



*«Ах, если бы можно было
обрести знание! —
воскликнул Кнехт. —
Если бы было какое-нибудь учение,
что-то, во что можно поверить. Везде
одно противоречит другому,
одно проходит мимо другого,
нигде нет уверенности.
Все можно толковать и так и этак...»
Герман Гессе. «Игра в бисер»*

Без страха и упрека

По данным опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований, рост числа россиян, воспользовавшихся страховыми услугами за последние два года, составил не менее 9%. В период с 2005 по 2007 г. доля россиян, воспользовавшихся теми или иными услугами страхования, увеличилась с 37 до 46%.

Рынок страхования в России обладает значительным потенциалом роста (в настоящее время он

находится на уровне 20% в год и более), который только начнет реализовываться и будет увеличиваться по всем направлениям. Объем реального, очищенного от псевдостраховых операций, российского страхового рынка по итогам 2007 г. составил 437 млрд руб., что на 105 млрд (31,8%) больше, чем в 2006 г. Если раньше катализаторами роста являлись обязательные виды страхования, то сейчас значительные темпы роста демонстрируют почти все добровольные виды страхования.

Материал подготовлен центром рейтингов и сертификации Института экономических стратегий при участии О.В. Немковой, С.А. Побываева и Л.В. Полковниковой.

Одновременно наблюдается концентрация капитала: число страховых компаний уменьшается. На конец 2007 г. в едином государственном реестре субъектов страхового дела было зарегистрировано 857 страховых организаций, тогда как годом ранее таковых было 865, а в начале 2006 г. — 1070. Другими словами, происходит процесс естественного укрупнения страхового рынка.

Даже приход иностранных компаний не меняет долгосрочных перспектив развития страхового рынка. Пока интервенцию иностранных компаний на российский страховой рынок сдерживают законодательные ограничения. Но они будут постепенно сняты, как только Россия официально присоединится к Всемирной торговой организации. Тогда квота на долю участия иностранного капитала в страховом рынке увеличится до 50% с нынешних 25%. А через девять лет после вступления России в ВТО будет разрешена деятельность филиалов иностранных страховых компаний на территории РФ.

Впрочем, к идее глобального «нашествия» западных компаний на российский рынок многие участники рынка относятся скептически. По сути, все игроки, имеющие желание работать на российском рынке, уже на нем работают в соответствии с существующим законодательством. Но консолидация страхового бизнеса, которая становится тенденцией ближайших нескольких лет, может в ближайшие годы существенно изменить расклад сил на российском страховом рынке. Выживут только самые сильные. Уже сейчас дальнейшее существование небольших и средних страховых компаний поставлено под вопрос. Наиболее доходные сегменты рынка отходят крупному бизнесу. Так, например, работа с той же «автогражданкой» без развитой филиальной сети, отлаженной системы урегулирования убытков и раскрученного бренда сегодня уже невозможна.

Автогражданка внакладе

По данным аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», в настоящее время происходит рост нетто-убыточности основной страховой деятельности. Среднее значение комбинированного коэффициента убыточности крупнейших страховых компаний составило 101,1%. Эксперты объясняют это политикой демпинга среди страховщиков, надеющихся таким образом захватить все более значительные сегменты рынка. Кроме того, быстро растут расходы компаний на заключение страховых договоров, главным образом за счет увеличения комиссионных выплат посредникам, включая нестраховых посредников. Уровень комиссии достигает значения 30–35% страховой премии. Одновременно растут расходы на ведение договоров, а развитие розничного страхования предъявляет новые требования к информационным системам компаний и их программному обеспечению. Все это также влечет за собой дополнительные затраты. Не последним фактором роста издержек остается дефицит специалистов в области страхования, особенно высокой и высшей квалификации.

По данным руководителя департамента стратегического маркетинга ОАО «Росгосстрах» А.Н. Зубца, убыточность ОСАГО в первом квартале 2008 г. отмечена в 50 регионах страны. Выплаты по этому виду страхования растут быстрее премий: увеличение 29% против 12%. «По итогам первого квартала в семи регионах России уровень выплат по ОСАГО составил 100% и более. Наши оценки показывают, что убыточность по ОСАГО в первом квартале превысила нормативный уровень в 77% в 50 субъектах Российской Федерации». Кроме того, Зубец отметил: «Очевидно, что промышленная инфляция поднимает стоимость ремонта автомобилей, растет и их стоимость, что также способствует увеличению расходов страховщиков на восстановление машин.

