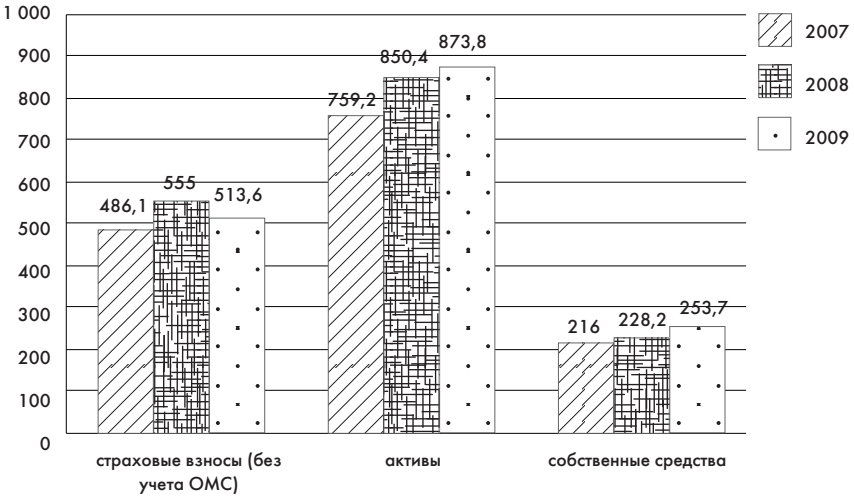
Драйверы роста и угрозы развитию страхового рынка

В начале ноября «Эксперт РА» провел очередной форум топ-менеджеров «Будущее страхового рынка». Предлагаем вниманию читателей материалы по докладу, сделанному на форуме заместителем генерального директора «Эксперта РА» Павлом Самиевым.

Если рассматривать состояние на страховом рынке России в целом, то, прежде всего, необходимо отметить, что несмотря на падение страховых взносов из-за кризиса, активы и собственные средства страховых компаний за последний год выросли (см диаграмму 1).

Диаграмма 1. Состояние страхового рынка

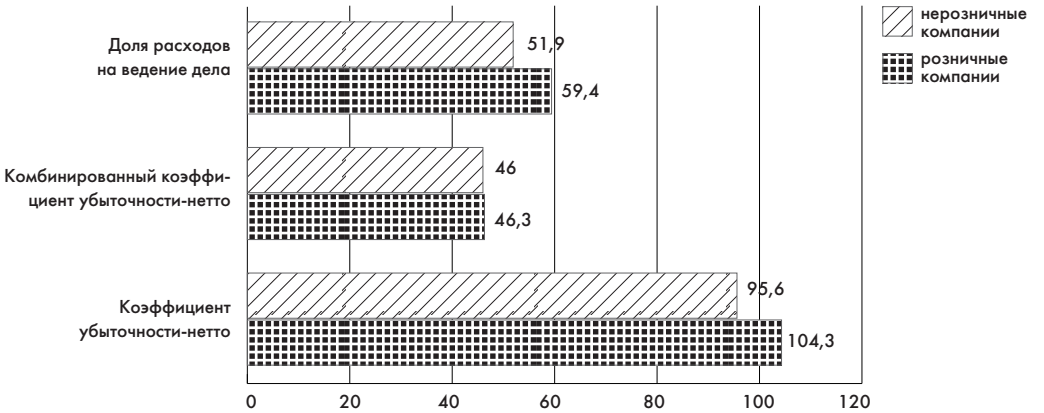


Источник: «Эксперт РА»

Убедительную статистику дает сравнение основных показателей бизнеса розничных и корпоративных страховщиков за первое полугодие 2010 года (см диаграмму 2). Так, по коэффициен-

ту убыточности-нетто и по комбинированному коэффициенту убыточности розничные компании показывают худшие результаты, чем компании, основной портфель которых составляют корпоративные договоры. Обращает на себя внимание и показатель расходов на ведение дела. И в розничных, и в корпоративных компаниях он достаточно высок. Сочетание высокой убыточности и РВД, составляющих почти 50%, ставит серьезные вопросы эффективности страхового бизнеса в целом.

