to join more than 100,000 congratulations on the 60th anniversary of AIDA, and we are absolutely sure that the next generation of insurance lawyers will also treat the Association's activity with great respect, understanding that only human contacts can breathe life and meaning into complex matters of insurance law.

Good luck to you, colleagues, and good health in our difficult time! ■

<sup>1</sup> AIDA – Association Internationale de Droit des Assurances, <https://aidainsurance.org>

<sup>2</sup> For example, *Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups*, 2019.

<sup>3</sup> From the Russian Chapter, Leonid Zubarev, CMS Russia, Senior Partner, and Capitolina Tourbina, professor of MGIMO University, participated in the publication.

## Отмечаем юбилей



# 60-летие AIDA

## Капитолина Турбина

Председатель Российской секции AIDA в рамках Комитета АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению

С момента учреждения в 1960 году Международная ассоциация страхового права (AIDA)<sup>1</sup> существует как международная неправительственная организация, объединяющая 41 национальную секцию страхового права, и является уникальным образованием на добровольной основе для систематизации и обмена опытом в отношении различных аспектов международного и национального страхового права. Главная цель AIDA – поддержка международного сотрудничества в развитии и гармонизации страхового права, объединение национальных секций и организация открытого профессионального диалога об острых проблемах страхового права.

В 2020 году AIDA отмечает 60-летие с момента создания. В своём обращении Президент Ассоциации Пегги Шарон (Peggy Sharon) отмечает, что «AIDA была создана профессионалами, понимавшими значение развития страхового права в глобальном мировом страховом пространстве путём тесного сотрудничества и взаимодействия между национальными ассоциациями».

Согласно уставным целям, AIDA считает важным обобщение, распространение и обмен национальными/региональными принципами и подходами к регулированию страхования и надзорной практики, а также, при необходимости, формирование единой точки зрения научных кругов и страховой юридической практики в отношении важных для всего мирового сообщества изменений. Примерами такого профессионального обобщения лучших практик может служить тесное взаимодействие с Международной ассоциацией страховых надзоров при выработке стандартов и рекомендаций<sup>2</sup>, или с Европейским Комитетом ЕС по страхованию и пенсионному обеспечению при подготовке Директивы Solvency II, 2009.

Профессиональное сотрудничество реализуется в виде совместного участия национальных секций в рабочих комитетах AIDA и при проведении региональных (европейских или латиноамериканских) симпозиумов или международных конференций раз в четыре года. Начиная с 1974 года, число рабочих групп росло, и сейчас их 14. Наиболее значимыми являются рабочие группы по «Страхованию гражданской ответственности», «Автострахованию», «Разрешению страховых споров», «Страхованию финансовых рисков и киберстрахованию», «Государственному страховому надзору», «Страхованию катастрофических рисков и изменений климата». Хотя и такие традиционные темы рабочих групп как «Морское страхование» или «Общие принципы страхового права» не могут потерять своей актуальности в силу появления



новых видов страхования, изменения принципов регулирования, вовлечения в орбиту страхования всё новых стран и рынков. Например, одно из последних фундаментальных исследований в рамках AIDA посвящено требованиям к транспарентности как в деятельности участников страхового рынка, так и в условиях договоров страхования, в том числе с участием страховых посредников. Результатом стала публикация международным издательством Springer в 2019-2020 годах двухтомного труда в электронной форме<sup>3</sup>.

Последняя очная конференция AIDA Europe состоялась в октябре 2019 года в Лиссабоне. В конференции приняли участие 230 делегатов из 30 стран, и предметом обсуждения стали правовые аспекты влияния новых технологий на заключение и исполнение договоров страхования (например, кто является ответственным за причинение вреда третьим лицам при использовании беспилотных автомобилей — производитель или владелец/пассажир; или киберриски с точки зрения права, а также другие непростые вопросы совместных дискуссий на различных рынках).

Российская секция AIDA была образована в 1994 году при мощной поддержке международной организации в лице John Butler, Guy Levie, Marcel Fountain. Первый коллоквиум был проведен в Санкт-Петербурге в 1994 году, и с 1998 года начал издаваться журнал «Страховое право».

Российская секция AIDA приобрела новый формат при поддержке АЕБ. Решение об участии в международной AIDA было принято на заседании Комитета по страхованию и пенсионному обеспечению 13 октября 2015 года. В декабре 2015 года Совет директоров АЕБ поддержал инициативу и одобрил вхождение АЕБ в международную AIDA.

Российская секция AIDA в рамках Комитета АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению активно вовлечена в обсуждение правовых вопросов регулирования деятельности страховщиков на российском страховом рынке, изменений гражданского законодательства по страхованию, защиты прав и интересов иностранных участников страхового рынка в России.

Именно поэтому лёгкий доступ к систематизированным источникам национального и международного страхового права, докладом, сделанным на заседании национальных и международных конференций, обзорам международной практики и российских новелл страхового законодательства по тем или иным вопросам государственного регулирования страховых правоотношений существенно облегчает поиск необходимой информации при оценке новаций в российском страховом праве, а также способствует активному лоббированию учёта международного опыта при обсуждении в различных государственных инстанциях изменений в российском страховом законодательстве.

Комитет под флагом национальной секции AIDA провёл уже немало рабочих встреч и конференций, в том числе с участием представителей международной AIDA самого высокого уровня: о защите прав потребителей страховых услуг; об условиях открытия филиалов иностранных страховщиков; о юридических аспектах РНПК; о государственном страховом надзоре в рамках модели капитала-под-риском и т.д.

В 2019 году Председатель Российской секции AIDA Капитолина Турбина была избрана в Президентский Совет, определяющий деятельность международной AIDA.

Российская секция AIDA искренне признательна за профессиональную и личную поддержку наших начинающих со стороны AIDA Президенту Пегги Шарон (Peggy Sharon), профессору Самиму Юнану (Samim Ünan), профессору Далин Миллард (Daleen Millard), профессору Жерому Кульманну (Jérôme Kullmann), профессору Пьерпаоло Марано (Pierpaolo Marano).

Мы с большим удовольствием присоединяемся к более чем 100 тысячам поздравлений к юбилейной дате AIDA, и совершенно уверены в том, что следующие поколения страховых юристов будут с огромным уважением относиться к деятельности организации, понимая, что только человеческие контакты могут вдохнуть жизнь и осмысленность в сложные определения страхового права.

Удачи Вам, коллеги, и здоровья в наше непростое время! ■

<sup>1</sup> AIDA – Association Internationale de Droit des Assurances, <https://aidainsurance.org>

<sup>2</sup> Например, Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of International Activity of Insurance Group, 2019.

<sup>3</sup> От российской секции AIDA в издании принимали участие Леонид Зубарев, CMS Russia, Старший партнер, и Капитолина Турбина, Председатель Российской секции AIDA.

# The impact of the COVID-19 pandemic on the Russian insurance market



---

**Leonid Zubarev**

Senior Partner, Head of Insurance at CMS Russia

The outbreak of the coronavirus (COVID-19) pandemic in Russia and its spread across the country has affected businesses due to the strict limitations placed on citizens and companies. The President's Executive Orders and Government's Decrees limited commercial operations in general, with the exception of sectors offering essential services as well as public (including volunteers assisting elderly people) and civil servants.

The effects of COVID-19 on the global business environment are serious and far-reaching. Social distancing, limits on international travel and disruptions to global supply chains are realities that businesses must contend with for the foreseeable future. At the same time, they need to think strategically, position themselves for the next phase and get into recovery mode.

In this article, we will provide the first evaluation of how the pandemic has affected the Russian insurance market.

Insurance has been included in the list of essential services and could be provided without limitations as compulsory motor third-party liability (CMTPL), voluntary and compulsory health insurance in accordance with the special order of the Central Bank of Russia (the sector's official supervisory body).

Other insurance activities were to be stopped temporarily. At the same time, the Central Bank eased its supervisory oversight in the sector by giving 10 extra days for reporting, as well as suspending all inspections and investigations in the industry for the time being. But, unlike banks, insurance firms still have to comply, without limitations, with assets regulation, capital requirements, etc. Also, the Central Bank has strongly advised against payment of dividends and bonuses to insurance firms' shareholders and top management executives.

How has this impacted insurance litigation, and what can we expect in the long term?



It is too early to judge what the impact of COVID-19 will be on loss development in different lines of insurance. One of these impacts could be an increase in the number of claims for coverage of losses and expenses incurred from the mass cancellations of public events, contingent business interruptions (business shutdowns due to city lockdowns and other quarantine measures), non-fulfilment of obligations under professional liability contracts, bankruptcies of debtors that cannot honour their credit line, credit insurance policy obligations, etc.

### **Courts**

The Russian courts suspended proceedings from 19 March till 12 May 2020.

According to the Supreme Court, only urgent cases were considered, or cases where the legal representatives of persons refused to take the appropriate medical measures that are necessary to save such persons' lives. Also, the Supreme Court heard writs and expedited proceedings during this period. It was recommended that courts hold proceedings via videoconference.

However, the Financial Ombudsman, operating via an e-platform, did not suspend his activity and was open to accept any claims from consumers.

### **Insurance coverage**

It is too early to judge what the impact of COVID-19 will be on loss development in different lines of insurance. One of these impacts could be an increase in the number of claims for coverage of losses and expenses incurred from the mass cancellations of public events, contingent business interruptions (business shutdowns due to city

lockdowns and other quarantine measures), non-fulfilment of obligations under professional liability contracts, bankruptcies of debtors that cannot honour their credit line, credit insurance policy obligations, etc.

• *Property insurance*

Business interruption insurance coverage is usually purchased in Russia by companies as a sub-risk within a property insurance policy. Like in several other countries, the standard coverage for businesses requires physical damage of a property to trigger a coverage claim. The scope of the so-called Contingent Business Interruption (CBI) is very limited, as long as a property is not destroyed, under a court order or public act as a result of an infection. One can hardly expect COVID-19 to cause physical damage to a property and provoke a BI loss.

At the same time, there could be an increase in robberies and theft by some individuals if work restrictions and business shutdowns deplete their incomes or savings to buy food and other essential goods.

For example, Dmitry Medvedev, Deputy Chairman of the Security Council of the Russian Federation, has already stated that in Russia there is a risk of increased crime among migrants who have lost their jobs due to the coronavirus pandemic<sup>1</sup>.

Russian insurers have expressed concerns that such a negative trend could develop further. Unfortunately, the first signs of this trend have already manifested themselves, in particular in Moscow and Moscow region. Such exposure, irrespective of its causes, is usually fully covered in every standard property insurance policy.

• *Liability insurance (D&O insurance and employer liability insurance)*

The ambiguous wording of the President's Executive Order requiring businesses to halt their operations (commercial activities) caused serious problems to companies' top management executives in the first days after its publication.

According to the President's Executive Order dated 25 March 2020, an employer was obliged to take several mandatory measures if he allows or requires his employees to continue doing their normal jobs on the company's premises. The only exception was made for companies that provide "essential goods and services." In this case, an employee must obtain written permission from his employer that corroborates or supports the essentiality of the company's operations. At the same time, if an employee is infected in the office or

on the way to/or from the office, his employer can be held liable under the new articles of the Russian Administrative Code and even the Criminal Code (punishable by up to five years in prison).

The reasons for adopting these "out-of-work days," referred to in the President's Executive Order as "non-working days," do not conform to the Russian Labour Code's definition, which limits the legal reasons to be out of work in the country exclusively to sick leaves, vacations and official public holidays. This discrepancy between the President's Executive Order and the Russian Labour Code

Business interruption insurance coverage is usually purchased in Russia by companies as a sub-risk within a property insurance policy. Like in several other countries, the standard coverage for businesses requires physical damage of a property to trigger a coverage claim. The scope of the so-called Contingent Business Interruption is limited, as long as a property is not destroyed, under a court order or public act as a result of an infection.

could cause problems for employers. An example of such problems is the risk of potential claims by such employees to get double salaries or other forms of compensations for working extra hours.

The pandemic has become a definite trigger for legislators regarding the need for legal regulation of remote work. In July 2020, the corresponding bill was approved in the first reading by the State Duma.

Corporate bankruptcy claims are also prohibited from March 2020 till October 2020 and might be prolonged. But at the same time, a company owner can decide to cease operations and close business activities, which also could trigger further claims from other stakeholders. It is reasonable to expect some potential misuse of this temporary hold on corporate bankruptcies and other fraudulent activities.

The use of Directors & Officers (D&O) Insurance and Employer Liability Insurance is very limited in Russia, and real exposure to potential disputes/claims of a noticeable size is hardly expected.

### **Life, health and disability**

Most health insurance policies cover medical services in designated clinics and hospitals. Accordance to the President's Executive Order and local orders, most healthcare facilities were closed for any planned and all non-COVID-19 visits. Thus, insureds could not receive healthcare services in accordance with the scope of their policies. Instead of providing physical access to healthcare facilities, some insurers now offer telemedicine services and online consultations with medical doctors, amongst others. It is difficult now to predict an increase in the number of consumer claims by those that could not receive medical services, but such an increase could formally be expected from the point of view of the wordings of their insurance policies.

For credit life insurance coverage, negative consequences could be expected from policies covering personal bankruptcies and loan borrowers' inability to repay or service their debts. Bankruptcies of this type have reportedly increased by about 70% in recent times. The precise number of insurance policies with such coverage is unknown, but exposure could be high, as this type of insurance is a standard requirement for banks to grant loan applications.

However, the exposure in general coverage in life insurance policies for death or permanent disability cannot increase substantially, as most lethal cases, according to the world's stats, relate to elderly people.

### **Force majeure**

Under Russian civil law, a legal entity is relieved of liability for failing to fulfil an obligation if such failure is caused by extraordinary and inevitable circumstances (i.e. force majeure circumstances).

The spread of the COVID-19 pandemic and the restrictive measures taken by the Russian authorities to combat it in the country may be considered force majeure events. This approach, in line with the agreements concluded with the Moscow City Government, is enshrined in an Executive Order of the Mayor of Moscow and, for public procurements, in a letter of the Russian Federal Anti-monopoly Service.

In the event of a dispute, the COVID-19 situation and the imposition of these restrictive measures by the relevant authorities are not universal grounds for the inability to

fulfil or honour contractual obligations and exemption from liability. The issue of the application of force majeure conditions will be decided on a case-by-case basis by a court or an arbitration tribunal, depending on the circumstances of a particular case and the terms of the contract between the litigating parties.

To this end, a number of elements will be taken into account: the nature of the unfulfilled obligation; the period for its fulfilment; how the spread of the COVID-19 pandemic and the introduction of the restrictive measures by the authorities prevented the fulfilment of the obligation; and whether or not the debtor under the existing contract could have taken measures to fulfil his obligation despite the COVID-19 outbreak.

Many agreements also provide for a specific procedure to be followed by parties in the case of a force majeure event, and failure to comply with it will deprive the non-compliant party of the right to invoke such circumstances.

In foreign trade contracts governed by Russian law, the recognition of force majeure circumstances will also depend on the decision of the Chamber of Commerce and Industry of the country of the party that has defaulted on its obligations due to force majeure events and other unforeseeable inevitable factors or circumstances.

The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, at the time of writing of this article, has recognized the outbreak and spread of COVID-19 as a force majeure event and will issue certificates to that effect to corporate entities whose inability to fulfil or honour their contractual obligations was caused by the government's restrictive measures to combat the COVID-19 pandemic in Russia.

### **Conclusion**

It is still difficult to assess how strong the effect of the pandemic on the insurance market will be. Some experts predict a complete collapse of the market in Russia, while others argue that the pandemic has certainly brought some adjustments, but has also triggered positive changes, such as the development of online insurance products or the long-awaited legislative regulation of remote work. For the time being, we can only say that we are experiencing and entering a new reality for the global economy and for the world insurance market in particular. ■

---

<sup>1</sup> <https://tass.ru/obschestvo/8687177>

# Влияние пандемии COVID-19 на российский рынок страхования



## Леонид Зубарев

Старший партнер, глава практики страхования,  
CMS Russia

Вспышка пандемии коронавирусной инфекции (COVID-19) в России и её распространение по всей стране оказали влияние на бизнес ввиду строгих ограничений, наложенных на граждан и юридических лиц. Указы президента и постановления правительства ограничивали коммерческую деятельность в целом, за исключением секторов, оказывающих жизненно важные услуги, а также сотрудников общественного сектора (включая волонтеров, оказывающих помощь пожилым людям) и государственных служащих.

Бизнес во всем мире уже ощутил масштаб и серьезность последствий COVID-19. Социальное дистанцирование, ограничения на международные поездки и перебои в работе глобальных цепочек поставок стали новой реальностью, в которой нам придется существовать в ближайшем будущем. На этом фоне компаниям необходимо продумывать стратегию выхода из сложившейся ситуации и восстановления бизнес-процессов.

В этой статье мы дадим первые оценки того, как пандемия отразилась на страховом рынке России.

Страхование было включено в перечень жизненно важных услуг и без ограничений могло осуществляться в

форме обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО), добровольного и обязательно-го медицинского страхования в соответствии со специальным распоряжением Центрального банка Российской Федерации (официальный орган страхового надзора).

Другие виды страховой деятельности должны были на время введённого режима повышенной готовности быть временно прекращены. В то же время Банк России смягчил контроль за соблюдением страхового законодательства, предоставив 10 дополнительных дней для представления отчётности, а также приостановив на некоторое время все проверки и расследования в этом секторе. Однако, в отличие от банков, страховые компании всё ещё должны без ограничений соблюдать нормативные акты в отношении активов, требований к капиталу и т. п. Также Банк России настоятельно не рекомендовал выплачивать дивиденды и премии акционерам и руководству страховых компаний.

Какое влияние ситуация оказала на судебные процессы в сфере страхования, и что можно ожидать в долгосрочной перспективе?

#### Суды

С 19 марта по 12 мая 2020 года российские суды приостановили рассмотрение дел.

Согласно постановлению Верховного суда, рассматривались только дела безотлагательного характера или дела при отказе законного представителя от медицинского вмешательства, необходимого для спасения жизни несовершеннолетних и (или) недееспособных лиц. В этот период Верховный суд также рассматривал дела в порядке приказного и упрощенного производства. Судам было рекомендовано проводить судебные заседания с использованием системы видеоконференц-связи.

При этом финансовый омбудсмен, работающий через электронную платформу, наоборот, не прекращал свою деятельность и был готов принимать обращения от потребителей.

#### Страховое покрытие

Пока еще преждевременно судить о том, какое влияние окажет COVID-19 на рост убыточности в различных видах страхования. Одним из таких эффектов может стать увеличение количества требований о покрытии убытков и расходов, понесённых в результате массовых аннулирования публичных мероприятий; перерыва в производстве без причинения материального вреда застрахованному имуществу (закрытие предприятий из-за введения

режима самоизоляции в городах и других карантинных мер); неисполнения обязательств по договорам, предусматривающим профессиональную ответственность; банкротств должников (физических лиц), неспособных исполнять свои обязательства по уплате премий по договорам ипотечного страхования жизни и т. п.

