



Be sure!

Сегодня организационная архитектура страховых компаний вынужденно подстраивается под изменяющиеся внешние условия. Учитывая значение и перспективы развития страхового рынка (на сегодня в России потенциал на услуги страхования используется только на 5%, в то время как на Западе он близок к 100%), нельзя не признать, что эти процессы требуют пристального внимания. Тем, кто не хочет отстать, придется как можно скорее принять новые условия функционирования.

Буря или натиск?

С момента введения в действие 1 июля 2003 года закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО) в России началось бурное развитие рынка страхования. За полгода существования «автогражданки» страховщики собрали с авто владельцев 31,4 млрд рублей. В 2004 году ожидается увеличение доли ОСАГО во взносах по автострахованию до 40–50%. Однако общее состояние рынка скорее неудовлетворительное, так как рост осуществляется не за счет каких-то новых программ, разработанных страховщиками, и не благодаря стремлению населения застраховаться — людей к этому принудил закон. Он свидетельствует о высоких лоббистских возможностях страхового сообщества, тем более что остальные виды страхования за прошедший период развивались сравнительно медленно.

Говоря об общих показателях состояния рынка страховых услуг, следует отметить, что объем ответственности страховых компаний на конец 2003 года оценивается в 29 трлн рублей. К 1 января 2004 года было заключено более 44 млн договоров, из них 42 млн договоров — с частными лицами.

Закон

В настоящее время рынок страхования переживает период «неустойчивости», этап «технологического» развития, претерпевая при этом структурные изменения, связанные с появлением новых регулирующих факторов. Вступление в силу 17 января 2004 года новой редакции закона «Об организации страхового дела в РФ» усугубило и без того суровую страховую реальность. Большинство страховых компаний оказались не готовы к переходу на новый режим функционирования, поскольку ранее планировалось поэтапное введение изменений вплоть до 2007 года. Эта ситуация порождает некоторую неопределенность и нервозность на рынке.

В то же время следует отметить, что в новой редакции закона устранено множество недостатков старой редакции. Кроме того, она позволяет привести российское страховое законодательство в соответствие с международным страховым правом, что является одним из условий вступления нашей страны в ВТО. Теперь закон о страховом деле четко делит отраслевой рынок на виды, что обеспечит ему необходимую прозрачность (из 60–80 видов страховых услуг, которые до сих пор представлялись в России, сохранено только 23) и поднадзорность (нередки случаи, когда страховые компании «раздувают» капиталы за счет несуществующих денег).

Конкуренты

Закон предусматривает увеличение квоты для иностранных страховщиков в совокупном капитале российских компаний до 25% и разрешает им заниматься страхованием жизни, а в перспективе — и обязательными видами страхования. Это, вероятнее всего, спровоцирует вытеснение их российских коллег из данного сегмента рынка, так как население с большим доверием относится к западным товарным знакам. Массовая экспансия иностранных страховых компаний, располагающих колоссальными запасами, может потеснить и российский банковский сектор, взяв на себя значительную часть функций по инвестированию.

Тем не менее маловероятно, что зарубежные компании создадут конкуренцию на российском рынке, по крайней мере, в ближайшие пять-шесть лет. Это связано, прежде всего, с недостаточной развитостью российского рынка, несовершенством российского страхового законодательства, отсутствием в России четкой программы развития страхования и т. д.

Капитал

Что касается увеличения размеров уставного капитала (для компаний, специализирующихся на имущественном страховании, — до 30 млн рублей; для компаний, занимающихся страхованием жизни, — до 60 млн рублей; для перестраховочных обществ — до 120 млн рублей), то оно приведет к тому, что через два-три года количество субъектов отраслевого рынка уменьшится минимум наполовину; выживут лишь сильней-

шие. Небольшим компаниям придется наращивать капитал, объединяться либо переквалифицироваться в независимые агентства и брокерские компании, оказывающие посреднические услуги в области страхования. Потребителю страховых услуг это выгодно, так как в результате повысится устойчивость страховых компаний, напрямую зависящая от размеров их капитализации.