В условиях неизменных тарифов это провоцирует рост убыточности ОСАГО». В этих условиях ряд страховщиков уже отказался работать с ОСАГО. Аналитики «Ингосстраха» полагают, что подобная ситуация приведет к банкротству 10–15 страховых компаний. Страховщики видят выход из создавшейся ситуации в росте тарифов обязательного страхования автомобильной гражданской ответственности.

Реакцией страховщиков на убытки от основной деятельности стало заострение внимания на рентабельности собственной инвестиционной деятельности. Инвестиционный доход стал важнейшим источником прибыли российских страховых компаний. В то же время динамика рентабельности инвестиций является негативной: если в 2005 г. рентабельность составила 12,56%, в 2006 г. — 10,67%, то по итогам 2007 г. она равнялась 6,9%.

Развитие розничного страхования предъявляет новые требования к информационным системам компаний и их программному обеспечению.

Это объясняется мерами регулирования со стороны государства, в частности жесткими требованиями к составу и структуре активов страховых компаний. Страховщики расценили меры государственного регулирования как лишение их свободы в области инвестиционной политики. Ряд страховых компаний (в том числе крупных) не смог обеспечить требуемые нормативы размещения средств. Как утверждают эксперты, не без влияния лобби страховщиков нормативные требования государственного регулирования были смягчены. Так, специалисты «ВТБ-Страхование» свидетельствуют: «Положительным моментом для нас стало увеличение доли дебиторской задолженности страхователей, принимаемой для покрытия резервов. При работе в рассрочку дебиторская за-

долженность возникает неизбежно, а прежний норматив не всегда позволял принять дебиторскую задолженность в покрытие в полном объеме».

Необходимость покрытия убытков от основной деятельности заставила российских страховщиков изменить свою инвестиционную стратегию. Если раньше она сводилась к долгосрочному размещению ресурсов в ценных бумагах и недвижимости, то теперь инвестиционные подразделения страховщиков пытаются вести арбитражные операции с различными инструментами. В связи с этим для страховых компаний продолжают оставаться актуальными вопросы эффективного стратегического управления, адекватного анализа бизнес-процессов, оптимизации организационной структуры и качественного развития. Одним из путей решения задачи профессионального управления активами стала пере-

дача средств в доверительное управление профессиональным участникам финансового рынка. Объем активов российских страховых компаний в трастовом управлении достиг в 2007 г. уровня в 27 млрд руб. Траст избавляет от необходимости содержать собственный штат финансовых профессионалов, но в то же время лишает доверителей возможности контролировать реальный объем инвестиционного дохода. Впрочем, речь идет не более чем о 2,5% резервов российских страховых компаний.

Иностранцы в России

Попытки повышения эффективности управления активами в определенной мере можно назвать тактическим ответом на такой вызов, как убыточность основной деятельности. Стратегический

ответ заключается в подготовке страховых компаний к продаже иностранным инвесторам, которые в последнее время проявляют явно выраженный интерес к развивающимся рынкам страховых услуг стран Восточной и Центральной Европы. Следствием этого стало увеличение в 2007 г. числа российских страховых компаний с иностранным участием до 78 и одновременное удвоение иностранного капитала в россий-

Этот процесс в настоящее время оказывает скорее негативное, чем позитивное влияние на страховой рынок России: страховщики в рамках «предпродажной подготовки» стремятся продемонстрировать как можно более широкую клиентскую базу, увеличение которой сопряжено с ценовой конкуренцией и снижением тарифов. Это же, в свою очередь, приводит к все большим убыткам от основной деятельности.

долей иностранного капитала относятся к формированию уставного капитала более ответственно, чем рынок в целом. Правоту сторон определит практика в ближайшие 2–3 года.

А пока что и участники рынка, представленные отечественными компаниями, и эксперты весьма негативно относятся к возможному доминированию иностранного капитала на российском рынке. Доводы «защитников отечественного производителя» сводятся к тому, что страховые продукты иностранных компаний гораздо качественнее российских, а капитализация значительно масштабнее. Для примера приводится капитализация AIG, составляющая 160 млрд долл., или капитализация немецкой Allianz, равная 49,9 млрд евро даже после недавнего ее падения. Суммарные собственные средства российских страховщиков составляют порядка 6 млрд долл. Очевидно, что крупные иностранные компании обладают большими возможностями маневра при формировании тарифов.

Главным же аргументом в пользу протекционизма выступает утверждение, что в случае захвата страхового рынка иностранцами «длинные» деньги страховых компаний будут выведены из страны и станут работать на зарубежную экономику.