Страховое покрытие на случай перерыва в производстве обычно приобретается в России компаниями в рамках договора имущественного страхования в качестве потенциально возможного риска. Как и в некоторых других странах, для выплаты страхового возмещения в рамках стандартного страхового покрытия для предприятий необходимо наличие физического повреждения имущества.

#### • Имущественное страхование

Страховое покрытие на случай перерыва в производстве обычно приобретается в России компаниями в рамках договора имущественного страхования в качестве потенциально возможного риска. Как и в некоторых других странах, для выплаты страхового возмещения в рамках стандартного страхового покрытия для предприятий необходимо наличие физического повреждения имущества. Распространенность страхования на случай так называемого условного перерыва в производстве весьма ограничена, если только уничтожение имущества не произошло по решению суда или в силу акта государственной власти в результате заражения при распространении инфекции COVID-19. Едва ли можно ожидать, что COVID-19 нанесёт физический ущерб имуществу и приведёт к убыткам в связи с перерывом в производстве.

В то же время возможно увеличение количества грабежей и краж, если ограничения на работу и закрытие предприятий приведут к исчерпанию доходов или сбережений граждан для приобретения продуктов питания и других жизненно важных товаров/услуг.

Так, например, зампреда Совета Федерации Дмитрий Медведев уже заявил, что в России существует риск роста преступности среди мигрантов, которые потеряли работу из-за пандемии коронавируса<sup>1</sup>.

Российские страховщики выразили озабоченность тем, что такая негативная тенденция может получить дальнейшее развитие. К сожалению, признаки этой тенденции подтвердились, в частности, в Москве и Московской области. Подобный риск, независимо от обусловивших его причин, обычно в полном объёме покрывается в каждом стандартном договоре страхования имущества.

• *Страхование ответственности (страхование ответственности директоров и должностных лиц; страхование ответственности работодателей)*

Неоднозначная формулировка в Указе Президента РФ № 206 от 25 марта 2020 года (далее — «Указ»), требующем от предприятий прекращения (коммерческой) деятельности, создала в первые дни после его публикации серьезные проблемы для руководителей компаний.

В соответствии с Указом работодатель должен был принять ряд обязательных мер, в случае если он допускает или требует, чтобы его работники продолжали выполнять свою обычную работу на территории работодателя. Единственное исключение было сделано для предприятий, которые поставляют товары и услуги первой необходимости. В этом случае работник должен был получить письменное разрешение от своего работодателя, подтверждающее или доказывающее необходимость деятельности предприятия. В то же время, если работник инфицирован в офисе или по дороге в офис/из офиса, его работодатель может быть привлечён к ответственности в соответствии с новыми статьями Кодекса РФ об административных правонарушениях и даже Уголовного кодекса РФ (наказание в виде лишения свободы на срок до пяти лет).

Причины для признания «нерабочими днями» «дней отсутствия на работе», введённые Указом, не соответствуют определению в Трудовом кодексе РФ, которое ограничивает правовые основания для отсутствия на работе в стране исключительно периодами временной нетрудоспособности, отпусками и нерабочими праздничными днями. Это несоответствие между Указом и Трудовым кодексом РФ может привести к проблемам для работодателей. Примером таких проблем стал риск потенциальных требований со стороны работников о выплате заработной платы в двойном размере или о

предоставлении других форм компенсации за сверхурочную работу.

Пандемия стала определенным триггером для законодателя о необходимости правового регулирования удалённой работы. В июле этого года соответствующий законопроект был одобрен Госдумой в первом чтении.

В России не получило распространения страхование ответственности директоров и должностных лиц, а также страхование ответственности работодателей, поэтому едва ли можно ожидать реализации риска потенциальных споров/требований на ощутимые суммы.

Заявления кредиторов о признании должника — юридического лица банкротом также запрещены с марта до октября 2020 года (сейчас обсуждается продление моратория на банкротство). В то же время владелец компании может принять решение о прекращении деятельности и закрытии предприятия, что также может послужить основанием для предъявления требований со стороны других заинтересованных лиц. Вполне разумно ожидать случаи потенциального злоупотребления таким мораторием на возбуждение дел о банкротстве юридических лиц и совершения других мошеннических действий.

В России не получило распространения страхование ответственности директоров и должностных лиц, а также страхование ответственности работодателей, поэтому едва ли можно ожидать реализации риска потенциальных споров/требований на ощутимые суммы.

### **Страхование жизни, здоровья и потери трудоспособности**

Большинство договоров медицинского страхования предусматривает получение медицинских услуг в выбранных страхователем медицинских учреждениях. В соответствии с Указом и указами органов местного самоуправления большинство медицинских учреждений было закрыто для всех плановых и любых не



связанных с COVID-19 посещений. По этой причине застрахованные лица не могли получить медицинские услуги в объёме, предусмотренном соответствующими договорами страхования. Вместо возможности посещения медучреждений некоторые страховщики предлагали воспользоваться услугами телемедицины и онлайн-консультациями с врачами. В настоящее время сложно предугадать увеличение числа требований по договорам страхования со стороны потребителей, не получивших медицинские услуги. Однако, принимая во внимание формулировки соответствующих договоров страхования, формально можно ожидать, что число таких требований возрастёт.

Что касается страхования жизни заёмщиков, негативные последствия могут ожидать по договорам страхования, предусматривающим страхование физических лиц на случай банкротства и неспособности осуществить возврат или обслуживание своих долгов. По имеющимся данным, в последнее время количество случаев банкротства физических лиц возросло примерно на 70%. Точное количество договоров страхования, предусматривающих такое покрытие, неизвестно, однако риск может быть высоким, поскольку банки, как правило, требуют оформления соответствующего страхования при рассмотрении кредитных заявок.

При этом, в отношении общего покрытия по договорам страхования жизни на случай смерти или постоянной утраты трудоспособности, рост числа требований не должен быть существенным, поскольку, согласно мировой статистике, большинство летальных случаев от COVID-19 относится к людям преклонного возраста.

### **Обстоятельства непреодолимой силы**

В соответствии с российским гражданским законодательством юридическое лицо освобождается от ответственности за неисполнение обязательства, если такое неисполнение вызвано чрезвычайными и непредотвратимыми при данных условиях обстоятельствами, т. е. обстоятельствами непреодолимой силы (форс-мажор).

Распространение COVID-19 и ограничительные меры властей, направленные на борьбу с пандемией, могут рассматриваться в качестве обстоятельств форс-мажора. Данный подход в отношении соглашений, заключённых с московским правительством, закреплён в указе мэра Москвы, а в отношении государственных закупок — в письме Федеральной антимонопольной службы России. В случае возникновения спора сама по себе ситуация с COVID-19 и введение ограничительных мер соответствующими

властями не являются универсальными основаниями для неисполнения договорных обязательств и для освобождения от ответственности. Вопрос о применении условий форс-мажора будет решаться судом или арбитражным судом в каждом конкретном случае индивидуально, в зависимости от обстоятельств конкретного дела и условий договора, заключённого между сторонами.

При этом будут учитываться: характер неисполненного обязательства; срок его исполнения; то, каким именно образом распространение COVID-19 и введение властями соответствующих мер по его профилактике препятствовало исполнению обязательства; и возможность должника по договору принять меры для исполнения обязательства, несмотря на вспышку COVID-19.

Многие договоры содержат специальный порядок действий сторон в случае форс-мажора, несоблюдение которого лишает сторону права ссылаться на такие обстоятельства.

Во внешнеторговых контрактах, регулируемых российским правом, признание обстоятельства непреодолимой силой будет дополнительно зависеть от решения торгово-промышленной палаты страны стороны, допустившей нарушение по обязательствам и ссылающейся на форс-мажорные обстоятельства, и других факторов.

На момент написания настоящей статьи Торгово-промышленная палата РФ признаёт распространение вируса COVID-19 в качестве форс-мажора и выдаёт соответствующие сертификаты юридическим лицам, чья неспособность исполнить договорные обязательства стала следствием ограничений, введённых для борьбы с пандемией коронавирусной инфекции в России.

### **Заключение**

Насколько сильным окажется влияние пандемии на страховой рынок, пока оценить сложно. Некоторые эксперты предсказывают полный обвал рынка страхования, другие утверждают, что, безусловно, пандемия вносит свои коррективы, но, в то же время, она также стала поводом для позитивных изменений, как, например, развитие онлайн-страхования или появление долгожданного законодательного регулирования работы в удалённом режиме. Уверенно можно говорить пока только о том, что мы становимся свидетелями и участниками формирования новой реальности для глобальной экономики в целом, и мирового рынка страхования, в частности. ■

<sup>1</sup> <https://tass.ru/obschestvo/8687177>



# Russia's pension market: reforms and the global pandemic

—  
**Anton Sinkovskiy**

Client Director, NPF Safmar

The traditionally conservative pension market in Russia has faced some serious changes in recent years. The transformation started in 2019 with a fundamental pension age reform and several significant adjustments and was scheduled to continue in 2020-2021 before the global pandemic crisis appeared and halted the initial plans. The pandemic is seriously affecting a lot of industries, including the financial sector, and, consequently, pension funds are affected as well. The crisis raised the hot topic of the overall performance of the pension market and the return rates shown by the end of the year. While industry experts are combining their efforts to forecast the outcomes, one thing is clear – the market landscape is changing, and it will never be the same again.

Last year the Russian government proceeded with a most memorable reform, increasing the pension age for the first time since 1932. According to the reform, which has been in force since January 2019, retirement is being postponed by 5 years. Women now can claim a retirement pension at 60, while men must wait until 65. To avoid unintended effects and to smooth the transition, the lawmakers have defined a transition period of 10 years, with a gradual increase of the pension age. It is planned that the reform will complete its full cycle by 2029.

However, there are some exceptions: the retirement age will still remain the same for some categories of citizens, including healthcare workers, military personnel, women with three or more children and others. By doing this, the government is trying to protect the most vulnerable part of the population and reduce the shock effect of the changes.

Non-state pension plans are another exception which applies for those who save in voluntary pension plans. Both corporate and individual pension plan owners can keep their previous conditions, i.e. retire earlier. As planned, this should boost the growth of the voluntary savings market and fill the gap in long-term investments for the Russian economy. In combination with the pension age reform, it gives people more responsibility in terms of their retirement savings. The tendency is clear — we are moving towards the European (and North American) approach, where people (and the companies they work for) are more in charge of their pension than the government.

In mid-2019, the regulator announced a new pension concept provisionally titled the Guaranteed Pension Plan (GPP). The GPP scheme replaced the initially planned Individual Pension Capital (IPC) concept. IPC referred to the idea that every working individual should transfer from 1% to 6% of his or her salary to a pension fund (either state or non-state) in order to form his or her future pension. GPP has the same core idea with some minor distinctions, such as completely voluntary participation and lack of autoenrollment. GPP is believed to be a solution to the “freezing” of the OPS-funded pension pillar which has been in place since 2014.

Despite the GPP concept still being under discussion, with full details coming soon, many non-state pension funds have already started internal preparations to be in a good position to rush into the new market. According to a regulator announcement, GPP is to be implemented after 2021.

However, it might be postponed due to the unstable situation caused by the global pandemic crisis that we are witnessing

now. Lack of economic growth and a drop in asset value on the market are among the main challenges for pension funds and the whole industry. Forecasted rates of return for 2020 are now in question due to the economic downturn. Pension funds, which always treat risk conservatively and carefully select assets to invest in, are now staying extra alert and becoming more selective.

To reduce potential negative effect, the Central Bank of Russia has announced special measures to support the financial sector during hard times. In accordance with an official letter, pension funds will be allowed to reflect securities bought before 1 March 2020 at their fair value on 1 March, and those bought between 1 March and 30 September 2020 may be reflected at purchase value. This relaxation will be in force till the end of the year, and, consequently, the price downturn since 1 March 2020 should not impact returns. This will give some confidence to pension funds as institutional investors and, more importantly, to clients who may have a concern about the safety of their funds.

Non-state pension plans are another exception which applies for those who save in voluntary pension plans. Both corporate and individual pension plan owners can keep their previous conditions, i.e. retire earlier. As planned, this should boost the growth of the voluntary savings market and fill the gap in long-term investments for the Russian economy. In combination with the pension age reform, it gives people more responsibility in terms of their retirement savings.

Overall, Russia’s pension market has gone through significant changes, with a few yet to come. The government is trying to transform the system to adapt it to modern realities and follow best world practices. Nevertheless, market uncertainty due to the world pandemic crisis still poses great challenges for the government and the Central Bank, which are making an effort to reduce tension among institutional players. ■



# РОССИЙСКИЙ ПЕНСИОННЫЙ РЫНОК: РЕФОРМЫ И ГЛОБАЛЬНАЯ ПАНДЕМИЯ

—  
**Антон Синьковский**

Директор по работе с международными клиентами, NPF Safmar

Традиционно консервативный пенсионный рынок России столкнулся с серьезными изменениями в последние годы. Преобразования, начавшиеся в 2019 году с фундаментальной реформы пенсионного возраста и ряда других существенных корректировок, должны были продолжиться в 2020-2021 годах, но глобальный эпидемиологический кризис вмешался в изначальные планы. Пандемия серьезно повлияла на многие отрасли, включая финансовый сектор, и, следовательно, на пенсионные фонды. Во время кризиса больше внимания стало уделяться теме общей эффективности пенсионного рынка и размеру доходности, которая будет показана фондами к концу года. В то время как эксперты отрасли дают различные прогнозы развития рынка, ясно одно: рыночный ландшафт меняется, и он никогда не будет прежним.

В прошлом году российское правительство провело самую масштабную реформу, увеличив пенсионный возраст впервые с 1932 года. Согласно новым правилам, которые вступили в силу с января 2019 года, пенсионный возраст для расчета страховой пенсии повышается на 5 лет — до 60 лет для женщин и 65 лет — для мужчин. Чтобы избежать непредвиденных последствий и сделать повышение более плавным, законотворцы предложили переходный период в 10 лет с постепенным увеличением пенсионного возраста. Планируется, что реформа завершит свой полный цикл к 2029 году.

Однако существуют и исключения: возраст выхода на пенсию останется неизменным для некоторых категорий граждан, включая работников здравоохранения, военнослужащих, многодетных матерей и других. Тем самым правительство пытается защитить наиболее уязвимые слои населения и, кроме того, уменьшить шоковый эффект от проведённой реформы.

Негосударственная пенсия — это ещё одно исключение, которое распространяется на тех, кто делает сбережения в рамках добровольных пенсионных планов. Владельцы как корпоративных, так и индивидуальных добровольных пенсионных планов могут сохранить для себя прежние условия, то есть выходить на пенсию раньше. Планируется, что эта льгота послужит стимулом для роста рынка добровольных сбережений и тем самым восполнит недостаток долгосрочных инвестиций для российской экономики. Данная мера в сочетании с реформой пенсионного возраста возлагает на людей больше ответственности в плане формирования пенсионных накоплений. Тенденция очевидна — мы движемся к европейскому (и североамериканскому) подходу, когда не государство, а люди (и компании, в которых они работают) в большей степени сами ответственны за формирование своего пенсионного капитала.

В середине 2019 года регулятор объявил о планах внедрения новой концепции пенсионного обеспечения с предварительным названием «Гарантированный пенсионный план» (ГПП). ГПП заменил первоначально запланированную концепцию ИПК, что расшифровывается как «Индивидуальный пенсионный капитал». Задумка ИПК заключалась в том, что каждый работающий гражданин должен переводить от 1 до 6% от своей заработной платы в пенсионный фонд (государственный или негосударственный), чтобы сформировать свою будущую пенсию. ГПП разработан с учетом аналогичной основополагающей идеи с некоторыми отличиями, а именно с полностью добровольным участием и отсутствием

автоподписки. Считается, что ГПП станет решением проблемы «замораживания» накопительной части пенсии в рамках ОПС, которое существует с 2014 года.

Несмотря на то, что концепция ГПП всё ещё находится на этапе обсуждения, многие негосударственные пенсионные фонды уже сейчас начали внутреннюю подготовку, чтобы быть во всеоружии в момент появления нового рынка. Согласно заявлению регулятора, ГПП должен быть введён в действие после 2021 года.

Тем не менее, внедрение ГПП может быть отложено ввиду нестабильной ситуации, сложившейся из-за глобального эпидемиологического кризиса, который мы сейчас наблюдаем. Отсутствие экономического роста и падение стоимости активов на рынке являются одними из основных проблем для пенсионных фондов и всей отрасли. Доходность, которая прогнозировалась на 2020 год, также может быть скорректирована в связи с экономической ситуацией. Пенсионные фонды, которые всегда относятся к риску консервативно и тщательно отбирают активы для инвестирования, теперь становятся ещё более избирательными.

Для снижения потенциального негативного эффекта Центробанк России объявил о специальных мерах по поддержке финансового сектора на период пандемии коронавируса. В соответствии с официальным письмом регулятора, пенсионные фонды получают возможность отражать в учёте ценные бумаги, приобретенные до 1 марта 2020 года, по справедливой стоимости на 1 марта; а те бумаги, которые были куплены в период с 1 марта по 30 сентября 2020 года, могут быть отражены по стоимости покупки. Это послабление будет действовать до конца года, а значит, падение цен на долговые и долевыми ценные бумаги в период с 1 марта 2020 и до конца года не будет учитываться при расчете доходности. Эти меры придадут уверенности пенсионным фондам как институциональным инвесторам и, что более важно, клиентам, которые могут быть обеспечены безопасностью своих средств.

В целом российский пенсионный рынок претерпел значительные изменения, и некоторые из них еще впереди. Правительство пытается трансформировать пенсионную систему, чтобы адаптировать её к современным реалиям и следовать лучшим мировым практикам. Тем не менее, неопределённость рынка из-за глобальной пандемии по-прежнему остаётся большим вызовом для Правительства и Центрального банка, которые предпринимают шаги для снижения напряженности среди институциональных игроков. ■

## Outside perspective



# Staying online: corporate pension programmes in the post-pandemic era

—  
**Alexander Prokopenkov**

Business Development Director, NSPF of Sberbank

Pension capital management seems to many a very conservative topic, where the tools do not change for decades. In fact, this is far from the case. Sales of pension products moved online before many other financial programmes, and digitalization is actively continuing. The conditions that the pandemic has put the pension industry in have significantly accelerated this process, and when the world finally defeats the coronavirus, NSPFs may not need traditional offices and offline retail outlets at all.

The demand for corporate pension programmes (CPP) in Russia is potentially very high, but Russian employees and employers know little about corporate pensions, and this naturally limits the dynamic growth of sales. According to a survey that NSPF of Sberbank conducted in conjunction with the job search and recruitment service Rabota.ru in February of this year, 78% of Russians would like to receive a pension from an employer, but only 32% of citizens know that such programmes exist in some companies, and only 10% have this option included in their benefits package.