Диаграмма 2. Основные показатели бизнеса розничных и корпоративных страховщиков



По данным за первое полуодие 2010 года

Источник: «Эксперт РА»

Еще один тренд посткризисного рынка – рост консолидации. Как показывает статистика, компании топ-5 держат от 40 до 60% рынка как по отдельным видам страхования, так и по рынку в целом. При этом процент консолидации увеличился более чем на 5% по сравнению с прошлым годом. Если рассмотреть топ-20 компаний, то их доля составляет по отдельным видам уже 80% и консолидации по сравнению с прошлым годом увеличилась на 3,8% в целом по рынку без учета сборов по ОМС.

Повышение социальных обязательств государства в период высоких цен на нефть, финансовый кризис и бюджетный дефицит, крупные техногенные и природные катастрофы привели к тому, что впервые за всю современную историю страхового рынка

в России Президент обратил на него внимание и сказал, что от него требуется и чего ему не хватает.

Анализ плотности страхования на душу населения показывает, что хотя Россия хотя и обгоняет страны БРИК (Россия – 281 доллар, Индия – 54 доллара, Китай – 212 доллар, Бразилия – 252 доллара[1]), но значительно отстает от европейских стран, где этот показатель выражается четырехзначными цифрами, США (3710 долларов) и Японии (3979 долларов). Чтобы у российского страхового рынка появился шанс достигнуть уровня развития западных страховых рынков, к 2013 году надо увеличить рост взносов в 2,2 раза до 1,2 трлн рублей.

Однако ряд пробелов в законодательстве допускает следующие угрозы, которые могут помешать столь благоприятному развитию событий:

- необязательность для страховщика выполнения условий страхования (необоснованные отказы)
- нерентабельные тарифы
- отсутствие на рынке стандартных правила страхования
- возможность появления страховых пирамид, паразитирующих на новых обязательных и добровольных видах страхования
- возвращение схем.

Что же страховой рынок может противопоставить этим угрозам, что необходимо модернизировать? Прежде всего, существенная капитализация страховых компаний обеспечит их платежеспособность и, следовательно, надежность. Сейчас среднестатистическая страховая компания может оставлять на собственном удержании риски на сумму около 30-40 млн рублей. Если капитализация страхового рынка не будет увеличена на порядок, российские страховщики превратятся в страховых брокеров.

Увеличение капитала страховщиков возможно за счет:

- Акционеров (финансово сильный и заинтересованный собственник)
- Стратегического инвестора (надежный, эффективный и рентабельный бизнес)
- Фондового рынка (высокий уровень информационной прозрачности, эффективный и рентабельный бизнес).

Если говорить о надежности страховщиков, то существующая система требований к ним не выполняет свои основные функции:

---

1 с учетом ОМС и зарубежных аналогов

- поддержание достаточного уровня надежности отрасли
- выявление ухудшения финансового состояния СК.

Кроме того, как показывает изучение рынка, надежность не являлась целевым ориентиром для руководства страховых компаний. Активное развитие страхового рынка, стремительный рост взносов может сопровождаться снижением надежности страховщиков. Чтобы избежать подобного сценария, можно порекомендовать:

– контроль инвестиций на неотчетные даты
– введение актуарного аудита
– стимулировании риск-менеджмента (с учетом опыта ЦБ)
– использование рейтингов надежности при выборе страховщика.