Запрет

Потрясением для страховщиков явился запрет компаниям, имеющим лицензии на страхование жизни, осуществлять перестрахование имущественных рисков, которое для многих является одним из приоритетных направлений работы. При этом существует опасность, что запретительные меры негативно скажутся на рынке перестрахования. Клиенты и партнеры страховой компании должны быть уверены в надежности страховой защиты, а одним из инструментов обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций является перестрахование крупных имущественных рисков. Удивление вызывает тот факт, что в новой редакции закона не учтена необходимость подготовительного или переходного периода для введения этой нормы. Не случайно банковский комитет Госдумы 11 февраля 2004 года рекомендовал принять поправку к Закону «Об организации страхового дела в РФ», которая предоставляет страховщикам отсрочку в один год для того, чтобы определиться, каким видом страхования они будут заниматься. В настоящее время страховщики оказались перед выбором:

- Прекратить операции по страхованию жизни и вернуть Минфину РФ лицензии.
- Отказаться от принятия в перестрахование имущественных рисков и сузить возможности своего бизнеса. По этому пути наверняка последуют немногие, так как ры-

нок страхования жизни в России пока развит слабо. Тем не менее число потенциальных клиентов, по прогнозам, может составить несколько миллионов человек. Часть перспективного рынка, который оценивается в несколько миллиардов долларов, никому терять не захочется.

● «Отпочковать» специализированных «дочек» для осуществления операций перестрахования. Этот путь является более затратным и, скорее всего, мелким страховым компаниям его не осилить. У большинства универсальных компаний, которые хотят заниматься страхованием жизни, не возникнет неразрешимых проблем, так как они уже располагают соответствующими структурами, имеющими лицензии. Прочим компаниям, заинтересованным в данном виде страхования, необходимо срочно создавать или покупать такие структуры.

Рынок страхования переживает период «нестабильности», «технологического» развития.

Проблемы

В отношении рынка перестрахования возникает резонный вопрос: если прямой страховщик принимает риски в перестрахование и работает, по сути, брокером, удерживая у себя 1–2% риска, а остальную часть передавая западным профессиональным перестраховщикам, является ли это перестрахованием? Ответ очевиден: нет, его деятельность представляет собой посредническую услугу в чистом виде, а большую часть ответственности берет на себя иностранная компания. В результате неизбежно сокращение емкости перестраховочного рынка России и отток части капиталов к иностранным перестраховщикам, так как на сегодняшний день лишь около 40 компаний обладают лицензиями на перестрахование. Большинство крупных страховщиков не имеет права заниматься этим видом страхования.

Пока до конца не решен ряд проблем: создание надежного механизма государственного контроля за деятельностью профессиональных участников страхового рынка и исполнением страховщиками принятых обязательств по договорам страхования, а также оценки их надежности и финансовой устойчивости; защита прав и интересов государства и упорядочение введения и реализации обязательных видов страхования.



Кто-то ушел, кто-то остался...

Как и в 2003 году, лидерами страхового рынка являются «Росси́йское страховое народное общество» («РОСНО»), «РЕСО-Гарантия».

«РОСНО» находится на первом месте в нашем рейтинге уже третий год подряд, что объясняется устойчивым ростом объемов страховых операций (сбор страховых премий в 2003 году составил более 5 млрд руб., что выше, чем в прошлом году; таким образом, произошло усиление узла «Ресурсы»), качественной перестраховочной защитой принимаемых рисков (узел «Сети») и динамичным ростом величины собственных средств компании, что позволяет ей повышать свою финансовую устойчивость и создавать базу для дальнейшего расширения деятельности (узел «Финансы»). В связи с принятием новых законов, касающихся ОСАГО и организации страхового дела в России, «РОСНО» вышло на рынок элитных автомобилей, предложив услугу «дострахования» гражданской ответственности именно для владельцев дорогих иномарок; кроме того, компания планирует создать дочернюю структуру по страхованию жизни, уставной капитал которой составит несколько миллионов долларов (узел «Бизнес-среда»). К 2006 году «РОСНО» планирует довести свой годовой оборот до 1 млрд долл. (усиление узла «Целеполагание»), для чего была перестроена система управления филиалами компании.