Digitalization can significantly accelerate the development of CPPs. First of all, it opens up wide opportunities not only to promote the product, but also to improve financial literacy in general. Currently, many employers, especially from small and medium-sized businesses, have little idea of the possibilities of corporate pension programmes. The more digital tools you can use to talk about corporate pension programmes, the more likely it is that you can quickly popularize this business segment and meet the demand of 78% of working Russians who dream of pension contributions from an employer. But that alone will not be enough.

Now, for example, employers can read the terms of the CPP on the website of NSPF of Sberbank and submit a request for proposal. We see that there is interest in this, and RFPs continue to arrive even now, when it would seem that businesses are not up to it at all. However, according to our estimates, when it becomes possible not just to tell about programmes, but to sell them online, promotion will move to a completely different level. A client connected to the service will be able to thoroughly understand the programme, calculate their tax and other benefits, submit documents and fully construct and activate the CPP in their company online in a few clicks.

There are almost no digital solutions for corporate pension programmes yet. This segment of the market is considered old-school, and even 5 years ago people tried not to pay attention to it at all. But now the sales of CPPs are not lagging behind the sales of individual pension plans, and in some cases they are even ahead of them. So it's time to move this business online.

All this will be possible if, among other things, we can find the best tools for embedding corporate programmes in packages with other financial products for companies and can integrate them as effectively as possible into their digital lifecycle. This is the path for the development of corporate pension schemes we see.

At the first stages, we are talking about optimal "boxed" product solutions that take into account the needs of small and medium-sized businesses. For large businesses, an individual

approach to choosing the parameters and conditions of corporate programmes will still be in demand, so for the time being the format of face-to-face discussion and selection of programmes for a specific company will remain. However, in the near future, we are going to launch digital design programmes for large companies, in which our future partner will be able to independently choose the conditions that are necessary from a variety of elements and parameters.

Nowadays many large financial and technology companies are creating entire ecosystems of services for businesses. Accounting services, electronic cash registers, investments, tax advice, insurance, etc. — a lot of services on one site, where businesses can immediately get what they need. Such ecosystems are perfect for incorporating CPPs, which should become as familiar and integral part of the benefits package as corporate medical insurance.

It is obvious that now, during the crisis period, is an excellent time for pension funds to update existing technologies for working with clients in the digital world and develop new ones, improve customer journeys and create full-fledged services to prepare for the opening of a new window of opportunity.

Paradoxically, corporate pension programmes become even more important during periods of economic instability. In many cases they are an integral part of the benefits package that companies offer to their employees. This is due to the fact that the CPP is a very flexible and multi-functional tool that can be configured for a variety of needs of corporate clients. For example, if an employer does not have the ability to index employees' salaries during a crisis, including a corporate pension programme in the social package will help reduce negative sentiments in the team; due to the favourable tax regime, the company's expenses for the pension programme will be significantly lower than for salary increases.

It is obvious that now, during the crisis period, is an excellent time for pension funds to update existing technologies for working with clients in the digital world and develop new ones, improve customer journeys and create full-fledged services to prepare for the opening of a new window of opportunity. ■

## Взгляд со стороны



# Не выходя из сети: корпоративные пенсионные программы в эпоху post-pandemic

— **Александр Прокопенков**

Директор по развитию, НПФ Сбербанка

Управление пенсионным капиталом многим кажется весьма консервативной темой, где инструменты не меняются десятилетиями. На самом деле это далеко не так. Продажи пенсионных продуктов перешли в режим онлайн раньше многих других финансовых программ, и цифровизация здесь активно продолжается. Условия, в которые поставила пенсионную отрасль пандемия, значительно ускорили этот процесс, и когда мир, наконец, победит коронавирус, НПФам вообще могут оказаться не нужны традиционные офисы и розничные точки офлайн-продаж.

Спрос на корпоративные пенсионные программы (КПП) в России потенциально очень велик, но россияне — и работники, и работодатели — мало что знают о корпоративных пенсиях, и это, естественно, ограничивает динамику роста продаж. По данным опроса, который НПФ Сбербанка проводил совместно с сервисом поиска работы и подбора персонала Работа.ру в феврале этого года, 78% россиян хотели бы получать пенсию от работодателя, но при этом только 32% граждан знают, что такие программы существуют в некоторых компаниях, и лишь у 10% такая опция включена в соцпакет.

Цифровизация может существенно ускорить развитие сегмента КПП. В первую очередь потому, что она открывает широкие возможности не только для популяризации



продукта, но и для повышения финансовой грамотности в целом. Сейчас многие работодатели, особенно из сферы малого и среднего бизнеса, слабо представляют себе возможности корпоративных пенсионных программ. Чем больше будет цифровых инструментов, с помощью которых можно рассказать о корпоративных пенсионных программах, тем больше вероятность быстро популяризировать этот бизнес-сегмент и удовлетворить спрос 78% работающих россиян, мечтающих о пенсионных выплатах от работодателя. Но одного этого будет недостаточно.

Сейчас, например, работодатели могут на сайте НПФ Сбербанка ознакомиться с условиями КПП и оставить заявку на формирование программы. Мы видим, что интерес к этому есть, заявки продолжают поступать даже сейчас, когда, казалось бы, юридическим лицам совсем не до этого. Однако, по нашим оценкам, когда появится возможность не просто рассказывать, а продавать программы онлайн, продвижение перейдёт на принципиально иной уровень. Клиент, подключённый к сервису, сможет досконально разобраться в программе, просчитать свои налоговые и прочие льготы, подать документы и полностью в онлайн-режиме подключить КПП в своей компании в несколько нажатий кнопки мыши.

Цифровых решений для корпоративных пенсионных программ пока практически нет (этот сегмент рынка считается старомодным), еще 5 лет назад на него вообще старались не обращать внимания. Но сейчас продажи КПП не отстают от продаж индивидуальных пенсионных планов, а где-то даже их опережают. Значит, пришло время переводить этот бизнес в режим онлайн.

Всё это станет возможным, если мы, в числе прочего, сможем найти оптимальные инструменты по встраиванию корпоративных программ в пакеты с другими финансовыми продуктами для юридических лиц и сможем максимально эффективно интегрироваться в цифровой жизненный цикл компаний. Именно такой путь развития корпоративных пенсионных программ мы видим.

Разумеется, на первых этапах речь идёт об оптимальных пакетных продуктовых решениях, учитывающих потребности представителей малого и среднего бизнеса. Для крупного бизнеса пока еще останется востребованным индивидуальный подход в выборе параметров и условий корпоративных программ, поэтому в ближайшее время сохранится формат очного обсуждения и подбора программы для конкретной компании. Однако уже в ближайшем будущем мы собираемся запустить и для крупных компаний цифровые программы-конструкторы, в рамках

которых наш будущий партнер из множества элементов и параметров сможет самостоятельно выбрать подходящие именно ему условия.

Сейчас многие крупные финансовые и технологические компании создают целые экосистемы услуг для юридических лиц. Бухгалтерское обслуживание, электронные кассы, инвестиции, налоговые консультации, страхование и т. д. — множество сервисов на одной площадке, где бизнес может сразу получить ряд полезных в работе услуг. В такие экосистемы прекрасно вписываются и КПП, которые должны стать такой же привычной и неотъемлемой частью соцпакета, как ДМС.

Значимость корпоративных пенсионных программ, как это ни парадоксально, особенно возрастает в период экономической нестабильности. Они становятся уже неотъемлемой частью соцпакета, который компании предлагают своим сотрудникам.

Значимость корпоративных пенсионных программ, как это ни парадоксально, особенно возрастает в период экономической нестабильности. Они становятся уже неотъемлемой частью соцпакета, который компании предлагают своим сотрудникам. Это связано с тем, что КПП — очень гибкий и многофункциональный инструмент, который можно настраивать под самые разные потребности корпоративных клиентов. Например, если в кризисное время у работодателя нет возможности индексировать заработную плату сотрудников, включение в социальный пакет корпоративной пенсионной программы поможет снизить негативные настроения в коллективе. При этом за счёт особого налогового режима затраты компании на пенсионную программу существенно ниже, чем на повышение заработной платы.

Очевидно, что именно сейчас, в кризисный период, для пенсионных фондов наступило благодатное время для обновления существующих и разработки новых технологичных работ с клиентами в цифровом мире, оптимизации взаимоотношений с клиентами и создания полноценных сервисов, чтобы подготовиться к моменту открытия нового окна возможностей. ■



# Commercial presence of foreign insurers in Russia in the form of a branch: no light at the end of the tunnel

—

## **Capitolina Tourbina**

Director of the Representative office, Gen Re (till August 2020)

The history of the discussion of the legislative requirements for opening branches of foreign insurers goes back to August 2011, when Russia joined the World Trade Organisation (WTO). National obligations include taking a number of measures to facilitate and harmonize access of foreign insurers in accordance with the most favoured nation treatment, allowing the insurance of international trade transactions in cross-border trade, and facilitating the access of foreign insurers to the Russian insurance market in the form of branches, to use the terminology of the WTO.

General requirements for branches are articulated in the national commitments of the Russian Federation: minimum assets of a foreign insurer not less than USD 5 billion, at least 8 years of experience in other countries in the form of a branch, national licensing in Russia, etc. The initial draft of the Ministry of Finance of Russia prepared and submitted for public discussion in 2018 was based on an understanding of a "branch" as a part of the activities of a foreign insurer whose operations are fully covered by the parent company, which has significant financial soundness and experience. In most countries that use the modern concept of risk-based capital to regulate the solvency of insurers, if the national regulation in the country of registration of the parent company is recognized as adequate and equivalent, the requirements for allocating funds to a branch are simplified and its amount is significantly less than the capital stipulated for a subsidiary. In the EU, for example, these amounts may be over 5 times lower than the minimum authorised capital, about 250,000 euros.

The current version of the Russian draft law does not simplify the conditions for commercial access of foreign insurance companies in the form of branches in comparison with the conditions for opening subsidiaries; in many ways, it makes them even more stringent and unpredictable. In particular, this concerns the size of the initial guarantee deposit, which must be equal to the minimum charter capital in accordance with the types of insurance activities, but a branch is not entitled to place it at its own discretion, and is bound to keep a cash amount from 240 to 960 million roubles (up to 12.0 million euros) on a special account in the Deposit Insurance Agency without being able to receive investment income. However, even more stringent is the requirement to change the size of the security deposit quarterly to be in line with the assessment of the branch's obligations. This requirement makes the financial support provided by a foreign company to the branch's activity extremely unpredictable and does not make it possible to allocate necessary funds in a predetermined amount. In addition, such variability of the guarantee deposit makes the economic situation of a branch significantly worse than that of a subsidiary, where the amount of the authorised capital does not depend on arising obligations. Therefore, it is advisable to divide the purpose and size of the security deposit for accreditation and the actual assets of the branch, depending on the scale and results of operations.

In the draft one can find an obligation of a foreign insurer to transfer 10% of reinsured risks under an insurance contract concluded by a branch in the Russian Federation to Russian National Reinsurance Company (RNRC) is of great concern. First, this requirement is not feasible, as reinsurance contracts are often concluded for all geographical locations of the business of an international insurer's parent company, and secondly,

it conflicts with the requirements for reinsurance security in a number of jurisdictions, as the credit rating of RNRC (BBB) is significantly lower than that required by solvency standards, including the 2009 Solvency II EC Directive.

Finally, the draft law makes possible to open a branch subject to the existence of an agreement between the insurance supervision authorities of the country of registration of the foreign insurer and the Russian Federation. To date, there are no such agreements, and this requirement is not stipulated by the national obligations of 2011. In other words, if this stipulation is adopted, real opportunity to open a branch will be postponed till the first agreement is signed (meaning some additional years).

The AEB has repeatedly focused attention on the draft law, since it affects the interests of foreign insurers and reinsurers operating in the Russian Federation, and on finding an optimal balance between ensuring the fulfilment of obligations by branches of foreign insurers and additional foreign investments in the insurance sector.

The AEB has repeatedly focused attention on the draft law, since it affects the interests of foreign insurers and reinsurers operating in the Russian Federation, and on finding an optimal balance between ensuring the fulfilment of obligations by branches of foreign insurers and additional foreign investments in the insurance sector of the Russian economy which could expand the offering of insurance services and give the necessary dynamics to the Russian insurance market. It has been proposed to divide the requirements for opening and supervising branches of foreign insurers, taking into account the scale and types of their activity in Russia: for example, requiring maximum financial security and localization of assets for lines of insurance related to the interests of private persons, and simplifying them for branches that provide insurance under the corporate property programmes of international companies or in the field of international reinsurance, where, since 1991, operations have long been allowed on a cross-border basis.

In the current version of the draft law, but hopefully not the final one, access conditions for branches of foreign insurers (reinsurers) do not look simpler than for subsidiaries, but they also raise a lot of questions about their compliance with the 2011 national obligations of the Russian Federation. ■



# Коммерческое присутствие иностранных страховщиков в России в форме филиала: нет света в конце тоннеля

---

## Капитолина Турбина

Директор Представительства Дженерал Реиншуранс АГ, Gen Re (до августа 2020 г.)

История обсуждения законодательного выбора государственного регулирования условий открытия филиалов иностранных страховщиков в России была начата в августе 2011 года при присоединении ко Всемирной торговой организации (ВТО).

Национальные обязательства включают ряд мер облегчения и единообразия доступа иностранных страховщиков в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования, разрешение страхования международных торговых операций в режиме трансграничной торговли и упрощение доступа иностранных страховщиков на российский страховой рынок в форме филиалов (или branch, пользуясь терминологией ВТО). Общие требования к возможности открытия филиалов сформулированы в самих на-

циональных обязательствах РФ: требование о минимальном размере активов иностранного страховщика не менее 5 млрд долларов США, опыт работы на территориях других стран в форме филиала не менее 8 лет, национальное лицензирование в России и т. д. Первоначальный проект Минфина России, подготовленный и вынесенный на общественное обсуждение в 2018 году, исходил из понимания «филиала» как обособленной части деятельности иностранного страховщика, по операциям которого полностью отвечает материнская компания, имеющая значительное материальное обеспечение и опыт деятельности. Отметим, что в большинстве стран, использующих для регулирования платежеспособности страховщиков современную концепцию капитала, основанного на риске, при признании адекватным и равнозначным национального регулирования в стране регистрации материнской компании, требования к наделению средствами филиала облегчены и составляют суммы существенно меньшие, чем предусмотрено для образования дочерних компаний. В ЕС, например, эти суммы могут быть ниже размера минимального уставного капитала, составляющего 250 000 евро, более, чем в 5 раз.

Современная редакция российского законопроекта не упрощает условия коммерческого доступа иностранных страховых компаний в виде филиалов по сравнению с условиями открытия дочерних компаний, а во многом делает его более жёстким и непредсказуемым. В частности, это касается размера первоначального гарантийного депозита, который должен соответствовать минимальному размеру уставного капитала с учётом видов страховой деятельности, но при этом филиал не вправе размещать его по собственному усмотрению, а обязан держать сумму денежных средств от 240 до 960 млн руб. (до 12,0 млн евро) на специальном счёте в Агентстве по страхованию вкладов, не имея возможности получать инвестиционный доход. Однако ещё более жёстким является требование об изменении размера гарантийного депозита с учётом ежеквартальной оценки обязательств филиала. Это условие делает финансовое обеспечение деятельности филиала со стороны иностранной компании крайне непредсказуемым, и не позволяет выделить необходимые средства в заранее зафиксированном размере. Кроме того, такая изменчивость гарантийного депозита делает экономическое положение филиала существенно худшим, чем положение акционерной компании, в которой размер уставного капитала не зависит от возникающих обязательств. Поэтому целесообразно отделить цель и размер гарантийного депозита при аккредитации от текущего резерва средств филиала, зависящего от масштаба и результатов деятельности.

Вызывает большую озабоченность предусмотренная законопроектом обязанность иностранного страховщика передавать Российской Национальной Перестраховочной Компании (РНПК) 10% от перестрахования риска по договору страхования, заключенного филиалом в РФ. Во-первых, эта норма технически не выполнима, т. к. договоры перестрахования зачастую заключаются в отношении всех географических локаций деятельности международного страховщика, и во-вторых, вступает в противоречие с требованиями к надёжности перестрахования в ряде юрисдикций, поскольку кредитный рейтинг РНПК (BBB) существенно ниже требуемых в силу норм платежеспособности, в том числе Директивы 2009 Solvency II ЕС.

Наконец, законопроект ставит возможность открытия филиала в зависимость от наличия соглашения между органами страхового надзора страны регистрации иностранного страховщика и РФ. Таких соглашений на сегодняшний день нет, и это требование не предусмотрено национальными обязательствами 2011 года. Соответственно, если эта норма будет принята, реальные возможности открыть филиал отодвинутся на неопределённое время.

АЕБ неоднократно обращала пристальное внимание на законопроект, поскольку его нормы и порядок их реализации затрагивают интересы иностранных страховщиков и перестраховщиков, ведущих свою деятельность на территории Российской Федерации, и нахождение оптимального баланса между обеспечением исполнения обязательств филиалами иностранных страховщиков и дополнительными иностранными инвестициями в страховой сектор российской экономики может способствовать расширению предложения страховых услуг и придать необходимую динамику российскому страховому рынку. Предлагалось разделить требования к открытию филиалов иностранных страховщиков и надзору за их деятельностью с учётом масштабов и видов их деятельности в России: например, требуя максимального финансового обеспечения и его локализации для видов страхования, связанных с интересами граждан, и упростив их для филиалов, осуществляющих страхование в рамках корпоративных имущественных программ международных компаний, или в сфере международного перестрахования, где, начиная с 1991 года, операции давно разрешены в режиме трансграничной торговли.

В текущей редакции законопроекта (надеемся, не окончательной) условия доступа филиалов иностранных страховщиков (перестраховщиков) не только не выглядят более простыми, чем для дочерних компаний, но и вызывают множество вопросов об их соответствии принятым национальным обязательствам РФ. ■



# Banks and insurance companies: it is high time to upgrade

---

## Alexey Bezdenezhnykh

General Manager, Credendo – Ingostrakh Credit Insurance

## Dina Dmitrieva

Deputy General Manager, Credendo – Ingostrakh Credit Insurance

Currently the banking sector is witnessing increased demand from enterprises in various areas for additional financing of their business, particularly with regard to replenishing operating capital. Under current conditions, operating capital sufficiency is one of the key success factors for companies of the real sector of the economy, and its shortage is statistically the most frequent cause of bankruptcy. However, these days companies interested in raising funds for operating capital often face a scarcity of the quality collateral that is mandatory in such cases (mortgage, pledge of shares listed in companies' stock exchange or pledge of shares of companies in their sector, etc.). As a result, banking institutions have to limit lending capacity, primarily because of the lack of sufficient collateral provided by the borrowers.

Meanwhile, as evidenced by international experience, insured trade contracts for the delivery/purchase of goods concluded by enterprises with reliable creditworthy counterparties could be used as collateral for the financing of operating capital and could enhance risk quality in the framework of credit scoring.

According to international practice, financing is provided by banking institutions for unsecured contracts where the counterparties are rated as highly creditworthy and reliable.