Постоянная работа по повышению эффективности бизнес-

Таблица 1. РВД у российских и европейских страховщиков

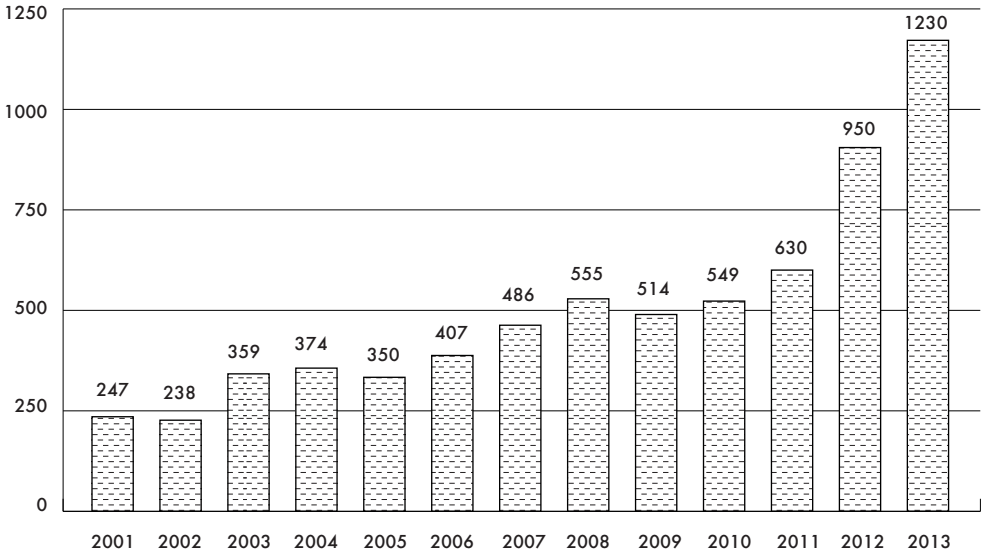
Страна	Доля РВД в среднем по рынку (2003 год), %
Россия (2009 год)	43,0
Великобритания	30,3
Германия	20,0
Франция	18,9
Италия	18,3
Испания	17,6

Источник: Ffsa, Abi, Ania, Icea, BaFin, «Эксперт РА»

процессов обеспечит рентабельность деятельности. Сейчас доля РВД российских страховщиков более, чем в 2 раза превышает аналогичные показатели для европейских компаний. Кроме того, для того чтобы обеспечить масштабный рост рынка, страховщики должны работать над своей инфраструктурой, транспарентностью и ответственностью. Сейчас во многих страховых компаниях нет даже своего актуарного отдела, страхов-

щики испытывают нехватку офисов продаж и отделений, занимающихся урегулированием убытков. Таким образом, рост бизнеса в условиях старой инфраструктуры повысит операционные риски и снизит эффективность деятельности. Кроме того, рост

Диаграмма 3. Оптимистичный прогноз развития российского страхового рынка



Источник: «Эксперт РА»

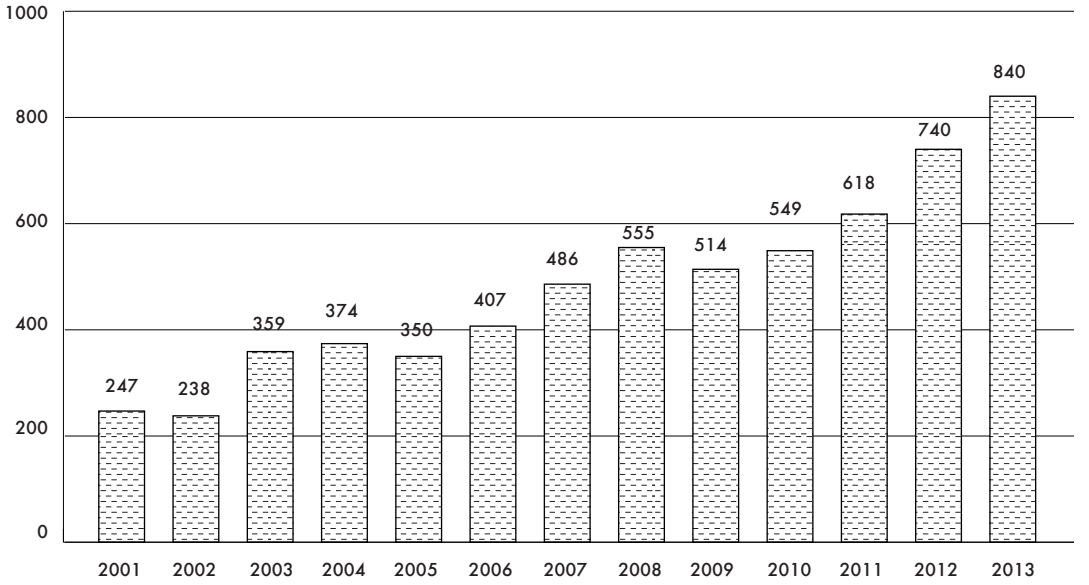
проникновения страхования в экономику потребует от страховых компаний гораздо большей информационной прозрачности. В текущий исторический период порядка 10% российских страховых компаний публикуют отчетность (по РСБУ) на своих официальных сайтах. Отчетность по МСФО готовят десятки, публикуют – единицы. Таким образом, рынок неизбежно потребует от страховщиков подготовки к введению обязательного МСФО и построение бизнеса с учетом влияния публикации информации по финансовым показателям и жалобам в ФССН.
Все эти мероприятия могут продвинуть страхование в России по всем фронтам. В качестве точек роста и основных драйверов рынка можно выделить:

- Страхование ответственности ОПО
- Сельскохозяйственное страхование с господдержкой

- Противопожарное страхование
- Страхование ответственности перевозчиков
- Страхование ответственности медицинских организаций
- Унификация оценки ущерба жизни и здоровью граждан (в том числе в ОСАГО)
- Стимулирование развития страховой розницы
- Стимулирование страхования госимущества
- Стимулирование развития страхования жизни.

Если страховому сообществу удастся ответить на все вызовы рынка и в дополнение к этому изменения законодательства простимулируют внедрение обязательных видов, то оптимистический прогноз до 2013 может выглядеть, как показано на диаграмме 3.
Если заглянуть в будущее страхового рынка без учета новых законопроектов, то пессимистическое развитие можно прогнозировать, как показано на диаграмме 4.

Диаграмма 4. Пессимистичный прогноз развития российского страхового рынка



Источник: «Эксперт РА»

Таким образом, введение новых обязательных видов страхования повысит социальную роль страховщиков, что потребует от них гораздо большей ответственности. А введение принципа наивысшей добросовестности, повышение персональной ответственность руководителей страховых компаний на законодательном уровне должно стать повседневностью страхового рынка.

Слияния и поглощения в страховании

По данным информационного агентства AK&M, в середине сентября 2010 года совет директоров ОАО «Аэрофлот» одобрил предложение правления о прекращении участия компании в 100%-ном дочернем предприятии ОАО «Страховая компания «Москва» и продаже 100% его акций ОАО «АльфаСтрахование». Компания была продана как непрофильная. О намерении ее продать «Аэрофлот» сообщил еще в конце августа. Ранее предполагалось, что купить «дочку» авиакомпании планирует Страховое общество газовой промышленности (СОГАЗ), но позднее представители СОГАЗа опровергли факт переговоров с «Аэрофлотом».

Стоимость сделки не раскрывается. Общий объем собранных страховых премий «Москвы» в 2009 году, по данным компании, составил с учетом входящего перестрахования 739,7 млн. руб.,выплаты составили 431 млн. руб., прибыль—27,4 млн. руб. против убытка 30 млн. руб. в 2008 году. Премия в первом полугодии 2010 года составила 62,3 млн. руб., выплаты—147,2 млн. руб. Исходя из страховой премии в 2009 году, компания оценена для статистики бюллетеня с мультипликатором 1 в $24,3 млн. Благодаря покупке, «АльфаСтрахование» рассчитывает добавить в свой портфель страхование рисков «Аэрофлота». В начале 2010 года компания уже купила страховую группу «АВИКОС-АФЕС», чьей основной специализацией также являлось страхование авиационных рисков.

Редакция благодарит инфрмационное агентство AK&M за возможность публикации материалов ежемесячного бюллетеня «Рынок слияний и поглощений»