Что касается второго лидера, то «РЕСО-Гарантия» активно увеличивает свое присутствие на зарубежных страховых рынках (узел «Бизнес-среда»): компания купила блокпакет акций белорусской страховой компании «Бролли», 100% акций литовской Snogo Garantas, 60% акций украинской «Украинмедстрах», в завершающей стадии находится оформление сделки по приобретению крупного пакета акций одной из страховых компаний Казахстана.

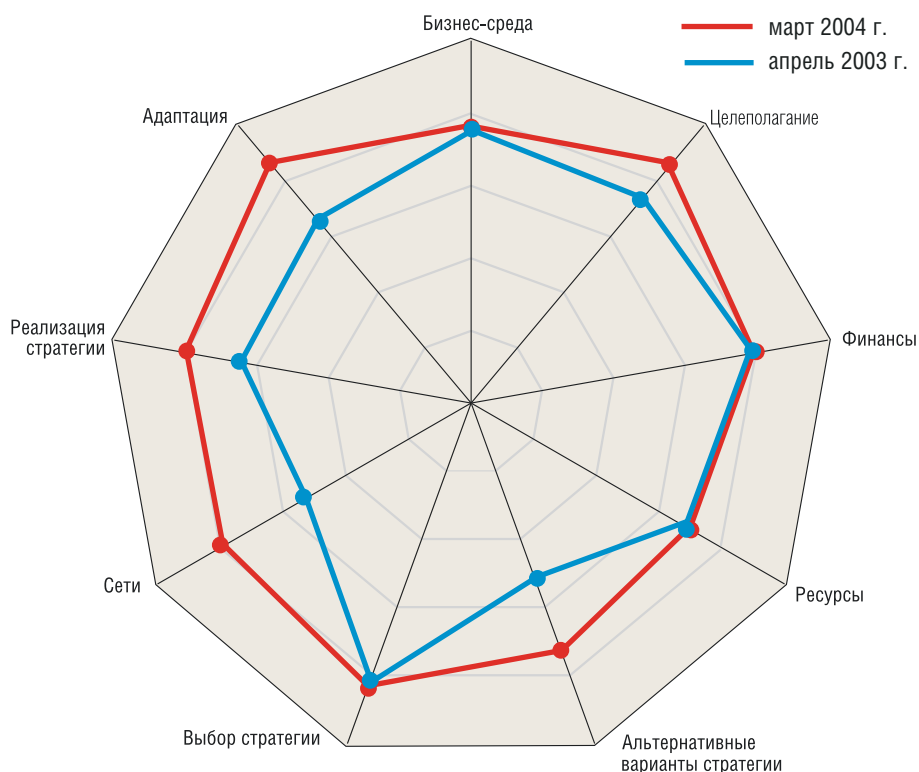
Примером удачной реализации стратегии (усиление одноименного узла) может служить политика «РЕСО-Гарантия» в области ОСАГО: уже за первые полгода действия закона об ОСАГО компания заняла в Москве и Подмосковье, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 28–31% рынка; к настоящему моменту она занимает второе место в данном сегменте в целом по стране. Кроме того, «РЕСО-Гарантия» расширяет сферу деятельности (узел «Альтернативные варианты стратегии») — в прошлом году она зарегистрировала дочернюю компанию, которая будет заниматься лизингом высоколиквидных видов техники и оборудования.