However, should the company obtaining financing (the borrower) also enter into a credit risk insurance contract,

specifically on the risks of protracted delay of payment/bankruptcy of the counterparty to a contract for delivery made on deferred payment terms with a highly rated credit insurer and/or with an export credit agency, the probability of receiving financing from banks under the insurance contract (policy) increases significantly.

Russian legislation already stipulates an instrument for lowering the required provisioning ratio by banking institutions if an accredited insurance company, particularly the Russian Agency for Export Credit and Investment Insurance JSC (or EXIAR), insures the borrower for accounts receivable (Regulation of the Bank of Russia No. 590-P dated 28 June 2017 and Instruction of the Bank of Russia No. 199-I dated 29 November 2019). According to the current regulation, presentation of the EXIAR policy which covers the borrower's export delivery to the bank is considered sufficient collateral for the provided financing (loan) and allows banks to create a minimum reserve ratio for the borrower.

In 2011, before the formation of EXIAR, this instrument was new and unknown to the banking sector, but since then it has become one of the main tools for the financing of export deliveries and the development of export turnover. According to expert data, throughout its existence EXIAR has supported about 10 trillion roubles in export trade turnover. In support of this statement, it is worth mentioning that in Russia over the last 5-7 years this instrument has been developing successfully: there has been significant growth in the volume of bank financing of export deliveries where exporters (borrowers) are insured by EXIAR.

In foreign countries, banks frequently provide financing of operating capital under contracts with counterparties rated as highly creditworthy, deliveries to which are insured not only by national export credit agencies, but also by the private insurance market. To a large extent, this explains the dynamism and the growing support for international trade with credit and insurance instruments. Because of the lack of appropriate legislative regulation regarding private insurance companies, Russian banks and borrowing enterprises are currently unable to use this instrument to the fullest extent and have to focus only on financing export transactions, provided that they receive coverage from EXIAR. Therefore, companies that have insured their deliveries on deferred payment terms with private insurance companies for domestic trade operations and which need to replenish their operating capital cannot count on the granting of a policy as collateral for the purpose of obtaining financing.

However, Russian banks dealing with lending to enterprises of the real sector of economy, as well as enterprises (vendors) and insurance companies that render credit insurance services (accounts receivable insurance), have a great need for the development of this instrument in Russia. Taking into account the development potential of private insurance companies and the fact that, according to analytical data, credit insurers already support trade operations in the Russian Federation in the amount of several trillion roubles annually, these companies can also make a significant contribution to the promotion of domestic trade, and if banks finance some of them, it will have a tangible nationwide economic effect on the Russian economy. To develop insurance and banking services, quite a lot of systematic work is required to propose various legislative initiatives. In particular, it seems necessary to amend the effective regulations governing this matter (e.g. Bank of Russia Instruction No. 199-I dated 29 November 2019 "On Banks' Required Ratios and Capital Adequacy Buffers for Banks with a Universal License" and Bank of Russia Regulation No. 590-P dated 28 June 2017 "On the Procedure for Making Loss Provisions by Credit Institutions for Loans, Loan and Similar Debts"). As was mentioned above, currently these regulations provide for reduction of the burden on banks' capital in the matter of loans granted on condition that a borrowing exporter has an export credit insurance contract, but only with EXIAR.

The banking and insurance communities in Russia are actively discussing, on various business platforms and forums, the matter of reducing the provisioning ratio if a borrower's trade contract is insured, actively studying the successful world experience of banks with both national export agencies and private insurance companies and, on a local level, analyzing the experience of cooperation between banks and EXIAR.

The synergy between banks and insurers may make it possible to reduce the cost of raised financing for enterprises of the real sector of the economy by 1-2% per annum and make it more affordable for companies, since the involvement of private insurance companies willing to take a part of the risk will be considered sufficient collateral for trade financing and loans for replenishing operating capital. Given the observed overall decline in the purchasing power of final product consumers, manufacturing and trading companies face the need to optimize the cost of doing business. Traditionally, borrowing costs are a key expense item for companies in the real sector of the economy. Consequently, the optimization of these borrowing companies' expenses by means of reducing the provisioning ratio for credit institutions that have granted financing to a credit insurance contract will undoubtedly provide the necessary competitive support to trade turnover, both for domestic and export delivery. ■

# Банки и страховые компании: время выходить на новый уровень

— **Алексей Безденежных**

Генеральный директор,  
Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование

**Дина Дмитриева**

Заместитель Генерального директора,  
Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование

В настоящее время банковские институты наблюдают повышенный спрос предприятий различных отраслей на дополнительное финансирование своей деятельности, особенно в части пополнения оборотного капитала. В текущих условиях достаточность оборотного капитала является одним из ключевых факторов успешной работы компаний реального сектора экономики, а его дефицит, как показывают статистические данные, является наиболее распространенной причиной банкротств. Однако на текущий момент предприятия, заинтересованные в привлечении финансирования на пополнение оборотного капитала, нередко сталкиваются с нехваткой обязательного в таких случаях качественного обеспечения (залог недвижимого имущества, залог акций котируемых на бирже предприятий или крупных/системно-значимых компаний в своем секторе и т. д.). Как следствие, банковское сообщество вынуждено существенно ограничивать возможности по кредитованию именно ввиду отсутствия достаточного обеспечения со стороны заёмщиков.

В то же время, как свидетельствует мировая практика, застрахованные торговые контракты на поставку/закупку товаров, заключаемые предприятиями с надёжными кредитоспособными контрагентами, могли бы являться обеспечением при финансировании оборотного капитала и повышать качество риска в рамках проводимого банком скоринга. Международная практика предусматривает выдачу финансирования банковскими институтами без дополнительного обеспечения под контракты, контрагентам, которым присвоен высокий рейтинг кредитоспособности и надёжности, однако если в дополнение компания — получатель финансирования (заёмщик) заключила договор страхования кредитных рисков, а именно рисков длительной просрочки платежа/банкротства контрагента по поставкам, осуществлённым на условиях отсрочки платежа, с рейтинговым кредитным страховщиком и (или) экспортным кредитным агентством, то вероятность получения от банков финанси-

вания под договор страхования (страховой полис) существенно возрастает.

В российском законодательстве уже предусмотрен механизм снижения норм резервирования банковскими институтами в случае, если заёмщик осуществляет страхование дебиторской задолженности у аккредитованной страховой компании, а именно у Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР») (Положение Банка России от 28.06.2017 №590-П и Инструкция Банка России от 29.11.2019 № 199-И). Согласно действующему регулированию, предоставление заёмщиком в банк страхового полиса АО «ЭКСПАР», покрывающего экспортные поставки заёмщика, рассматривается как достаточное обеспечение по предоставленному финансированию (кредиту) и позволяет банкам создавать минимальные резервы под заёмщика.



В 2011 году в процессе становления АО «ЭКСПАР» данный механизм был новым и неизученным банковским сообществом, но за прошедшее время стал одним из основных инструментов финансирования экспортных поставок и роста объёмов экспорта. Согласно экспертным данным, АО «ЭКСПАР» за время своего существования поддержал около 10 триллионов рублей экспортного торгового оборота. В подтверждение данному тезису необходимо отметить, что в России в течение последних 5-7 лет этот инструмент успешно развивается: наблюдается значительный рост объёмов финансирования банками экспортных поставок, по которым экспортеры, они же заёмщики, застрахованы в АО «ЭКСПАР».

В зарубежных странах банки активно предоставляют финансирование оборотного капитала компаниям под контракты с контрагентами, которым присвоен высокий рейтинг кредитоспособности, и под поставки, которые застрахованы не только в национальных экспортных кредитных агентствах, но и на частном страховом рынке. Этим во многом и объясняется активность и рост поддержки международной торговли кредитно-страховым инструментом. Российские банки и предприятия-заёмщики из-за отсутствия в настоящее время надлежащего законодательного регулирования в отношении частных страховых компаний лишены возможности пользоваться данным инструментом в полной мере, и фокусируются только на финансировании экспортных сделок при условии получения страхового покрытия от АО «ЭКСПАР». Соответственно предприятия, которые застраховали свои поставки на условиях отсрочки платежа в частных страховых компаниях для осуществления торговых операций внутри страны, и которым требуется при этом пополнение оборотного капитала, не могут рассчитывать на предоставление страхового полиса как обеспечения в целях получения финансирования.

Однако у российских банков, занимающихся кредитованием предприятий реального сектора экономики, и у самих предприятий (поставщиков), а также у страховых компаний, предоставляющих услуги по страхованию кредитных рисков предприятий (дебиторской задолженности), существует потребность в развитии данного инструмента в России. Частные страховые компании могут также внести существенный вклад в дело поддержания внутренней торговли, учитывая потенциал их развития и принимая во внимание, что по данным аналитиков, уже сейчас кредитные страховщики ежегодно осуществляют поддержку торговых операций в Российской Федерации на несколько триллионов рублей, и если часть будет профинансирована банками, то это даст ощутимый народнохозяйственный эффект для экономики России.

В целях развития страховых и банковских услуг требуется значительная системная работа по формированию различных законодательных инициатив. В частности, представляется необходимым внести изменения в действующие нормативные документы, регулирующие данную сферу (например, в Инструкцию Банка России от 29.11.2019 № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» и Положение Банка России от 28.06.2017 №590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»). Как уже было отмечено выше, в настоящее время указанные нормативные акты предусматривают снижение нагрузки на капитал банков со стороны кредитов, выданных при условии наличия у заёмщика-экспортера договора страхования экспортных кредитов только с АО «ЭКСПАР».

Банковское и страховое сообщества России на различных деловых площадках и форумах активно обсуждают вопрос снижения норм резервирования при наличии страхового покрытия торговых контрактов заёмщика, активно исследуют успешный мировой опыт сотрудничества банков, как с национальными экспортными агентствами, так и с частными страховыми организациями, а на локальном уровне анализируют опыт сотрудничества банков с АО «ЭКСПАР».

Синергия между банками и страховщиками может позволить снизить стоимость привлеченного финансирования для предприятий реального сектора экономики на 1-2% годовых и сделать его более доступным для компаний, поскольку участие частных страховых компаний, готовых взять на себя часть риска, будет рассматриваться как достаточное обеспечение при проведении операций по торговому финансированию и кредитованию пополнения оборотного капитала. С учётом наблюдаемого общего снижения покупательской способности потребителей готовой продукции, производственные и торговые компании сталкиваются с необходимостью оптимизировать затраты на ведение бизнеса. Традиционно расходы на привлечение заёмного капитала являются ключевой статьёй расходов предприятий реального сектора экономики. Соответственно оптимизация данных расходов компаний-заёмщиков путем снижения норм резервирования кредитных организаций, предоставивших финансирование под обеспечение договора страхования кредитных рисков, безусловно, окажет необходимую конкурентную поддержку товарообороту как внутри страны, так и по экспортным поставкам. ■



# The risks of the proposed mortgage insurance reform: international experience

—  
**Sergey Prilepko**

Head of Legal, BNP Paribas CARDIF Insurance company

In the spring of 2020, the Bank of Russia, in pursuance of the instruction of the President of the Russian Federation on taking measures to reduce the total cost of mortgage loans, developed and published a new Concept of Mortgage Insurance Market Regulation.

Conceptually, the main innovative proposals of the Bank of Russia are reduced to the following provisions:

- The lending bank is obliged, on its own behalf and at its own expense, to insure the mortgaged property, as well as the life and health of the borrower. At the same time, the bank has no right to demand payment or reimbursement of the insurance premium from the borrower. The beneficiary under such insurance contracts within the framework of mortgage lending is the bank itself.
- The bank issues a loan to the borrower only if the bank has mortgage insurance contracts that cover the established minimum list of risks.
- The situation when the bank does not have a valid insurance contract under mortgage lending, covering the minimum list of risks (including due to the bankruptcy of an insurance organisation), when the insurance risk occurs,

leads to the bank collecting the full amount of the debt from the borrower.

The proposal to transform mortgage insurance into a compulsory type of insurance fully meets the interests of the end consumer and the market as a whole: this approach allows providing universal insurance coverage and reduces possible risks for the banking system associated with non-repayment of mortgage loans.

At the same time, the proposals set out in the Concept raise serious concerns. Despite certain advantages, the implementation of the proposed Concept in the long term can lead to a number of significant problems, both for the customer, the economy, and its competitive environment as a whole.

At the very least the following negative consequences are possible:

- Critical restriction of competition in the insurance market, as banks will insure risks through their captive or affiliated companies to keep commission income in one group.
- Concentration of most of the mortgage insurance market in the hands of a minimal number of insurance companies (in fact, two), which will ultimately lead to a reduction in the volume of innovative solutions (products, services and distribution channels) offered in this market. This situation will adversely affect both the borrowers themselves and the development of the financial market and economy as a whole.
- Other players in the mortgage market (real estate agencies, realtors, online players, etc.) will no longer be able to offer a more convenient customer path for the borrower to choose and purchase an insurance service.
- The sale of mortgage insurance will cease to be a profit centre for banks, however, on the contrary, will turn into an expense item which will most likely lead to the following:
  - competition in price, but not in the quality of product and service — providing borrowers with minimum insurance coverage which is not of the highest quality, because banks will look for the lowest insurance rate that does not always reflect the needs of end customers;
  - an increase in the interest rate on mortgages to compensate for the loss of commission income currently received from the sale of insurance products;
  - the increasingly frequent use of unfair practices of misselling additional services (including insurance) with a lower customer value (as one of the possible ways to compensate for lost income).

The insurance markets of other countries have already accumulated significant experience in state regulation of mortgage insurance. Therefore, to find the best solution, it seems useful to turn to foreign practices on this issue.

Thus, one positive example based on recent European legislation is the experience of France. Conditions for information transparency, free competition and innovation have been created in the mortgage market, while limiting the risks of abuse and unfair practices.

Under the Lagarde Law, passed in 2008, mortgage borrowers are free to choose an insurance company, and banks cannot reject an insurance contract concluded with one or another insurance company authorised to work in the market for this type of insurance, if such a contract meets the established criteria.

Besides, borrowers can abandon the current insurance company with which they have entered into a contract, and switch to another insurer, within the first year of the mortgage loan (this provision is enshrined in the Hamon Act, adopted in 2014), as well as every 12 subsequent months (this provision is enshrined in the Burkan Act, adopted in 2017).

At the same time, the insurance itself is de facto a prerequisite for obtaining a mortgage loan. Thus, banks receive protection from part of their risks, and customers have the opportunity to purchase the insurance coverage that is best suited for them.

As a result of the reforms carried out in France, over 5 years since their introduction, mortgage insurance rates have decreased by 25%. About 15% of mortgage insurance has switched from captive insurers to new insurance companies that offer the best prices and services. The underwriting and claims settlement processes are implemented online. Customers know exactly what they are paying for, and are allowed to change their insurance company every year.

This example shows that when reviewing the Concept, it is critically important to ensure the implementation of the following main points:

- Introduction of free competition in the market by abandoning the current process of accreditation of insurance companies, as a result of which banks will accept insurance contracts concluded with any company operating in the insurance market in accordance with the legislation of the Russian Federation. This set-up will allow insurers to compete in terms of the level and quality of services provided, especially if the scope of minimum coverage is regulated by the State.
- Preservation and support of opportunities for the development of mortgage insurance sales through alternative channels (real estate agencies, online players and direct sales), which will also increase free competition, leading to a natural outcome — a decrease in the cost of insurance for the end customer.
- Stimulating innovation, customer-oriented practices and high-quality service in the mortgage insurance market through motivating insurers to compete on the quality of the products they provide.
- Providing clear and transparent insurance terms and conditions, and adequate cost of an insurance product for the customer, as well as open and accessible information about the characteristics of the product.

Mortgage insurance has the potential to become the engine of growth, not only for the bancassurance sector, but for the entire Russian insurance market. However, for its effective support and development, it is crucial to maintain a necessary balance of the interests of all market participants. ■

# Риски предложенной реформы ипотечного страхования: международный опыт

—  
**Сергей Прилепко**

Директор по правовым вопросам и взаимодействию с государственными органами,  
BNP Paribas CARDIF Insurance company

Весной 2020 года Банком России, во исполнение поручения Президента РФ о принятии мер по снижению полной стоимости ипотечных жилищных кредитов, была разработана и опубликована новая Концепция регулирования рынка ипотечного страхования.

Концептуально основные новаторские предложения Банка России сводятся к следующим положениям:

- Банк-кредитор обязан от своего имени и за свой счёт страховать заложенное имущество, а также жизнь и здоровье заёмщика. При этом банк не имеет права требовать с заёмщика уплаты или возмещения страховой премии. Выгодоприобретателем по таким договорам страхования в рамках ипотечного кредитования является сам банк.
- Банк выдаёт кредит заёмщику исключительно при наличии у банка договоров ипотечного страхования, покрывающих установленный минимальный набор рисков.
- Отсутствие у банка действующего договора страхования при ипотечном кредитовании, покрывающего минимальный перечень рисков (в том числе по причине банкротства страховой организации), при реализации страхового риска ведёт к списанию банком с заёмщика полной суммы долга.

Предложение по преобразованию ипотечного страхования в обязательный вид страхования в полной мере отвечает интересам конечного потребителя и рынка в целом: такой подход позволяет обеспечить универсальное страховое покрытие и снижает возможные риски для банковской системы, связанные с невозвратом ипотечного кредита.

В то же время, предложения, изложенные в Концепции, вызывают серьёзную обеспокоенность. Несмотря на определённые преимущества, реализация предложенной Концепции может привести к возникновению ряда существенных проблем как для клиента, так и для экономики и её конкурентной среды в целом в долгосрочной перспективе.

Представляются как минимум следующие негативные последствия:

- Критическое ограничение конкуренции на рынке страхования, т. к. банки будут осуществлять страхование рисков через свои кэптивные или связанные компании, чтобы сохранить комиссионный доход в одной группе.
- Концентрация большей части рынка ипотечного страхования в руках крайне ограниченного числа страховых компаний (по сути — двух), что в итоге приведёт к сокращению объёма предлагаемых на данном рынке инновационных решений (продуктов, услуг и каналов дистрибуции). Такая ситуация отрицательно скажется как на самих заёмщиках, так и на развитии финансового рынка и экономики в целом.
- Прочие игроки ипотечного рынка (агентства недвижимости, риелторы, онлайн-игроки и пр.) уже не смогут предлагать более удобный для заёмщика клиентский путь по выбору и приобретению страховой услуги.

• Продажа ипотечного страхования перестанет быть центром прибыли для банков, а наоборот, превратится в статью расхода, что, скорее всего, приведёт к следующему:

- конкуренции по цене, но не по качеству продукта и сервиса — предоставлению заёмщикам минимального страхового покрытия не самого высокого качества, т. к. банки будут искать самый низкий страховой тариф, который не всегда отражает потребности конечных клиентов;
- повышение процентной ставки по ипотеке для компенсации потерь комиссионного дохода, получаемого в настоящее время от реализации страховых продуктов;
- всё более частое применение недобросовестных практик по навязыванию (мисселингу) дополнительных услуг (в т. ч. страховых) с более низкой клиентской ценностью (как один из возможных способов компенсации потерянного дохода).