Доводы такого рода не представляются вполне корректными. Во-первых, радетели за снабжение российского рынка «длинными» деньгами как-то упускают из виду то, что в учебниках экономики называется demand-side. Располагая весьма значительными ресурсами, сосредоточенными в Стабилизационном фонде, Правительство не находит на рынке проектов, обладающих достаточной степенью надежности, куда бы можно было вложить «длинные» деньги Стабфонда. Это свидетельствует о том, что российская экономика не обладает эф-

Защита собственного автопрома порождает не рост качества, не организационные усилия, а иждивенчество и самоуспокоенность.

ском страховом бизнесе (до 9%). По данным «Эксперт РА», к наиболее крупным сделкам иностранцев на российском страховом рынке относятся: увеличение доли в РОСНО немецким Allianz до 97% (куплено 49,2% акций за 750 млн долл. с мультипликатором 2,1), покупка «РЕСО-Гарантии» компанией АХА (куплено 36,7% акций за 810 млн евро с мультипликатором 2,4 с опционом на выкуп оставшейся доли в 2010 и 2011 гг.), покупка компании «НАСТА» группой Zurich Financial Services Group (куплено 66% акций за 260 млн долл. с мультипликатором 1,6 с опционом на выкуп оставшейся доли в 2010 г.).

О влиянии иностранного капитала на эффективность деятельности и конкурентоспособность российских страховых компаний судить еще рано. Мнения участников рынка по этому поводу расходятся. Представители отечественного бизнеса полагают, что процесс приведения иностранными акционерами приобретенных компаний к стандартам ведения бизнеса в развитых странах будет весьма затратным и не даст роста эффективности. Мнения их иностранных оппонентов прямо противоположны. Однако, по свидетельству заместителя руководителя Росстрахнадзора М.М. Ульбашева, страховщики с



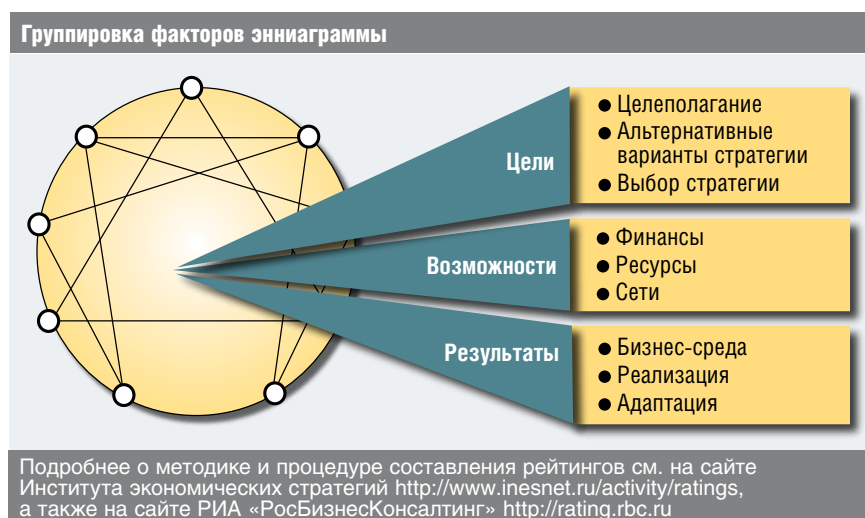
эффективным спросом на «длинные» деньги, о сохранении коих в рамках границ Российской Федерации так пекутся протекционисты. Во-вторых, мировая хозяйственная практика не знает примеров, когда протекционизм приводил бы к созданию эффективных индустрий. Отечественная же хозяйственная практика очень ярко продемонстрировала, что защита собственного автопрома порождает не рост качества, не организационные усилия, а иждивенчество и самоуспокоенность.

В то же время и внутри системы государственного управления единого мнения по поводу безусловной опеки отечественных страховщиков нет. Так, Федеральная антимонопольная служба (ФАС) полагает расширяющееся присутствие иностранцев полезным для развития страхового бизнеса в России.

Время взросления

Как бы то ни было, но 2007 г. и, с большой вероятностью, нынешний, 2008 г. можно назвать временем взросления российского страхового рынка. Отмечая ряд достаточно ярких событий исследуемого периода, хотелось бы напомнить нашим читателям, что наглядным отображением расстановки сил на страховом рынке, значимости стратегических шагов основных ключевых игроков, их потенциал и динамику развития позволяет увидеть рейтинг стратегичности компаний, основанный на собственной разработке Института экономических стратегий. Ее базисом является девятифакторная модель (энниаграмма) стратегического управления, согласно которой характеристика компании строится по трем блокам: «Цели» (объединяет узлы «Целеполагание», «Альтернативные варианты стратегии» и «Выбор стратегии»); «Возможности» («Финансы», «Ресурсы», «Сети»); «Результаты» («Бизнес-среда», «Реализация», «Адаптация»; рис. 1).