«Росгосстрах» усилил позиции в рейтинге, поднявшись с шестого места на третье. Компания завершила важный этап реструктуризации филиальной сети. К настоящему моменту региональные компании прекратили свое суще-

ствование и присоединились к десяти межрегиональным центрам «Росгосстраха» на правах филиалов (узел «Сети»). Подобное преобразование позволило выстроить жесткую систему управления компанией, улучшить финансирование филиалов, снизить управленческие издержки и более оперативно контролировать филиальную сеть (узел «Реализация стратегии»). Активно осваивая сферу ОСАГО, «Росгосстрах» выиграл несколько региональных конкурсов по данному виду страхования, а также тендер ГУВД Москвы, по которому получил право застраховать в 2004 году 4,5 тыс. транспортных средств московского ГУВД. На сегодняшний момент «Росгосстрах» является лидером рынка ОСАГО, занимая свыше 50% его объема.

Среди компаний, утративших прежнее положение в рейтинге, — «Прогресс-Гарант» (входящий в страховую группу «Прогресс»), который в 2002 году обладал доста-

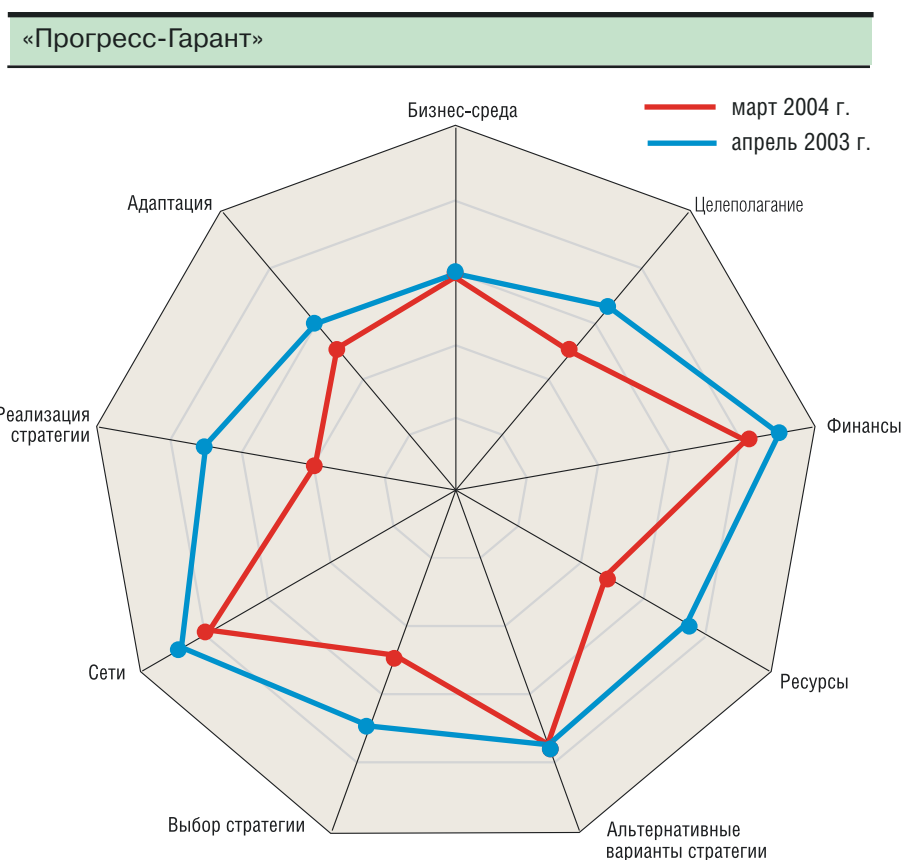
«Росгосстрах»



точно устойчивыми позициями по всем трем блокам энниграммы: целям, возможностям и результатам. Но в 2003 году, несмотря на крупный контракт в 100 млн долл. на страхование совместно с компанией «Цюрих-Русь» имущества «ЮКОСа», у «Прогресс-Гаранта» снизился такой показатель, как целеполагание и сузились перспективы развития.