Страховыми рынками других стран уже накоплен значительный опыт государственного регулирования сферы ипотечного страхования, поэтому для поиска наилучшего решения представляется полезным обратиться к иностранным практикам по данному вопросу.

Так, одним из положительных примеров, основанных на недавнем европейском законодательстве, может послужить опыт Франции: на ипотечном рынке созданы условия информационной прозрачности, свободной конкуренции и инноваций одновременно с ограничением рисков злоупотреблений и недобросовестных практик.

Благодаря закону Лагард (Lagarde Law), принятому в 2008 году, ипотечные заёмщики могут свободно выбирать страховую компанию. Банки не могут отклонить договор страхования, заключённый с той или иной страховой компанией, допущенной к работе на рынке данного вида страхования, если такой договор соответствует установленным критериям.

Кроме того, заёмщики могут отказаться от текущей страховой компании, с которой заключили договор, и перейти к другому страховщику в течение первого года ипотечного кредита (данное положение закреплено в законе Амона (Hamon Act), принятом в 2014 году), а также каждые последующие 12 месяцев (данное положение закреплено в законе Буркана (Burkan Act), принятого в 2017 году).

При этом само страхование является де-факто обязательным условием для получения ипотечного кредита.

Таким образом, банки получают защиту от части своих рисков, а клиент — возможность приобрести то страховое покрытие, которое наилучшим образом подходит именно для него.

В результате проведённых во Франции реформ, за 5 лет с момента их начала, тарифы на ипотечное страхование уменьшились на 25%, около 15% ипотечного страхования перешло от экзотических страховщиков к новым страховым компаниям, предложившим лучшие цены и сервисы, процесс андеррайтинга и урегулирования убытков осуществляются онлайн, клиент точно знает, за что он платит, и ему ежегодно предоставляется возможность поменять страховую компанию.

На данном примере видно, что при доработке Концепции критически важно обеспечить реализацию следующих основных моментов:

- Введение свободной конкуренции на рынке путём отказа от текущего процесса аккредитации страховых компаний, в результате чего банки будут принимать договоры страхования, заключённые с любой компанией, работающей на страховом рынке в соответствии с законодательством РФ. Такое положение дел позволит страховщикам конкурировать по уровню и качеству оказываемых услуг, особенно если объём минимального покрытия будет регламентироваться государством.
- Сохранение и поддержка возможностей для развития продаж ипотечного страхования через альтернативные каналы (агентства недвижимости, онлайн-игроки, прямые продажи), что также усилит свободную конкуренцию и приведёт к закономерному итогу: снижению стоимости страхования для конечного клиента.
- Стимулирование инноваций, клиентоориентированных практик и качественного сервиса на рынке ипотечного страхования путём заинтересованности страховщиков конкурировать в вопросе качества предоставляемых продуктов.
- Обеспечение понятных и прозрачных условий страхования и адекватной стоимости страхового продукта для клиента, а также открытой и доступной информации о характеристиках продукта.

Ипотечное страхование имеет перспективы для того, чтобы стать локомотивом роста не только банкострахового сектора, но и всего российского рынка страхования, однако для его эффективной поддержки и развития важно сохранение необходимого баланса интересов всех участников рынка. ■



# Directors and Officers insurance (D&O) development trends in Russia

—  
**Roman Tikhonenko**

General manager, AIG Russia

Being a manager means making decisions every day and taking responsibility for them. There can be many risks associated with those decisions, with some materializing in the most unexpected ways. Sometimes as senior managers and executives you must bear liability, not only for your own actions, but also for the actions of former leadership's team members. In an AIG survey of risk managers, conducted with AIRMIC in 2019 revealed a sharp disconnection between rising liabilities and boardroom awareness. Only 18% of respondents believe that their leaders are aware of the personal liabilities they face, and just 14% have read and understood their D&O insurance policy.

How can you manage the risk of being blamed for the mistakes of the previous leadership?

This is one of the most frequent issues that leaders need to address when considering taking out a liability insurance policy. Directors and Officers Liability Insurance is a working mechanism designed to protect you against the mis-management of previous leadership teams. A proactive partnership with our clients is key to resolving claims quickly, understanding potential risks, and learning ways to avoid loss under the D&O liability policy.

In the last couple of years, both in Russia and around the world, the number of lawsuits against directors and the amount of the average claim have grown. Which only serves to reinforce the strong need and importance of this type of coverage for managers and executives in organizations. Protecting your company and your leaders just makes good business sense and is part of a sound business strategy. With an established track record of writing D&O insurance in Russia for 24 years and more than 40 years in the world, AIG helps clients reduce and manage risks using global claims data, fraud



trend analysis, market leading insights and a dedicated professional network of specialist and adjusters.

Seemingly, the degree of directors' liability, control and the regulatory burden has become more dominant in Russia. Not only is the number of lawsuits growing, but so are the plaintiff's chances to win. In the first half of 2018, 49% of lawsuits against directors were settled, and in the first half of 2019 — the number grew to 54%.

USA has become the trendsetter of such development, more than 430 class actions have been filed in the United States, and there are about five thousand companies with US listing. According to AIG, lawsuits are filed simply because there are more opportunities to file them. There are chances to file for a lawsuit in every mistake of a corporate Director, and in case of volatility in the market. According to Igor Chichkan, Head of Financial Lines, AIG Russia, huge losses of companies that have American listing have motivated an increase in rates in D&O policies.

Another aspect that is increasing the challenges for the leaders of companies, and governments all over the world, is the increasing cyber risk. The business environment of today relays multiple of its vital functions on digitalized processes and digital storage and management of critical information. Cyber criminality evolves rapidly taking advantage of this reality making it extremely difficult to keep up with the developments and manage the risk efficiently. It is almost inevitable that when companies experience significant losses due to cyberattacks, that criticism will be directed at the board and senior management, particularly given that cyber security is now widely recognized as a boardroom issue.

The above factors outline an overview of some of the drivers of an increasing need for companies to have D&O insurance in place. In this challenging context, it's positive that the average demand for D&O coverages remains steady among Russian companies, as we excel at managing risk and ensuring that our clients receive comprehensive coverage for their everyday business needs. ■



# Тренды развития страхования ответственности ТОП-менеджмента (D&O) в России

—  
**Роман Тихоненко**  
Президент АО «АИГ»

Быть управленцем – значит каждый день принимать решения и нести за них ответственность. Рисков в работе топ-менеджера и любого управленца великое множество, и они могут реализоваться с самой неожиданной стороны. Порой приходится отвечать не только за свои действия, но и за действия бывшего руководства.



Совместное исследование страховой компании AIG и ассоциации AIRMIC среди риск-менеджеров показало, что далеко не все руководители осознают свою ответственность и её рост в зависимости от массы факторов. Так, лишь 18% опрошенных считают, что их лидеры в полной мере понимают свою профессиональную ответственность.

Как не оказаться тем, кто сталкивается с ошибками предыдущего руководства? Это один из самых частых вопросов, с которым приходят управленцы, желающие купить полис страхования ответственности топ-менеджмента — также сокращенно называемого D&O (Directors and Officers Liability Insurance). Такой полис — это действительно работающий механизм на случай подобных и многих других неожиданностей.

По мнению AIG, партнёрство топ-менеджмента той или иной компании со страховщиком — это ключ к быстрому решению проблем, пониманию возможных рисков и предотвращению потерь.

За последние пару лет не только в России, но и во всём мире выросло число исков к директорам, а также увеличилась сумма среднего требования. Это лишь подтверждает тот факт, что страховая защита для управленцев важна и нужна. Такой полис имеет чёткий и прозрачный экономический смысл и укладывается в логичную бизнес-стратегию стабильной компании.

Уже 24 года AIG в России успешно предоставляет своим клиентам услуги страхования D&O, а в разных странах мира — на протяжении 40 лет. Имея такой опыт, компания помогает клиентам снизить уровень риска и взять его под свой контроль. Для этого страховщик использует данные о подаваемых исках со всего мира, анализирует схемы мошенничества, применяет передовые знания, привлекает профессиональную команду специалистов.

Сегодня Россия не отстаёт от общемировой статистики: степень ответственности директора, контроль за ним и регуляторная нагрузка увеличились в нашей стране. Растёт не только количество исков, но и их успешность для истца. Если в первом полугодии 2018 года было удовлетворено 49% исков к директорам, то в первой половине 2019 года — уже 54%.

Основоположником такого тренда стали США. За прошлый год в Соединенных Штатах было подано более 430 классовых исков, при этом компаний с американ-

ским листингом насчитывается около пяти тысяч. Иски подаются, просто потому что появилось больше возможностей их подавать. Шансы есть в каждом неверном шаге директора или просто в случае волатильности на рынке ценных бумаг. Как уточняет руководитель отдела по страхованию финансовых рисков АО «АИГ» Игорь Чичкан, гигантские убытки по компаниям с американским листингом спровоцировали рост тарифов в страховании D&O.

Сегодня Россия не отстаёт от общемировой статистики: степень ответственности директора, контроль за ним и регуляторная нагрузка увеличились в нашей стране. Растёт не только количество исков, но и их успешность для истца. Если в первом полугодии 2018 года было удовлетворено 49% исков к директорам, то в первой половине 2019 года — уже 54%.

Работу топ-менеджмента усложняет ещё один аспект, который становится всё более злободневным, — это растущие киберриски. Диджитализация процессов, хранение важных данных в цифровом виде и управление ими стали жизненно важными основами бизнеса. Этим и пользуются злоумышленники, причем адаптируются они очень быстро, и бороться с киберрисками становится всё сложнее. Когда компания несёт значительные убытки из-за атак в цифровом пространстве, управленец не может избежать потока обвинений, ведь кибербезопасность считается его прерогативой.

Все эти тенденции объясняют, почему компании сегодня не обойтись без страхования ответственности своего топ-менеджмента. Опыт AIG доказывает, что спрос на такие полисы среди российских предприятий не падает. Клиенты получают комплексное покрытие всех своих рисков в зависимости от сферы деятельности. ■

# AEB Highlights

## Meeting with Tadzio Schilling, AEB CEO



An online meeting with Tadzio Schilling was organised on June 19, 2020. In his eloquent speech, the AEB CEO focused on key facts of his biography related to Russia, the factors which impacted the changes in his career and the transition to a new role. Likewise, Tadzio shared his vision on current challenges and development priorities for the AEB.

Such issues as the regional vector of AEB activities, the capacity of the Association under pandemic circumstances, the launch of new services and digitalization were discussed.

The meeting was moderated by Marina Tatarskaya, Chairperson of the AEB Public Relations & Communications Committee, Corporate Communications Director, Ferrero Russia.

## Briefing by Igor Artemiev, Head of the Federal Antimonopoly Service



An online briefing by Igor Artemiev, Head of the Federal Antimonopoly Service of Russia, took place on June 30, 2020. The meeting was co-chaired by Ruslan Kokarev, AEB Deputy CEO – Chief Operating Officer, and Dias Asanov, Chairman of the AEB Legal Committee.

Like in the previous years, Mr. Artemiev answered numerous questions raised by member companies representing different industries.

The questions covered topics regarding the tariff regulation, the public procurement process including SMEs participation; security of supplies during the pandemic; the antitrust compliance and fight against cartels' practices; trade law; competition in the pharmaceuticals market, etc.

The Head of FAS stressed the significant role of European businesses in the period of COVID-19 restrictions, especially in the food retail sector.

The AEB would like to express deep gratitude to Mr. Artemiev for meetings with representatives of European and Russian companies held on a regular basis.

AEB session at INNOPROM-2020



On June 30, 2020 the AEB held a session in the framework of the INNOPROM-2020 online business programme "The Paris Agreement: challenges and opportunities for the development of Russian industry".

The session was co-moderated by Michael Akim, AEB Board Member, Chairman of the AEB Working Group on Modernisation & Innovations, and Anton Atrashkin, INNOPROM Business Programme Director.

The following topics were covered during the discussion: EU's Green Deal; carbon footprint and its potential implications for the Russian exports; state of play and trends in carbon pricing; best available technologies and energy efficiency for the reduction of GHG emissions; decarbonization road map in steel in-

dustry; the global energy sector in transition: balance between traditional fuel sources and renewables; digital technologies and predictive analytics for natural disasters predictions and calculation of potential risks, etc.

Among the speakers were: Johan Vanderplaetse, AEB Board Chairman, President, Schneider Electric Russia and CIS; Vasily Osmakov, Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation; Laurent Bardon, Head of Trade and Economic Section, EU Delegation to Russia; David Campbell, President, BP Russia; Sergey Dayman, Executive Director, Head of Cleantech and Sustainability Services group in Russia, EY.

The AEB session gained over 15 thousand views during the live broadcast.



Briefing by Boris Titov, Presidential Commissioner for Entrepreneurs' Rights



An online meeting with Boris Titov, Presidential Commissioner for Entrepreneurs' Rights, was organised on July 22, 2020.

It was moderated by Stuart Lawson, AEB Board Member, Senior Advisor at EY, Director of Skolkovo Ventures, and Andreas Bitzi, Chairman of the AEB Small & Medium-Sized Enterprises Committee, Deputy Chairman of the AEB North-Western Regional Committee, Managing Director, quality partners.

Tadzio Schilling, AEB CEO, delivered an introductory and grateful speech having noted that meetings with Boris Titov had become a good tradition.

Business ombudsman shared with AEB members the measures taken by the state to attract foreign investors and support enterprises during the pandemic. He also focused on challenges and achievements in protecting the rights of entrepreneurs, and answered questions raised by member companies.

## Presentation of the Perm region investment potential



On July 30, 2020 the AEB hosted an online presentation of the investment potential of the Perm region with participation of the Acting Governor Dmitry Makhonin.

The event started with opening remarks made by Tadzio Schilling, AEB CEO. He noted that since the first presentation of the region in 2008, the AEB has maintained close contacts with Perm authorities and took part in the Perm Interregional Export Forum. A few AEB member companies have already been successfully localized in the region.

In his speech Mr. Makhonin emphasized the measures the regional authorities undertook to support businesses during the COVID-19 pandemic. He also shared prospects for attracting foreign investments with a special focus on tax benefits and such mechanisms as special economic zones and technological parks.

Maxim Kolesnikov, Minister of Economic Development and Investments of the Perm region, made a presentation on attractive sectors for business development such as agriculture, IT, timber and pharmaceutical industries. Stuart Lawson, Member of the AEB Board, Senior Advisor at EY, Director of Skolkovo Ventures, spoke about his personal impressions about the region and stressed the tourist potential of the Perm region.

Representatives of the two large foreign investors in the region Albert Tomashpolskiy (GR Director, Nestle) and Sergey Ponomarev (GR Director, Henkel Russia) shared the experience of production localization in the Perm region.



# Важные события АЕБ

## Встреча с Тадзио Шиллингом, Генеральным директором АЕБ

Встреча с Тадзио Шиллингом состоялась в онлайн-формате 19 июня 2020 года.

В своём ярком выступлении Генеральный директор АЕБ осветил основные факты биографии, связанные с Россией; рассказал о факторах, которые повлияли на карьерные изменения и переход на новую должность. Также он поделился с участниками встречи своим видением текущих вызовов и приоритетов дальнейшего развития АЕБ.

Среди прочего обсуждались такие вопросы, как региональное направление деятельности АЕБ, возможности Ассоциации в условиях пандемии, запуск новых сервисов и процесс цифровизации.



В роли модератора встречи выступила Марина Татарская, Председатель Комитета АЕБ по коммуникациям и связям с общественностью, Директор по корпоративным коммуникациям, «Ферреро Россия».

## Брифинг Игоря Артемьева, руководителя ФАС России

Встреча Игоря Артемьева, руководителя Федеральной антимонопольной службы (ФАС России), с представителями компаний-членов АЕБ состоялась в режиме онлайн 30 июня 2020 года.

Мероприятие проходило при участии Руслана Кокарева, Заместителя Генерального директора – Исполнительного директора АЕБ, и Диаса Асанова, Председателя Юридического комитета АЕБ.

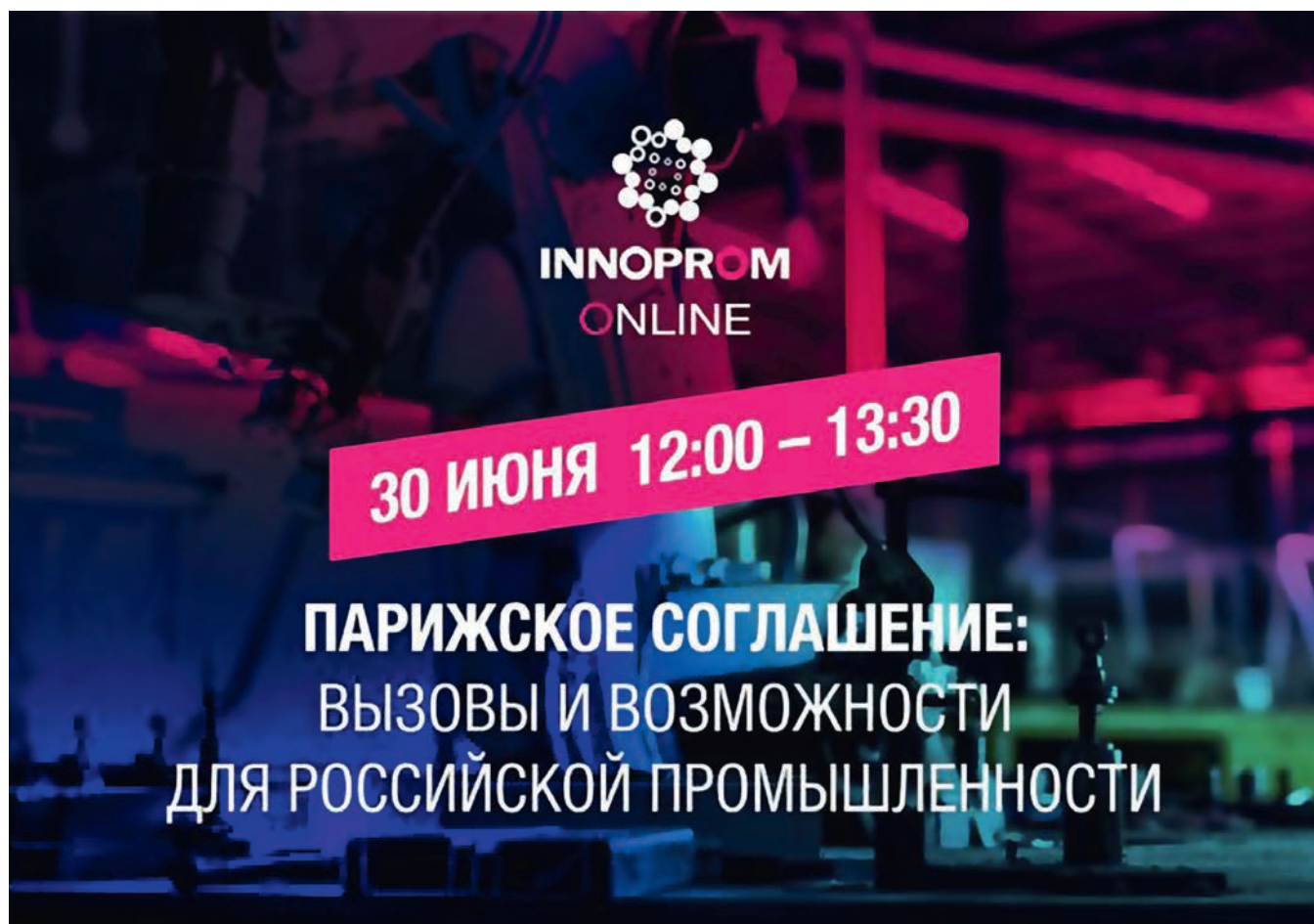
Как и в предыдущие годы, г-н Артемьев дал исчерпывающие ответы на вопросы, заданные компаниями-членами АЕБ из различных отраслей.