Рисунок 1



Одним из них стало приобретение компанией Zurich Financial Services российской страховой компании «НАСТА», что значительно усиливает возможности компании по узлу «Ресурсы». Теперь у материнской корпорации на российском рынке работают две страховые компании: «Цюрих» (PC-33С; 1) и «Цюрих. Ритейл» (бывшая «НАСТА»; PC-9С).

2007 г. и 2008 г. можно назвать временем взросления российского страхового рынка.

«Цюрих. Ритейл», несмотря на непродолжительную историю своего существования, уже успела отметить ряд достижений на рынке. Так, по результатам открытого конкурса филиал ООО «Цюрих. Ритейл» в Перми стал страховщиком полка Дорожно-патрульной службы УВД по городу Перми. Согласно заключенному договору, в ООО «Цюрих. Ритейл» застраховано более 90 единиц автотранспорта отечественного и иностранного производства. Срок действия договора 1 год. Общая страховая сумма по договору составляет более 35 млн руб.

Кроме того, компания подписала соглашение о стратегическом партнерстве с правительством Пензенской области, которое, в частности, предполагает сотру-

ничество сторон в сфере развития услуг по защите имущественных интересов населения (в частности, ипотечные программы в рамках федеральных проектов и проектов местного значения).

Наконец, компании удалось застраховать элитный автомобиль Lamborghini Murcielago произ-

водства 2008 г. В соответствии с заключенным договором, ООО «Цюрих. Ритейл» предоставляет страховую защиту от угона и повреждения в результате дорожно-транспортного происшествия, пожара, взрыва, стихийных явлений природы, падения предметов (в том числе снега и льда), попадания камней, а также в результате противоправных действий третьих лиц. Страховая сумма по договору составляет 15,17 млн руб. Срок действия договора — 1 год.

Все это подтверждает слова генерального директора Zurich Financial Services Джеймса Широ о том, что планы компании в России весьма амбициозные, а стратегия будет отличаться агрессивностью. Вышеперечисленные стратегические шаги компании

усиливают показатели компании по узлам «Выбор стратегии», «Реализация», «Адаптация».

К нерядовым событиям относится также известие о том, что владельцы одного из крупных страхового рынка, страховой группы «Спасские ворота», решили продать 75% акций компании «Столичной страховой группе» (ССГ; РС-50С). Правда, стороны пока не

Многие компании инициируют процедуру банкротства, когда понимают, что им нечем рассчитываться с кредиторами и контрагентами.

комментируют потенциальную сделку, однако если она состоится, в состав ССГ войдет третий розничный страховщик с сильным автопортфелем, что значительно укрепит позиции компании по узлам «Финансы» и «Ресурсы». «При среднерыночном мультипликаторе в 1,4–1,7 к объему бизнеса «Спасские ворота» можно оценить в сумму порядка 350 млн долл. Таким образом, 75-процентный пакет акций может стоить до 300 млн долл.», — считает заместитель генерального директора СК «Россия» И.С. Фатьянов.

Картина рынка меняется. Крупные компании не только наращивают успех и увеличивают свои размеры, но и вовсе исчезают с рынка.

Примером такого рода может служить компания «Рекон» (РС-92С).

По мнению аналитиков, многие компании инициируют процедуру банкротства, когда понимают, что им нечем рассчитываться с кредиторами и контрагентами. Это позволяет избежать иска о банкротстве от кредиторов и получить более лояльного конкурсного управляющего. Так поступила и страховая компания «Рекон». Лишившись в марте

лицензии, она инициировала процедуру собственного банкротства — такой иск поступил в Арбитражный суд Москвы. В 2007 г. компания собрала более 1 млрд руб. премии, 387 млн руб. из которых пришлось на ОСАГО. Но в прошлом году «Рекон» перестал платить по страховым случаям. Компания по-платилась за демпинг и рискованную инвестиционную политику, уверены в Росстрахнадзоре. Сейчас в базе судебных разбирательств столичного арбитража находится огромное число исков к «Рекону». Данные события демонстрируют падение уровня стратегичности компании по узлам «Выбор стратегии», «Финансы», «Ресурсы», «Реализация», «Бизнес-среда».