Оценивая общие изменения в рейтинге, можно сказать, что в целом его динамика положительна — из 50 оцениваемых компаний 30 упрочили позиции, поднявшись на несколько пунктов вверх, как, например, «Энергогарант», переместившийся с девятого места на пятое благодаря динамичному развитию своего бизнеса. Кроме того, в рейтинге появилось несколько новых фигурантов, например, компания «РУКСО», занявшая 43-е место. Соотношение компаний, сохранивших позиции (например, компания «Отечество», которая не смогла расширить свою ресурсную базу и увеличить темпы роста, из-за чего по-прежнему остается на 24 месте с рейтингом СВС), и компаний, утративших их (например, «Городская страховая компания», потерявшая 10 пунктов из-за резкого снижения ресурсной базы и результативности работы), составляет 5 против 15.

Характеризуя общие тенденции, характерные для деятельности страховых компаний, следует отметить следующие моменты. Во-первых, страховщики по-разному решают проблему запрета на осуществление в рамках одной компании операций по страхованию жизни и перестрахованию имущественных рисков. Например, груп-



па «АльфаСтрахование» для ведения операций по страхованию жизни организовала компанию «АльфаСтрахование-Жизнь», «Ингосстрах» — компанию «Жизнь», страховая группа «Уралсиб» планирует создать специализированную сеть компаний по страхованию жизни. «РЕСО-Гарантия» выбрала другой путь и начала выводить операции по перестрахованию имущественных рисков в дочернюю компанию «РЕСО Ре», группа же компаний «Росгосстрах» решила проводить все операции по перестрахованию через ОАО «Росгосстрах», а операции по страхованию жизни — через региональные дочерние организации.

Во-вторых, уставные капиталы 80% страховщиков не соответствуют требованиям нового закона о страховом деле: сейчас у большинства компаний они не превышают 7 млн руб. До 1 июля 2004 года их минимальный размер должен вырасти до 10 млн руб., а к 1 июля 2007 года — до 30 млн руб. В связи с этим страховые компании начали увеличивать размеры своих уставных капиталов: «АФЕС» — до 130 млн руб., группа «Ренессанс Страхование» — до 647,6 млн руб., «РЕСО-Гарантия» — до 3,1 млрд руб., «Русский страховой центр» увеличивает свой капитал в пять раз. Таким образом, на рынке наблюдается тенденция к укрупнению бизнеса, что позитивно влияет на развитие страхового дела в России, повышая стабильность компаний и снижая финансовые риски.

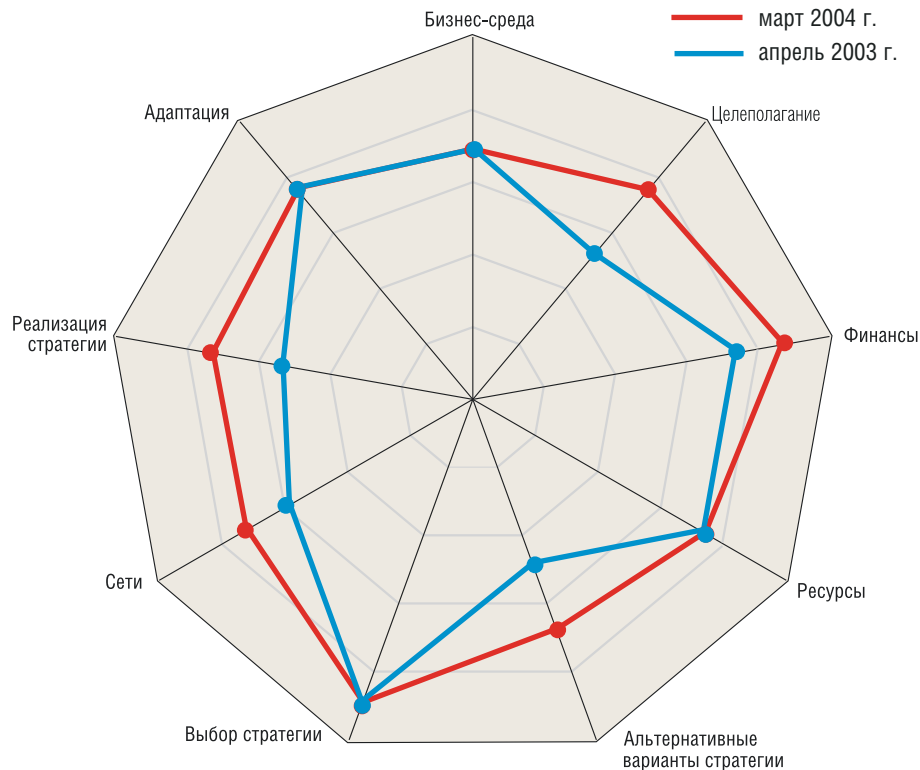
В-третьих, сразу несколько страховых компаний решили расширить