Вопросы касались таких тем, как: тарифное регулирование; организация госзакупок, в том числе при участии малого и среднего бизнеса; обеспечение безопасности поставок в период пандемии; соблюдение антимонопольного законодательства и борьба с картельными практиками; закон о торговле; конкуренция на рынке лекарственных средств и т. д.



Глава ФАС России отметил важную роль европейского бизнеса (особенно в сфере продуктового ритейла) в период действия ограничений, связанных с пандемией COVID-19. АЕБ выражает огромную благодарность г-ну Артемьеву за ставшие традиционными встречи с представителями европейских и российских компаний.

## Сессия АЕБ на ИННОПРОМ-2020



30 июня 2020 года АЕБ провела свою сессию в рамках деловой программы ИННОПРОМ-2020 «Парижское соглашение: вызовы и возможности для развития российской промышленности».

В роли модераторов сессии выступили Михаил Аким, Член Правления АЕБ, Председатель Рабочей группы АЕБ по модернизации и инновациям, и Антон Атрашкин, Директор деловой программы ИННОПРОМ.

В ходе дискуссии были обсуждены следующие темы: «Зеленый курс» ЕС; карбоновый след и связанные с ним возможные осложнения для российского экспорта; текущий статус и тренды в области углеродного ценообразования; наилучшие доступные технологии и энергоэффективность для снижения выбросов парниковых газов; дорожная карта по декарбонизации для сталелитейной промышленности; энергетика в состоянии перехода: баланс между традиционными источниками энергии и возобновляемыми; цифровые технологии и предиктивная аналитика для предсказания природных катастроф и расчета потенциальных рисков и т. д.

В числе спикеров были: Йохан Вандерплаетсе, Председатель Правления АЕБ, Президент Schneider Electric в России и СНГ; Василий Осьмаков, Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации; Лоран Бардон, Глава отдела экономики и торговли, Представительство Европейского Союза в Российской Федерации; Сергей Дайман, Руководитель отдела услуг в области чистых технологий и устойчивого развития в России, EY.

Во время трансляции сессия АЕБ набрала свыше 15 тысяч просмотров.



## Брифинг Бориса Титова, Уполномоченного при Президенте России по защите прав предпринимателей

Брифинг в формате онлайн с Борисом Титовым, Уполномоченным при Президенте России по защите прав предпринимателей, состоялся 22 июля 2020 года.

Модераторами встречи стали Стюарт Лоусон, член Правления АЕБ, Ведущий советник, EY, Директор, Skolkovo Ventures, и Андреас Битци, Председатель Комитета АЕБ по малому и среднему бизнесу, заместитель Председателя Северо-Западного регионального комитета АЕБ, Управляющий директор, quality partners.

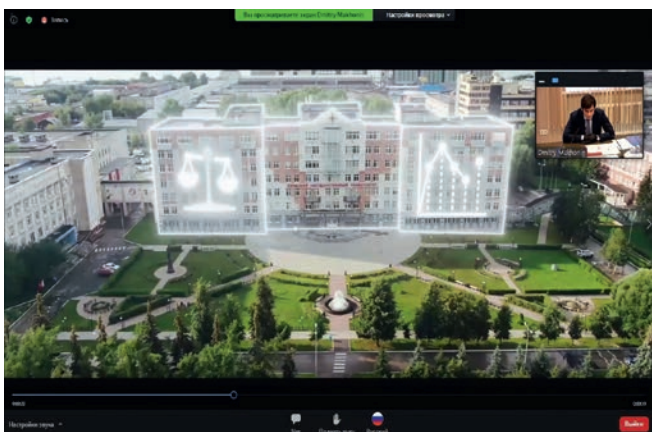
Со вступительным и благодарственным словом выступил Генеральный директор АЕБ Тадзио Шиллинг. Он отметил, что встречи с Борисом Титовым стали доброй традицией.

Бизнес-омбудсмен рассказал членам АЕБ о мерах, предпринимаемых государством для привлечения иностранных инвесторов и поддержки предприятий во время



пандемии. Также он поделился сложностями и достижениями в области защиты прав предпринимателей и ответил на вопросы компаний-членов.

## Презентация инвестиционного потенциала Пермского края



30 июля 2020 года состоялась онлайн-презентация инвестиционного потенциала Пермского края с участием временно исполняющего обязанности губернатора Дмитрия Махонина.

Официальную часть мероприятия открыл Генеральный директор АЕБ Тадзио Шиллинг. Он отметил, что с момента первой презентации региона в 2008 году АЕБ поддерживала тесные контакты с пермскими властями и принимала участие в Пермском Межрегиональном Экспортном Форуме. Некоторые компании-члены АЕБ имеют успешный опыт локализации производств в регионе.

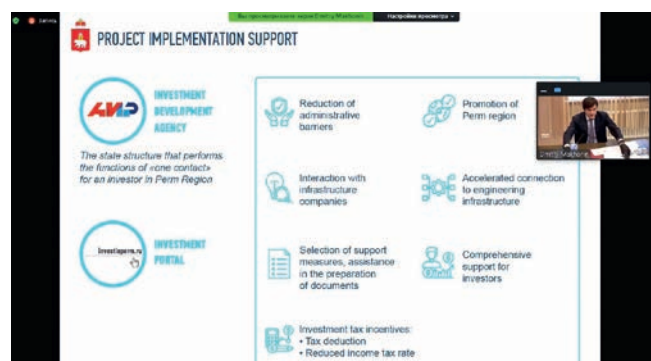
В своём выступлении Дмитрий Махонин перечислил меры, которые были приняты краевыми властями для поддержки бизнеса во время пандемии COVID-19. Также он рассказал о планах региона по привлечению

иностранных инвестиций, акцентируя внимание на налоговых преференциях и таких механизмах, как особые экономические зоны и технологические парки.

Максим Колесников, министр экономического развития и инвестиций Пермского края, подробно рассказал о перспективных для инвесторов отраслях: сельском хозяйстве, IT, лесной промышленности и фармацевтической индустрии.

Стюарт Лоусон, член Правления АЕБ, Ведущий советник, EY, Директор, Skolkovo Ventures, поделился личными впечатлениями от региона и обратил внимание на туристические возможности Пермского края.

Представители двух крупных иностранных инвесторов в регионе — Альберт Томашпольский (GR директор, Nestle) и Сергей Пономарев (GR директор, Henkel Russia) — рассказали об опыте локализации производства в Пермском крае.



# AEB Analytics

The coronavirus (COVID-19) pandemic hit the Russian economy hard in the spring. However, even in most of the worst affected industries, the deepest drop seems to have already passed and in recent months production has risen from the spring decline.

The revised fiscal outlook prepared by Russia's Ministry of Economic Development for September might include a notable upwards revision of GDP forecasts from the previous 5% recession to 3.9% recession expected in 2020. Investment is expected to shrink by only 6.6% in 2020 versus the previous 12% decline expectations. The Ministry is encouraged by the faster-than-expected recovery of domestic demand in summer 2020, as well as other economic indicators in Q2 2020. It expects the GDP to recover to pre-crisis levels by Q3 2021.

Compared to a year earlier, however, almost all industries were still in a deficit even in July, according to bne IntelliNews.

At the same time, all but one sector reported month-over-month improvements. The only lagging sector remains oil and gas, where output was down 8%. Agriculture continues to be the sector least affected by the crisis and shows gains in agricultural output. Consumer-driven service sectors contracted sharply in the spring, but retail trade in particular has recovered in recent months once the lockdown was lifted. Industrial output declined by 8% year-over-year in July 2020, improving from the 9.4% year-over-year decline seen in June, and growing by 3.4% in month-over-month terms, according to Rosstat.

Overall the economy is still suffering, but it does appear to have turned a corner. It was down by 8.5% quarter-over-quarter too, but this was the mildest contraction when compared to the other big crises in 1998 and 2008. Russia's economy has weathered this storm better than big storms in the past.

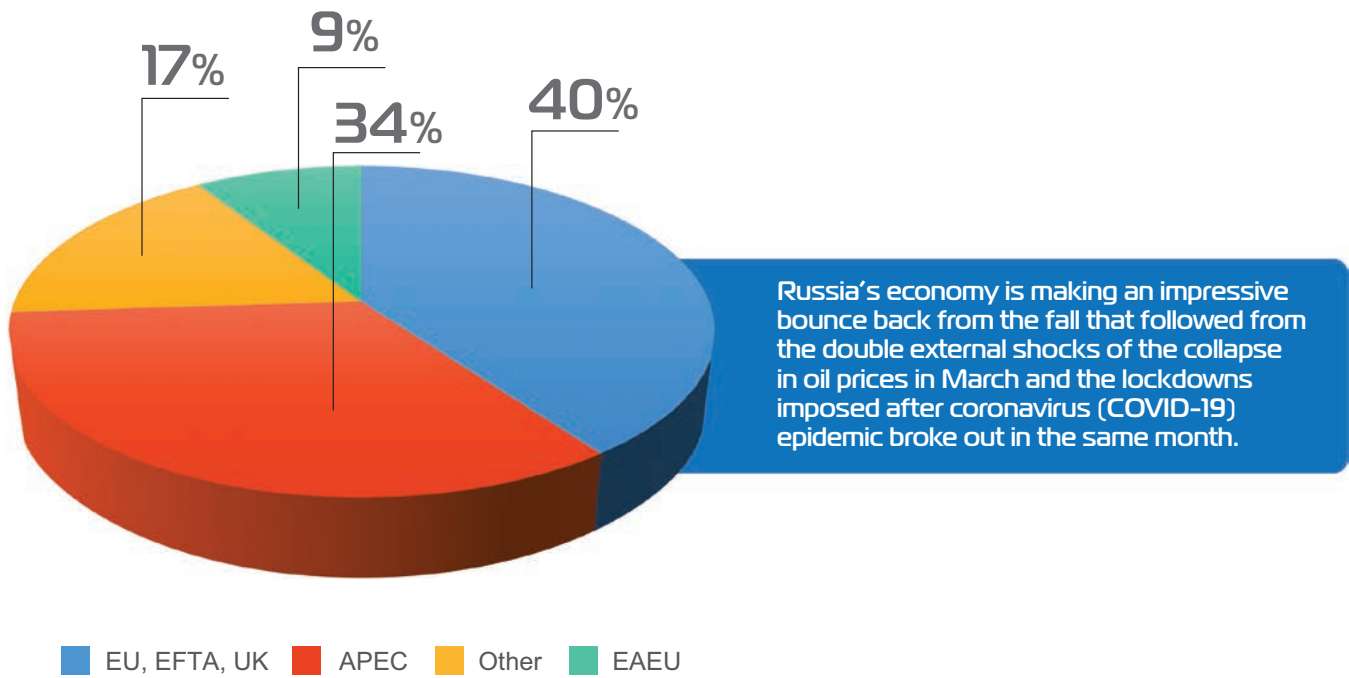
## KEY MACROECONOMIC INDICATORS

Indicator	2017	2018	2019	2020e	2021e	2022e
<b>GDP, %</b>	1.6	2.3	1.3	-3.8	2.8	3
<b>Industrial production, %</b>	2.1	3.5	2.3	-2.7	3.3	3.3
<b>Retail trade, %</b>	1.3	2.8	1.6	-5.4	4	4
<b>Inflation, %</b>	2.5	4.3	3	4.2	4	4
<b>Real wages, %</b>	2.9	6.8	2.9	-4	4	4
<b>Current account balance, USD bln</b>	35.2	114.9	70.6	35	40	50
<b>Budget deficit, % of GDP</b>	-1.4	2.7	1.8	-3.7	-6	-3
<b>Urals (USD/bbl (avg))</b>	53	70	64	39.9	40.3	45.6
<b>Unemployment rate (ILO), %</b>	5.4	4.8	4.6	5.7	5.4	4.9
<b>CBR rate</b>	7.75	7.75	6.5	4.25	4.25	4.25

Sources: Rosstat, Russia Central Bank, Ministry of Economic Development, bne IntelliNews

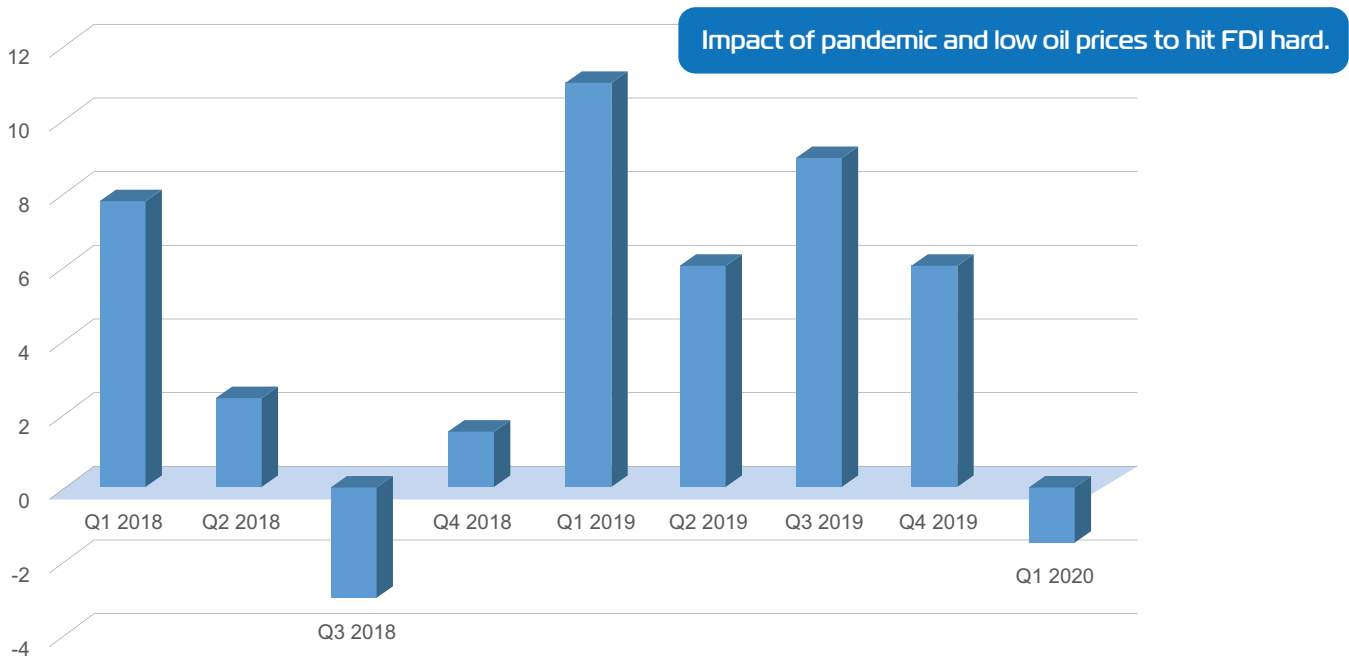


RUSSIA FOREIGN TRADE TURNOVER (JANUARY-JUNE 2020)



Source: Rosstat

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN RUSSIA (USD BLN)



Source: Russia Central Bank

# Аналитика АЕВ

Весной этого года пандемия коронавирусной инфекции (COVID-19) сильно ударила по экономике России. Однако в большинстве наиболее пострадавших отраслей самый глубокий спад, похоже, уже прошёл, и в последние месяцы экономика начала выбираться из весенней ямы.

Пересмотренный бюджетный прогноз на сентябрь 2020 года, подготовленный Минэкономразвития России, включает заметное улучшение показателей на текущий год: рабочие данные прогноза предусматривают спад ВВП на 3.9% против 5% в ранних версиях и снижение инвестиций на 6.6% вместо 12%. Министерство воодушевлено более быстрым, чем ожидалось, восстановлением внутреннего спроса летом 2020 года, а также другими экономическими показателями во II квартале 2020 года. Ожидается, что ВВП вернётся к докризисному уровню к III кварталу 2021 года.

По сравнению с прошлым годом почти все отрасли по-прежнему испытывали дефицит даже в июле, указано в отчете bne IntelliNews. В то же время все, кроме одного

сектора, сообщили об улучшении по сравнению с июнем. Единственным отстающим остаётся нефтегазовый сектор, где добыча упала на 8%. Сельское хозяйство остаётся сектором, наименее затронутым кризисом, — там был зафиксирован рост производства. Секторы услуг, ориентированные на потребителя, резко сократились весной, но розничная торговля начала восстанавливаться в последние месяцы (после снятия эпидемиологических ограничений). По данным Росстата, объём промышленного производства снизился на 8% в годовом исчислении в июле по сравнению с падением на 9.4% г/г в июне, однако увеличившись на 3.4% в месячном исчислении.

В целом экономика по-прежнему страдает, но, похоже, что самое сложное уже пройдено. ВВП во II квартале сократился на 8.5% по сравнению с I кварталом, и это был самый небольшой спад по сравнению с другими крупными кризисами 1998 и 2008 годов. Экономика России в целом чувствует себя лучше, чем во время больших бурь в недавнем прошлом.

## ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	2017	2018	2019	2020е	2021е	2022е
<b>ВВП, %</b>	1.6	2.3	1.3	-3.8	2.8	3
<b>Промышленное производство, %</b>	2.1	3.5	2.3	-2.7	3.3	3.3
<b>Розничная торговля, %</b>	1.3	2.8	1.6	-5.4	4	4
<b>Инфляция, %</b>	2.5	4.3	3	4.2	4	4
<b>Реальная з/п, %</b>	2.9	6.8	2.9	-4	4	4
<b>Сальдо платежного баланса, млрд долл. США</b>	35.2	114.9	70.6	35	40	50
<b>Дефицит бюджета, % ВВП</b>	-1.4	2.7	1.8	-3.7	-6	-3
<b>Urals (долл. США/баррель (сред.))</b>	53	70	64	39.9	40.3	45.6
<b>Уровень безработицы (МОТ), %</b>	5.4	4.8	4.6	5.7	5.4	4.9
<b>Ключевая ставка ЦБ РФ</b>	7.75	7.75	6.5	4.25	4.25	4.25

Источники: Росстат, ЦБ РФ, Минэкономразвития России, bne IntelliNews

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РОССИИ (ЯНВАРЬ-ИЮНЬ 2020 Г.)**



Источник: Росстат

**ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ (МЛРД ДОЛЛ. США)**



Источник: ЦБ РФ

# AEB Lobbying

## Migration

Three lists, including almost 1,500 highly-qualified specialists and their accompanying persons, were approved by the Government of the Russian Federation for permission to return to Russia.

Currently, the AEB is working on a fourth list, which includes about 500 people.

## Taxes

The AEB Working Group on Documentary Traceability sent several proposals to the Federal Tax Service of Russia in relation to the draft Federal Law on Amendments to the Tax Code (on the Creation of a National System for Traceability of Goods) and held several online meetings with representatives of the Federal Tax Service of Russia in spring 2020.

The following amendments to the draft were approved:

- turnover fines for violation of documentary traceability requirements are excluded;
- the requirement to issue separate invoices for goods subject to traceability is eliminated;
- the period for filing a notification of the export of goods is extended to 5 days.

The draft is currently in the State Duma.

## Agriculture

The AEB Seeds Committee sent its proposals regarding a draft Government Order on amending the rules for control of products intended for import into the Russian Federation for use of crops and planting from foreign states or states where the spread of quarantine objects typical for such products has been detected in accordance with international treaties of the Russian Federation. All AEB amendments to the provisions of the draft law were taken into account, and certain types of seeds were excluded. The Government Order is planned for adoption in the near future.

## Conformity assessment

The Ministry of Industry and Trade of Russia and the Ministry of Economic Development of Russia, with the participation of Rosaccreditation, have developed Extended Recommendations on temporary measures regarding inspection control, sampling and other planned work, taking into account the difficult epidemiological situation associated with the spread of coronavirus infection (COVID-19).

Development of this document was carried out with the direct participation of the Chairman of the AEB Product Conformity Assessment Committee Sergey Gusev, Electrolux. Most of the fundamental and important proposals made on behalf of the AEB, including the renewal of certification of new mass-produced products and the remote analysis of the state of production, were successfully presented during preliminary consultations and approval and reflected in the new Recommendations.

The Recommendations were approved by the Russian Ministry of Industry and Trade.

## Customs

The AEB Customs & Transport Committee has prepared a request to increase the period for submitting documents certifying the compliance of products with mandatory customs requirements after the release of goods from 45 to 90 days and to amend the Federal Law "On Customs Regulation".

The AEB's letter was sent to the Ministry of Economic Development of Russia, which, based on the results of its consideration, made the corresponding amendments to the Law. As a result, importers can conditionally release goods without certificates of conformity for a period of up to three months until the end of this year.

The Law was passed.

## Legal

The AEB Legal Committee sent several proposals during the repeated public discussion of the Draft of the Code of Administrative Offenses of the Russian Federation. The Draft was again sent to the Ministry of Justice of Russia for revision.

In total, according to the results of the consideration of the Draft, more than 130 various proposals were received from citizens, organizations, and regional and municipal authorities. All comments and suggestions received by the Ministry of Justice of Russia are currently being considered and worked out.

Also, in order to discuss the received comments and proposals on the Draft, the Ministry of Justice plans to organize several meetings with representatives of state authorities, public associations, scientific organizations and the business community.

The AEB plans to continue its work related to the completion of the Draft.

# Продвижение интересов компаний

## Миграция

Три списка, включающие почти полторы тысячи высококвалифицированных специалистов и сопровождающих их лиц, были одобрены Правительством Российской Федерации с предоставлением разрешения вернуться в Россию при условии соблюдения установленных санитарно-эпидемиологических требований и предоставления сведений в компетентные ведомства.

В настоящее время АЕБ работает над четвертым списком, в который включено около 500 человек.

## Налогообложение

В результате обращений, подготовленных Рабочей группой АЕБ по документарной прослеживаемости в апреле этого года и направленных в ФНС России в отношении Проекта Федерального закона о внесении изменений в Налоговый кодекс (о создании национальной системы прослеживаемости товаров), а также онлайн-встреч с представителями ФНС России, следующие поправки были внесены в проект:

- исключены оборотные штрафы за нарушение требований документальной прослеживаемости (установлен фиксированный размер);
- исключено требование по выставлению отдельных счетов-фактур для товаров, подлежащих прослеживаемости;
- расширен срок подачи уведомления о вывозе товаров до 5 дней.

Проект внесен в Государственную Думу.

## Сельское хозяйство

Комитет производителей семян АЕБ подготовил обращения, касающиеся Проекта Постановления Правительства РФ о внесении изменений в Правила контроля подкарантинной продукции, предназначенной для ввоза в Российскую Федерацию из иностранных государств или групп иностранных государств, где выявлено распространение карантинных объектов, характерных для такой подкарантинной продукции, в соответствии с международными договорами Российской Федерации, в целях её использования для посевов и посадок. Дополнения АЕБ были полностью учтены; несколько видов семян исключено из списка Проекта.

Проект планируется принять в ближайшие месяцы.

## Оценка соответствия

Минпромторг России и Минэкономразвития России при участии Росаккредитации разработали Расширенные рекомендации о временных мерах по вопросу проведения инспекционного контроля, отбора образцов и иных плановых работ с учётом сложной эпидемиологической ситуации, связанной с распространением коронавирусной инфекции (COVID-19). Разработка данного документа осуществлялась при непосредственном участии председателя Комитета АЕБ по оценке соответствия продукции Сергея Гусева, Electrolux. Большинство внесённых от имени АЕБ предложений, в том числе о возобновлении сертификации новой серийно выпускаемой продукции и о дистанционном анализе состояния производства, удалось отстоять в ходе предварительных консультаций и согласования, и они нашли своё отражение в новых Рекомендациях.

Рекомендации были утверждены Минпромторгом России.

## Таможенное дело

Комитет АЕБ по таможене и транспорту подготовил обращение об увеличении срока предоставления в таможенную документацию, удостоверяющих соответствие продукции обязательным требованиям, после выпуска товаров с 45 до 90 дней, и внесении соответствующих изменений в Федеральный закон «О таможенном регулировании».

Обращение АЕБ было направлено в Минэкономразвития России, которое по результатам его рассмотрения включило соответствующую новеллу в закон. В результате у импортёров появилась возможность до конца текущего года условно выпускать товары без сертификатов соответствия на период до трёх месяцев.

Закон был принят во внеочередном порядке.

## Правовое регулирование

В том числе в результате обращения, подготовленного Юридическим комитетом АЕБ, в ходе повторного публичного обсуждения Проекта «Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» последний был вновь направлен Минюсту России на доработку.

Всего по результатам рассмотрения проекта нового КоАП поступило более 130 различных предложений. Все поступившие в Минюст России замечания и предложения в настоящее время рассматриваются и прорабатываются.

Также в целях обсуждения поступивших замечаний и предложений Минюстом России запланировано проведение ряда совещаний с представителями органов государственной власти, общественных объединений, научных организаций и предпринимательского сообщества.

АЕБ планирует продолжить работу, связанную с доработкой Проекта.

# AEB New Companies



## Bühler AG Moscow Representative office

Billions of people come into contact with Bühler technologies to cover their basic needs for food and mobility every day.

Two billion people each day enjoy foods produced with Bühler equipment, and 1 billion people travel in vehicles manufactured with parts produced with our machinery.

We develop innovations for a better world with a focus on sustainability, health, safety, and energy efficiency.

We significantly contribute to safely feeding the world as a front-runner in the global production and processing of wheat, corn, oats, rye, rice, pasta, cereal, and pulses. From equipment for roasting cocoa beans, to machines for preparing dough, to ovens for baking wafers, and

to enrobing machines for that final delicious chocolatey touch, Consumer Foods is the single source from raw material to tasty sweets and savory treats.

We provide solutions for die-casting, wet-grinding, and thin-film technologies for high-volume application areas, including the automotive industry, precision optics, paints, electronics, packaging, inks, and ophthalmic.

## Bühler Service, LLC

We render technical support to Bühler customers on the territory of Russia, deliver single machines, spare parts, and accomplish maintenance and repairs of the equipment.

A developed local presence allows prompt responding to any request and guarantees fast delivery within a short time.

[www.buhlergroup.com](http://www.buhlergroup.com); [www.buhlerservice.ru](http://www.buhlerservice.ru)



## DEME

DEME is a world leader in the highly specialised fields of dredging, solutions for the offshore energy market, infra marine and environmental works. With more than 140 years of experience and 5,200 highly skilled professionals, we bring tailor-made solutions, innovation and new technologies to our customers' projects, ensuring that they are performed safely, efficiently and cost-effectively. DEME's vision is to work towards a sustainable future by

offering solutions for global challenges: a rising sea level, a growing population, reduction of CO2 emissions, polluted rivers, seas and soils and the scarcity of natural resources. While our roots are in Belgium, DEME has built a strong presence on all of the world's seas and continents. We have a versatile and modern fleet of more than 100 vessels, supported by a broad range of auxiliary equipment. DEME achieved a turnover of 2.62 billion euros in 2019. In Russia, DEME is engaging through its subsidiaries Mor-draga LLC and Dragmorstroy LLC in St. Petersburg.

[www.deme-group.com](http://www.deme-group.com)



## EOS Russia

EOS Russia is part of the international holding company EOS Group, which core activity is receivables management including purchasing of receivables and debt collection. As a subsidiary of the OTTO Group, the international holding EOS is one of the largest operators for the settlement of overdue debts in Europe and North America. Today EOS offers services for debt purchase and receivables management in B2B and B2C sectors at all stages

(pre-legal collection, legal collection, enforcement proceedings stage).

EOS Russia operates in such key sectors as: financial services, FMCG, insurance, all types of wholesale trade, food industry, alcohol production, retail, agriculture, etc.

EOS is present in 26 countries as part of the EOS Group and in 180 countries around the world through an affiliate network.

"For a debt-free world" is a company mission that reflects our vision of what we are doing.

[www.ooeos.ru](http://www.ooeos.ru)



### Filippo Berio

For over 150 years Filippo Berio olive oils have provided culinary inspiration to home cooks across the globe. The ongoing success through the years is no doubt testament to the passion and dedication of Filippo Berio himself, the man who set out in 1867 with a dream to make delicious olive oils worthy of his friends, his family and his name.

Today his famous olive oils are produced by the SALOV Group, a historic olive oil company that has guarded the

Filippo Berio legacy for over 90 years and continues even now to uphold his rigorous production standards.

From the careful selection of ingredients to the special blending and bottling of the oils, every phase is overseen by experienced olive oil specialists, blenders and tasters. The unique flavour, versatility and important health benefits of Filippo Berio's Olive Oil have ensured its lasting popularity through the years, making it today one of the leading olive oil brands in the US, the UK and Russia, with a growing presence in many markets such as Germany, Brazil and China.

Today the SALOV Group has operations around the globe and is one of Italy's largest food exporters.

[www.filippoerio.ru](http://www.filippoerio.ru)



### In2Matrix

In2Matrix is an international boutique full-service broker and consulting firm which offers a wide range of services for personal and commercial insurance, through our offices in the United Kingdom, Russia, Ukraine, Kazakhstan and the Netherlands. As a family-owned business, we are not market driven — clients' interests and success are our focus and top priority. Our strength is that we are able to offer local solutions to local companies and at the same time possess a unique expertise to provide international solutions to multinational companies of all sizes.

We are part of Brokerslink, a global broking company that brings together market-leading, independent brokers from over 110 countries, 500+ offices and more than 10,000 employees to support the clients with world-class, risk manage-

ment and insurance services. Therefore, we have the global reach and the buying power, making us a strong alternative to the mainstream models in the insurance market.

Our clients and partners are medium and large multinational and Russian companies and we place their risks in leading insurance companies on the Russian and international market. Why In2Matrix?

- A team of professionals with extensive experience in corporate insurance in Russia and abroad.
- Customized approach in choosing insurance coverage and optimizing insurance costs.
- An integrated approach to the needs of the client in providing insurance protection.
- Design and implementation of exclusive insurance plans.
- Customer support at all stages of the insurance contract (from tender to contract administration).
- Protecting client's interests and assistance in the claims settlement and dispute resolution.

[www.in2matrix.ru](http://www.in2matrix.ru)



### Metallock

For more than 60 years, the Metallock Engineering Group has been engaged in mobile repair of systems, devices and equipment in production for customers, which are not economically profitable or impossible to change or take out of production for repair. Metallock has mobile teams with all the necessary equipment to carry out on-site repairs and machining, including milling, boring, turning, grinding, drilling, welding, cold welding, etc.

Our advantages and capabilities:

- grinding and milling work of flat surfaces up to 9000 mm long and up to Ø30000 mm;
- drilling and threading of any size;
- boring up to Ø13000 mm;
- grooving and grinding up to Ø1600 mm and more;
- welding works, including by metal stitching, which is very important for cast iron products (cracks, holes of any size and complexity);
- the shortest possible terms of work;
- round-the-clock technical service in case of emergencies;
- very extensive experience in the implementation of projects around the world for metallurgy, mechanical engineering, energy, mining and cement industry, petrochemistry and PPI.

[www.metallockengineering.com](http://www.metallockengineering.com)



### MLP Lyubertsy

MLP Lyubertsy (managed by RS Property) is one of the largest industrial and warehouse complexes of Moscow region. Located in Lyubertsy city only 5 km from MKAD, it offers 200,000 square meters of high quality leasable industrial, warehouses and office space on the territory of 32 hectares.

Well-developed infrastructure and close vicinity to Moscow makes it highly attractive for tenants from different spheres of business. Based on the territory of the for-

mer Soviet Uhtomsky factory, MLP Lyubertsy today offers unique opportunity of big electrical capacities, 15-meter height workshops with beam cranes and over 10 tons of maximum load per square meter. 24/7 security system will help to keep your goods and equipment safe.

Professional team of managers will be ready to adjust existing areas to the individual needs of your business. Location in the very center of Lyubertsy city and a distance of only 10 min drive on public transport from Lermontovsky prospect metro station makes this location perfect for attraction of high-skilled personnel for fair price.

[www.mlpark.com](http://www.mlpark.com)

## RN Bank

### RN Bank

RN Bank is the Finance Company of Renault-Nissan-Mitsubishi Alliance in Russia.

The story of the Reno Banking Group dates back to 1924. Originated in France, the Group is present in 36 countries now, after almost one century. It has been financially supporting Russian customers choosing products of the Alliance brands since 2006.

The Bank concentrates its efforts on two main business directions: consumer auto loans for Alliance's brands cars and Alliance's dealer financing, actively supplementing them with additional financial services.

The Bank is ranked 58th by assets among Russian banks according to Interfax as of the end of 2019, rising by

4 notches up with an increase of 19% in last 12 months. On February 21, 2020 the Analytical Credit Rating Agency (ACRA) affirmed the Bank's rating at the level AAA(RU) based on the national scale, the forecast is "Stable". Ratings of Bank's bond issues were affirmed at the AAA(RU) level respectively. In July 2020, the international rating agency S&P Global Ratings affirmed the long-term issuer credit rating of the Bank at "BB+" level, the outlook is "Stable".

High level of investment reliability of the Bank proved by rating agencies and financial market participants contributes to funding costs reduction allowing to design most attractive financial offers for its customers.

Customer focus is a core value of the Bank and its professional, dynamic and cohesive team, striving to anticipate and meet clients' needs.

[www.rn-bank.ru](http://www.rn-bank.ru)

## SIEMENS ENERGY

### Siemens Gas and Power LLC

Siemens Gas and Power LLC is a subsidiary company of Siemens Energy, a global leader in energy infrastructure. Siemens Gas and Power LLC comprises broad competencies across the entire energy value chain and offers a uniquely comprehensive portfolio for utilities, independent power producers, transmission system operators, the oil and gas industry and other energy intensive industries. Products, solutions, systems and services address the extraction, processing and the transport of oil and gas

as well as power and heat generation in central and distributed thermal power plants, power transmission and grid stability, as well as energy transition technologies including storage.

In Russia, Siemens Energy also has two production and technology hubs – Siemens Gas Turbine Technologies and Siemens Transformers. Including factories the company employs over 800 people.

[www.siemens.ru/energy](http://www.siemens.ru/energy); [www.siemens-energy.com](http://www.siemens-energy.com)





### TechnipFMC

TechnipFMC is a global leader in subsea, onshore/offshore and surface projects.

We are uniquely positioned to deliver greater efficiency across project lifecycles from concept to project delivery and beyond.

Through innovative technologies and improved efficiencies, our offering unlocks new possibilities for our clients in developing their oil and gas resources.

We have been carrying out projects in the Russian Federation for over fifty years through our Moscow and St. Petersburg offices.

We combine the engineering and project management expertise to international standards with knowledge of Russian standards and permitting.

[www.technipfmc.com](http://www.technipfmc.com)

## VANDERLANDE

### Vanderlande

Vanderlande is the global market leader in baggage handling systems for airports, and sorting systems for parcel and postal services. The company is also a leading supplier of warehouse automation solutions.

Vanderlande's baggage handling systems move 4 billion pieces of luggage around the world per year. Its systems are active in 600 airports including 12 of the world's top 20. More than 48 million parcels are sorted by its systems every day. These have been installed for a variety of cus-

tomers including the four largest parcel and postal companies in the world. In addition, many of the largest global e-commerce players and distribution firms have confidence in Vanderlande's efficient and reliable solutions.

Established in 1949, Vanderlande has more than 6500 dedicated employees. With a consistently increasing turnover of 1,6 billion euros, it has established a global reputation over the past seven decades as a highly reliable partner for value-added logistic process automation.

[www.vanderlande.com/ru](http://www.vanderlande.com/ru)



### VoxSP

VoxSP is a global Point of Purchase [PoP] company, made up of a diverse, creative and values inspired team of industry experts. As a strategic partner to some of the world's best and most sustainable brands, VoxSP engineers and supplies display solutions that create A+ customer experience with proprietary digital technology that reduces complexity for sales teams to drive top quartile customer growth.

VoxSP is proud to partner world-class B2B/B2C brands including Stanley Black & Decker, Anheuser-Busch InBev (AB InBev), Tarkett and PepsiCo as their preferred, first-tier providers of signage, display and merchandising equipment and solutions. Our work across new product introduction, disruptive innova-

tion launches, the consolidation of multi-national in-store marketing and complex retail/brand omnichannel experiences, has helped build over 25 years of valuable industry insight.

VoxSP is a dynamic and agile founder-led company, that was created around an industry leading value creation model, that not only serves to delight and excite our clients customers, but enables VoxSP to help save millions of dollars for their clients through complexity reduction and supply chain excellence. VoxSP is committed to being the most trusted strategic partner in Point of Purchase [PoP] efficiency, supply transformation and A+ customer experience for the world's best brands.

Our global head office is based in the UK and, with operations already well established for Europe (The Netherlands), North America (USA), CIS (Russia), Asia (China) and shortly Turkey. Our new Russian operation allows us to expand our regional customer support and seek new manufacturing partners within Russia.