Сегодня на страхование жизни россияне тратят в среднем меньше доллара в год — это приблизительно пятидесятая часть от аналогичных расходов в Польше и Венгрии.

свой бизнес за счет покупки зарубежных активов. Помимо «РЕСО-Гарантии», «Ингосстрах» приобрел акции крупной армянской компании «Эфес» и украинской «Остра-Киев». ИФД «Капитал» покупает украинскую «Нарду», а компания «Гута-Страхование» — украинскую «Ресту». Выход на зарубежные страховые рынки позволит нашим компаниям расширить клиентскую базу и более активно привлекать инвестиционные и финансовые ресурсы.

В последнее время некоторые страховые компании начинают активно использовать новый канал продаж своих услуг — Интернет. Например, страховая группа «Урал-Сиб» в 2003 году благодаря использованию средств интернет-торговли собрала страховую премию в размере 155 тыс. долл., а только за январь 2004 года — 15 тыс. долл. С февраля 2004 года «Ингосстрах» также открывает торговлю через Интернет страховыми полисами для выезжающих за границу.

«Энергогарант»



Компании, нацеленные на достижение конкурентных преимуществ, должны уделять особое внимание стратегическому управлению и планированию, чтобы лучше ориентироваться в постоянно меняющейся бизнес-среде. Для этого необходимо умение адаптироваться и стремление приводить цели в соответствие с собственными возможностями и перспективами.

На сегодняшний день наиболее недооцененным на рынке продуктом страхования является долгосрочное страхование жизни. Сегодня на страхование жизни россияне тратят в среднем меньше доллара в год — это приблизительно пятидесятая часть от аналогичных расходов в Польше и Венгрии. Недостаточно развиты также различные виды страхования ответственности и добровольное медицинское страхование (ДМС). Логично предположить, что развитие этих направлений будет продолжаться и в 2004 году и страховые компании попытаются максимально охватить данный сектор.

Вероятнее всего, в 2004 году продолжится рост сборов премий по имущественным видам страхования и страхованию ответственности: предприятия и организации готовы тратить на это все больше средств, что обусловлено постепенным переходом к цивили-

зованным моделям ведения бизнеса, предполагающим планирование на долгосрочную перспективу. Ожидается увеличение объемов продаж ДМС и страхования от несчастных случаев, которые традиционно входят в социальный пакет предприятий. Несмотря на большие взносы, объемы на рынке ДМС по-прежнему несопоставимы с потенциальным платежеспособным спросом на качественные медицинские услуги, а страхование ответственности развивается медленными темпами из-за несовершенства нынешней судебной и политической системы, не позволяющей взыскивать с виновных реальные суммы.

В связи с участвовавшими случаями совершения терактов будут пользоваться достаточно высоким спросом продукты, покрывающие риски терроризма, а также программы страхования от несчастных случаев на массовых мероприятиях. В частности, СК «Пари», страховавшая посетителей развлекательного комплекса в «Трансвааль-парке», уже выплатила около 200 тыс. рублей пострадавшим и их родственникам.

Физические лица, приобретая ОСАГО, будут присматриваться к имущественным видам страхования. Таковы на сегодняшний день проблемы и перспективы российского рынка страхования.

ЭС



Сквозь букву закона: рейтинг «50 наиболее стратегичных страховых компаний России»

Положение			Компания	Общий уровень стратегичности	Рейтинговый статус	Изменение
2004 г.	2003 г.	2002 г.				
1	1	1	«РОСНО» <i>ДЛ</i>	81,7	AAA	●
2	2	4	«РЕСО-Гарантия» <i>ДЛ</i>	76,6	AAA	●
3	6	19	«Росгосстрах» <i>ДЛ</i>	76,0	AAB	▲
4	3	6	«Ингосстрах» <i>ДЛ</i>	75,0	AAB	▼
5	9	15	«Энергогарант» <i>ДЛ</i>	74,7	ABA	▲
6	4	5	«ВСК» <i>ДЛ</i>	74,5	AAB	▼
7	10	3	«АльфаСтрахование» <i>ДЛ</i>	74,2	AAB	▲
8	8	12	«МАКС»	74,1	BAV	●
9	11	11	«Гута-Страхование» <i>ДЛ</i>	73,6	BAV	▲
10	13	22	«Спасские ворота»	73,3	ABV	▲
11	5	2	«Согласие» <i>ДЛ</i>	73,0	BAV	▼
12	17	24	«Стандарт-Резерв»	72,9	BBB	▲
13	14	8	«Ренессанс Страхование»	72,8	ABV	▲
14	16	10	«Капиталь-Страхование»	72,5	BBB	▲
15	12	13	«Уралсиб» <i>ДЛ</i>	72,1	ABV	▼
16	23	26	«Национальная страховая группа»	71,8	BBB	▲
17	7	9	«Прогресс-Гарант»	71,3	BAV	▼
18	35	28	«Сургутнефтегаз»	71,0	BBB	▲
19	19	20	«Мегарусс»	68,9	BBB	●
20	25	21	«АВИКОС»	68,7	BBB	▲
21	32	14	«Русский страховой центр»	67,3	ABV	▲
22	20	25	«Русский мир»	66,7	BBB	▼
23	15	7	«AIG Россия»	66,3	BAV	▼
24	24	27	«Отечество»	66,1	BBB	●
25	18	17	«Якорь»	66,0	BBC	▼
26	40	-	«Лидер»	65,9	ABV	▲
27	21	32	«СОГАЗ»	65,7	BBB	▼
28	33	37	«НАСТА»	65,5	BBB	▲
29	26	36	«Столичное страховое общество»	64,6	ABV	▼
30	27	34	«Русские страховые традиции»	63,8	BBB	▼
31	34	35	«Природа»	63,7	BBB	▲
32	43	-	«Оранта»	63,5	ABV	▲
33	38	40	«Шексна»	63,4	BCB	▲
34	36	-	«Рекон»	63,3	BBC	▲
35	-	-	«Россия»	62,8	BBA	▲
36	28	18	«Нефтеполис»	61,9	BBC	▼
37	42	42	«Геополис»	59,0	BCC	▲
38	-	-	«Югория»	58,9	ACB	▲
39	30	-	«РК-Гарант»	58,7	BCB	▼
40	-	-	«Жива»	58,3	BBC	▲
41	47	-	«НАСКО Татарстан»	57,0	BCC	▲
42	46	-	«Британское страховое общество»	56,3	BCC	▲
43	-	-	«РУКСО»	55,0	BCC	▲
44	-	31	«АФЕС»	54,3	CCC	▲
45	49	43	«Цюрих-Русь»	54,0	CCC	▲
46	-	-	«Регионгарант»	53,3	BCC	▲
47	41	-	«Чулпан»	53,0	CCC	▼
48	-	-	«Вест-Акрас»	52,2	BCC	▲
49	39	-	«Городская страховая компания»	51,9	CCC	▼
50	-	-	«АЙНИ»	49,0	BCB	▲

Выпуск №2(28)/2004

ДЛ Компании, входящие непосредственно или в составе холдингов в число 100 наиболее стратегичных компаний России.