[www.voxsp.com](http://www.voxsp.com)

# Новые компании АЕБ



## Bühler AG Moscow Representative office

Ежедневно миллиарды людей сталкиваются с технологиями компании Бюлер, обеспечивающими их основные потребности в продуктах питания и мобильности. Ежедневно два миллиарда людей употребляют пищевые продукты, произведённые на оборудовании Бюлер, а один миллиард людей передвигаются на транспорте, состоящим из комплектующих, которые произведены на нашем оборудовании.

Мы разрабатываем инновации для улучшения мира с упором на устойчивость, здоровье, безопасность и энергосбережение.

Мы вносим значительный вклад в обеспечение населения планеты безопасными продуктами питания, являясь лидером в мировом производстве и переработке пшеницы, кукурузы, овса, ржи, риса, макаронных изделий, хлопьев и бобовых.

От оборудования для обжарки какао-бобов до машин для приготовления теста, печей для выпечки вафель и глазировочных машин, придающих изделиям шоколадный вкус, мы предлагаем уникальные решения по превращению сырья в изысканные конфеты и аппетитные сладости. Мы предлагаем решения для литья под давлением, мокрого измельчения и нанесения вакуумных покрытий для массового производства, включая автомобильную промышленность, точную оптику, краски, электронику, типографскую краску и офтальмологию.

## Bühler Service, LLC

Мы оказываем техническую поддержку клиентам Бюлер на территории Российской Федерации, поставляем отдельные машины, запасные части, осуществляем техническое обслуживание и ремонт оборудования. Развитое локальное присутствие позволяет быстро реагировать на любой запрос и гарантирует доставку в короткий срок.

[www.buhlergroup.com](http://www.buhlergroup.com); [www.buhlerservice.ru](http://www.buhlerservice.ru)



## DEME

DEME является мировым лидером в узкоспециализированных областях дноуглубительных работ, решений для морского энергетического рынка, инфра-морских и экологических работ. Обладая более чем 140-летним опытом и 5200 высококвалифицированными специалистами, мы привносим индивидуальные решения, инновации и новые технологии в проекты наших клиентов, гарантируя, что они выполняются безопасно, эффективно и экономически эффективно.

Видение DEME заключается в том, чтобы работать над устойчивым будущим, предлагая решения глобальных

проблем: повышение уровня моря, рост населения, сокращение выбросов CO<sub>2</sub>, загрязненные реки, моря и почвы, а также дефицит природных ресурсов.

В то время как наши корни находятся в Бельгии, DEME создала сильное присутствие на всех морях и континентах мира. У нас есть универсальный и современный флот из более чем 100 судов, поддерживаемых широким спектром вспомогательного оборудования. В 2019 году оборот DEME составил 2,62 млрд евро.

В России DEME работает через свои дочерние компании ООО «Мордрага» и ООО «Драгморстрой» в Санкт-Петербурге.

[www.deme-group.com](http://www.deme-group.com)



## EOS Russia

EOS Russia (ЭОС) является частью международного холдинга EOS Group, основным видом деятельности которого является управление дебиторской задолженностью. Будучи дочерней компанией OTTO Group, EOS Group является одним из крупнейших операторов по урегулированию дебиторской задолженности в Европе и Северной Америке.

Сегодня ЭОС предлагает услуги по выкупу и управлению дебиторской задолженностью в секторах B2B и B2C на всех этапах (досудебное взыскание, судебное взыскание, сопровождение исполнительного производства). Помимо финансового сектора, ЭОС работает в таких ключевых секторах, как: FMCG, страхование, оптовая торговля, пищевая промышленность, производство алкоголя, розничная торговля, сельское хозяйство и др.

EOS Group имеет дочерние компании в 26 странах, а также осуществляет взыскание в 180 странах мира через партнерскую сеть.

"For a debt-free world" — это миссия компании, которая отражает наше видение того, что мы делаем.

[www.oooeos.ru](http://www.oooeos.ru)



### Filippo Berio

Уже на протяжении 150 лет оливковое масло «Филиппо Беро» вдохновляет кулинаров по всему миру на новые шедевры. Постоянный многолетний успех является свидетельством страсти и преданности своему делу основателя бренда Филиппо Беро, который в 1867 году решил реализовать свою мечту о производстве восхитительного оливкового масла, достойного его семьи, друзей и, конечно же, его имени. На сегодняшний день знаменитое оливковое масло «Филиппо Беро» производится компанией «Салов», которая остается семейным бизнесом, продолжая традиции

Филиппо Беро на протяжении уже более 90 лет и следуя его строгим производственным стандартам.

Каждый этап производства оливкового масла, от тщательного отбора ингредиентов до особого купажирования и последующей упаковки, контролируется опытными специалистами в производстве оливкового масла и дегустаторами.

Уникальный вкус, широкое применение и благотворное действие на организм человека обеспечили оливковому маслу «Филиппо Беро» долговечную популярность и признание ведущим брендом в Великобритании, США и России, успешно расширяющим свои позиции на многих рынках, таких как Германия, Бразилия и Китай.

На сегодняшний день группа «Салов» успешно работает во всём мире и является одним из крупнейших итальянских пищевых экспортеров.

[www.filippoerio.ru](http://www.filippoerio.ru)



### In2Matrix

Ин2Матрикс — это международный страховой брокер, предоставляющий консультационные и брокерские услуги в сфере корпоративного страхования международным и российским компаниям.

Работая на международном рынке более 20 лет, мы имеем уникальную экспертизу в области корпоративных программ страхования жизни и здоровья сотрудников и имущества и ответственности предприятий.

Страховой брокер Ин2Матрикс предлагает клиентам индивидуальные и инновационные решения по всем направлениям корпоративного страхования через свои представительства в России и странах СНГ, а также разветвленную брокерскую сеть Brokerslink, представленную в более чем 100 странах мира.

Клиенты по всему миру полагаются на наше экспертное мнение в сфере страхования, корпоративных льгот и управления рисками предприятий, используя преимущества работы с международным брокером: глобальные

и локальные возможности при обеспечении страхового покрытия; оценка сильных/слабых сторон страховых компаний в регионе присутствия клиента; знание отраслевой специфики предприятия.

Наши клиенты и партнеры — это средние и крупные международные и российские компании, риски которых мы размещаем в ведущих страховых компаниях на российском и международном рынке.

Почему мы?

- Команда профессионалов с большим опытом в области корпоративного страхования в России и за рубежом.
- Индивидуальный подход при выборе страхового покрытия и оптимизация расходов на страхование.
- Комплексный подход к потребностям клиента в обеспечении страховой защиты.
- Разработка и имплементация эксклюзивных планов страхования.
- Сопровождение клиента на всех этапах договора страхования (от проведения тендера до администрирования договора).
- Действуем в интересах клиента и оказываем помощь в урегулировании убытков и разрешении спорных ситуаций.

[www.in2matrix.ru](http://www.in2matrix.ru)



### Metalock

На протяжении более 60-ти лет группа компаний «Металок Инжиниринг» занимается мобильным ремонтом систем, устройств и оборудования на производстве у заказчиков, которые экономически не выгодно или невозможно менять или вывозить с производства на ремонт. «Металок» имеет мобильные бригады со всем необходимым оборудованием, чтобы на месте производить ремонт и механическую обработку, в том числе фрезерные, расточные, обточные, шлифовальные, сверлильные, сварочные работы, метод холодной сварки и т. д.

Наши преимущества и возможности:

- шлифовальные и фрезерные работы плоских поверхностей длиной до 9000 мм и до Ø30000 мм;

- сверлильные и резьбонарезные работы любых размеров;
  - расточка до Ø13000 мм;
  - проточка и шлифование до Ø1600 мм и более;
  - сварочные работы, в том числе методом холодной сварки, что очень актуально для чугунных изделий (трещины, пробоины любых размеров и сложности);
  - максимально короткие сроки выполнения работ;
  - круглосуточное техническое обслуживание при возникновении аварийных ситуаций;
  - очень большой опыт в реализации проектов по всему миру для металлургии, машиностроения, энергетики, горной и цементной промышленности, нефтехимии и ЦБП.
- «Металок» может также выполнять комплексные инженеринговые задачи по ремонту, восстановлению и модернизации оборудования, используя обширную сеть партнёров как в России, так и за рубежом.

[www.metallockengineering.com](http://www.metallockengineering.com)



### MLP Lyubertsy

МЛП Люберцы (под управлением РС Проперти) — один из крупнейших промышленных и складских комплексов Подмосквья. Будучи расположенным в г. Люберцы, всего в 5 км от МКАД, он предлагает в аренду 200,000 квадратных метров качественной промышленной, складской и офисной недвижимости на территории более 32 гектаров.

Хорошо развитая инфраструктура и близкое расположение к Москве делает данный комплекс привлекательным для представителей разных сфер бизнеса. Расположенный на месте бывшего советского завода им. Ухтом-

ского, МЛП Люберцы сегодня предлагает уникальную возможность подключения больших электрических мощностей, цеха с высотой потолков до 15 метров с кран-балками и возможной нагрузкой на полы до 10 тонн на квадратный метр. Круглосуточная охрана обеспечивает безопасность оборудования и товаров арендаторов. Профессиональная команда управляющей компании готова адаптировать существующие площади под индивидуальные потребности вашего бизнеса. Расположение в самом центре города Люберцы в 10 минутах езды на общественном транспорте от станции метро «Лермонтовский проспект» делает данный комплекс удобным для привлечения квалифицированного персонала по справедливой стоимости.

[www.mlpark.com](http://www.mlpark.com)

## RN Bank

### RN Bank

РН Банк — Банк Альянса Renault-Nissan-Mitsubishi.

Почти вековая история Банковской Группы Рено берёт свое начало в 1924 году во Франции. Сейчас Группа представлена в 36 странах мира, а на российском рынке оказывает поддержку клиентам, выбирающим продукцию брендов Альянса, с 2006 года.

Приоритетными направлениями деятельности Банка являются: кредитование физических лиц на приобретение автомобилей брендов Альянса, финансирование дилеров брендов Альянса, а также оказание клиентам сопутствующих финансовых услуг.

По состоянию на конец 2019 года Банк занимает 58 место по размеру активов среди российских банков по версии Интерфакс, показав прирост в 19% и поднявшись на 4 позиции за 12 месяцев. 21 февраля 2020 года Аналитиче-

ское Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) подтвердило кредитный рейтинг Банка по национальной шкале на уровне AAA(RU), прогноз «Стабильный». Рейтинги биржевых облигационных выпусков Банка также подтверждены на уровне AAA(RU). В июле 2020 года международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings подтвердило Банку долгосрочный кредитный рейтинг эмитента на уровне BB+, прогноз «Стабильный».

Высокий показатель инвестиционной надёжности по оценке рейтинговых агентств и профессиональных участников финансового рынка позволяет снизить стоимость заёмных средств для Банка и способствует формированию наиболее привлекательных финансовых предложений для своих клиентов.

Фокус на клиентах является фундаментальной ценностью Банка и его профессиональной, динамичной и сплочённой команды, стремящейся предвосхищать и удовлетворять их потребности.

[www.rn-bank.ru](http://www.rn-bank.ru)

## SIEMENS ENERGY

### Siemens Gas and Power LLC

ООО «Сименс Нефтегаз и Энергетика» — локальная компания «Сименс Энергетика» в России, мирового лидера в энергетической инфраструктуре.

«Сименс Нефтегаз и Энергетика» обладает обширными компетенциями по всей цепочке создания добавленной стоимости в энергетике и предлагает уникальный по своей комплексности портфель для производителей электроэнергии, операторов магистральных сетей, нефтегазовой промышленности и других энергоёмких отраслей.

Продукты, решения, системы и технологии компании предназначены для добычи, переработки и транспортировки нефти и газа, производства энергии и тепла на центральных и распределенных ТЭС, передачи энергии и обеспечения стабильности сети. Также сюда относятся технологии для передачи энергии, включая хранение.

В России компания «Сименс Энергетика» также располагает производственными технологическими комплексами «Сименс Технологии Газовых Турбин» и «Сименс Трансформаторы». Штат сотрудников, включая предприятия, составляет свыше 800 человек.

[www.siemens.ru/energy](http://www.siemens.ru/energy); [www.siemens-energy.com](http://www.siemens-energy.com)



### TechnipFMC

TechnipFMC является одним из мировых лидеров по проектам подводных, береговых и морских объектов и устьевого наземного оборудования скважин.

Применяя наши фирменные технологии и системы производства, объединённые базы знаний и комплексных решений, мы трансформируем экономические параметры проектов наших заказчиков.

Уникальное место в отрасли позволяет нам более эффективно работать на протяжении всего жизненного

цикла проекта, от концептуальной проработки до реализации проекта и на последующих этапах. За счёт инновационных технологий и повышенной эффективности мы предлагаем расширить возможности наших заказчиков в освоении их нефтегазовых месторождений.

Наши офисы в Москве и Петербурге осуществляют проекты в Российской Федерации на протяжении более чем пятидесяти лет.

Мы совмещаем опыт проектирования и управления проектами с международными стандартами со знанием российских стандартов и разрешений.

[www.technipfmc.com](http://www.technipfmc.com)

## VANDERLANDE

### Vanderlande

Vanderlande является мировым лидером на рынке систем обработки багажа для аэропортов и систем сортировки для компаний в области почтовых и посылочных услуг. Компания также является ведущим поставщиком решений для автоматизации складов.

Системы обработки багажа Vanderlande обрабатывают более 4 млрд единиц багажа по всему миру в год. Наши системы активно работают в 600 аэропортах, включая 12 из топ-20. Более 48 миллионов посылок сортируются нашими системами каждый день. Они были установлены для различных клиентов, в том числе для четырех

крупнейших почтовых и посылочных компаний в мире. Кроме того, многие глобальные игроки e-commerce и распределительные центры уверены в эффективных и надёжных решениях Vanderlande.

Компания была основана в 1949 году, и в ней работают 6500 приверженных сотрудников. Оборот компании постоянно растёт и составляет 1,6 млрд евро. Vanderlande создала глобальную репутацию в качестве высоконадёжного партнера в области автоматизированных решений с дополнительными услугами на протяжении последних семи десятилетий.

[www.vanderlande.com/ru](http://www.vanderlande.com/ru)



### VoxSP

VoxSP — это глобальная компания, сплочённая творческая команда экспертов, создающих уникальные решения в проектировании, производстве и поставке торгового оборудования в местах продаж (Point of Purchase). Являясь стратегическим партнером лидирующих мировых брендов и активно внедряя цифровую трансформацию на всех этапах работы, VoxSP открывает возможности нового опыта для покупателей, стимулирует рост их лояльности бренду, делает простым работу отделов продаж и маркетинга своих клиентов.

VoxSP гордится тем, что является партнером брендов мирового класса B2B/B2C, таких, как Stanley Black & Decker, Anheuser-Busch InBev (AB InBev), Tarkett и PepsiCo, выбравших нас в качестве поставщика первого уровня. Уникальность нашего подхода к внедрению инновационных продуктов, консолидации глобального маркетинга в местах продаж доказана 25-летним опытом в решении

сложнейших задач представленности брендов в различных каналах дистрибуции.

VoxSP отличает динамичность и гибкость в подходах к работе с клиентами. Это компания, возглавляемая основателем, создала ведущую в отрасли модель создания стоимости, которая не только отвечает стремлениям наших клиентов, но и позволяет сэкономить миллионы долларов за счет упрощения процессов и совершенства системы поставок. VoxSP — надёжный стратегический партнер мировых брендов, изменяющий традиционное представление о цепочке поставок торгового оборудования и создающий основу для нового опыта покупателя в месте продаж.

Головной офис компании находится в Великобритании. Работа с нашими клиентами ведётся подразделениями в Европе (Нидерланды), Северной Америке, странах СНГ (Россия) и Азии (Китай). В настоящее время компания активно расширяет региональную сеть для поддержки клиентов и производителей, в ближайшее время — открытие филиала компании в Турции. Российское подразделение VoxSP оказывает всестороннюю поддержку клиентам компании и ищет новых производственных партнеров в России и странах СНГ.

[www.voxsp.com](http://www.voxsp.com)

**Publication name/Наименование издания:** AEB Business Quarterly

(Ежеквартальное деловое издание Ассоциации европейского бизнеса)

**Published by/Учредитель:** Non-profit making partnership "Association of European Businesses"/

Некоммерческое партнерство "Ассоциации европейского бизнеса"

**Publication volume and number/Номер выпуска:** 03, 2020

**Release date/Дата выхода:** 30 September 2020/30 сентября 2020 г.

**Circulation/Тираж:** 900 copies/900 экз.

**Cost/Цена:** Distributed free of charge/Бесплатно

**Publisher's address/Адрес издателя, редакции:** 16, bld. 3, Krasno proletarskaya str., 127473, Moscow,

Russia/Россия, 127473, г. Москва, ул. Краснопролетарская, д. 16, стр. 3

**Printing House's address/Адрес типографии:** 2 Okskiy s'ezd str., 603022, N.Novgorod, Russia/Россия, 603022, г. Н.Новгород,

ул. Окский съезд, д.2

**0+**

The opinions and comments expressed here are those of the authors and do not necessarily reflect those of the Non-profit making partnership "Association of European Businesses"/Изложенные мнения/комментарии авторов могут не совпадать с мнениями/комментариями Некоммерческого партнерства «Ассоциация европейского бизнеса».

The information in this publication is not exhaustive and does not represent a professional consultation on related matters. While all reasonable care has been taken to prepare it, the AEB accepts no responsibility for any errors it may contain, whether caused by negligence or otherwise, or for any loss, however caused, sustained by any person that relies on it. [The information in this publication should not be used as a substitute for consultation with professional advisers.]/Информация в данном издании не является исчерпывающей и не является профессиональной консультацией по соответствующим вопросам. Несмотря на то, что были предприняты все меры предосторожности при её подготовке, АЕБ не несёт ответственности за наличие возможных ошибок, допущенных по невнимательности или другим причинам, а также за любой вред, понесённый любым лицом, которое будет руководствоваться данной информацией. [Информация в данном издании не должна использоваться в качестве замены консультаций с профессиональными консультантами.]

# AEB SPONSORS 2020

Allianz IC OJSC

Atos

Bank Credit Suisse (Moscow)

BP

Continental Tires RUS

Corteva Agriscience

Dassault Systems

Enel Russia

ENGIE

Eni S.p.A

Equinor Russia AS

EY

GE

HeidelbergCement

ING Wholesale Banking in Russia

John Deere Rus

KPMG

Mercedes-Benz Russia

Merck

Messe Frankfurt Rus

METRO AG

Michelin

OBI Russia

Oriflame

Porsche Russland

Procter & Gamble

PwC

Raiffeisenbank AO

Shell Exploration & Production Services (RF) B.V.

Signify

SMEG

SOGAZ Insurance Group

Total E&P Russie

Unipro PJSC



THE



ВРЕМЯ МЕНЯЕТ ЛИДЕРА.  
ЛИДЕР МЕНЯЕТ ВСЁ.  
НОВЫЙ BMW 5 СЕРИИ.