К значимым событиям можно также отнести объявление компании «РЕСО-Гарантия» (РС-2С) о размещении акций на открытом рынке. Акции компании прошли листинг и были допущены к торгам в котировочных списках «В» РТС и ММВБ. Маркетмейкером на обеих биржах выступал Deutsche UFG. Впоследствии Федеральная антимонопольная служба сообщила, что дала согласие банку Dresdner Bank AG на приобретение 50% плюс одна акция СК «РЕСО-Гарантия». «РЕСО-Гарантия» распространила официальное заявление, в котором со ссылкой на президента группы «РЕСО» А.Н. Савельева говорится, что обращение Dresdner Bank в ФАС связано со сделкой структурного финансирования группы «РЕСО». Структура же акционеров компании в результате сделки не изменится. Братья С.Э. и Н.Э. Саркисовы по-прежнему владеют 85% ее акций, 10% принадлежит ЕБРР и 4% — А.Н. Савельеву. По словам президента группы, «между акционерами “РЕСО-Гарантии”, Dresdner Bank и его аффилированными лицами, а равно между акционерами “РЕСО-Гарантии” и иными инвесторами отсутствуют какие-либо соглашения о продаже акций компании». Несомненно, желание «РЕСО-Гарантии» выйти на открытый рынок повышает ее рейтинг стратегичности по узлу «Выбор стратегии», но история с Dresdner Bank AG несколько портит общую картину, ухудшая позиции компании по узлу «Бизнес-среда».

Приведенная история интересна не столько перипетиями финансовой политики «РЕСО-Гарантии», сколько тем, что сегодняшний финансовый рынок позволяет сделать возможной подобную ситуацию. Это говорит о его выходе на новый уровень развития, на порядок отличающийся от того, что было пять лет назад. жс

ПЭС 8145/11.06.2008

Примечание

1. РС — рейтинг стратегичности; место, занимаемое страховой компанией (С) в рейтинги 50 наиболее стратегичных страховых компаний России.



Рейтинг «50 наиболее стратегичных страховых компаний России» (по итогам 2007 г.)						
Положение		Компания	Общий уровень стратегичности	Рейтинговый статус	Изменение по сравнению с итогами 2006 г.	Прогноз динамики стратегичности
2008 г.	2007 г.					
1	1	РОСНО	84,5	AAA	•	▼
2	4	«РЕСО-Гарантия»	76,5	AAA	▲1,0	•
3	2	«Росгосстрах»	76,2	AAB	▼4,1	▼
4	10	«АльфаСтрахование»	75,4	AAA	▲1,9	•
5	5	«Капиталь-Страхование»	75,3	ABA	•	▲
6	9	«СОГАЗ»	75,0	AAA	▲1,4	▲
7	8	«Ренессанс Страхование»	74,0	AAB	▲0,3	▲
8	3	«Ингосстрах»	73,6	ABA	▼6,0	▼
9	11	«Цюрих. Ритейл»	73,2	ABA	▲0,3	•
10	6	«МАКС»	73,1	AAB	▼1,8	▼
11	19	«Национальная страховая группа»	73,0	ABA	▲3,8	•
12	12	«Россия»	72,8	ABA	•	▼
13	14	«Стандарт-Резерв»	72,1	BAB	▲0,1	▲
14	7	«Согласие»	72,0	BAB	▼1,8	•
15	21	«Югория»	71,9	AAB	▲2,9	•
16	16	Страховой дом «ВСК»	71,4	BAA	•	▲
17	13	«УралСиб»	71,2	ABB	▼1,4	▼
18	18	«Русский мир»	70,7	ABA	•	▼
19	17	РАСО	69,7	AAB	▼1,2	▼
20	23	«Русский страховой центр»	69,4	ABA	▲2,7	•
21	22	«АВИКОС-АФЕС»	69,2	ABA	▲0,3	▲
22	15	«Спасские ворота»	65,0	BBA	▼6,7	▼
23	25	«РУКСО»	64,7	ABB	▲0,2	▲
24	28	«ЖАСО»	64,6	ABA	▲0,6	•
25	26	«Сургутнефтегаз»	64,5	ABB	▲0,2	▼
26	27	«AIG Россия»	64,3	ABB	▲0,1	▲
27	24	«Московская страховая компания»	64,0	ABB	▼2,0	▼
28	29	«Гута-Страхование»	63,8	BAA	▲0,1	▲
29	30	Страховая группа «Прогресс»	63,7	BBA	▲0,2	•
30	34	«Авива»	63,5	BAA	▲0,7	▲
31	31	«Шексна»	63,4	BVB	•	▼
32	20	«Энергогарант»	63,2	BAB	▼5,9	▼
33	39	«Цюрих»	62,5	ABA	▲1,3	•
34	41	«Первая страховая компания»	62,1	BAB	▲4,0	▼
35	38	«Скандинавия»	61,9	ABA	▲0,1	▲
36	40	«ОРАНТА Страхование»	60,0	ABA	▲1,7	▲
37	36	«Русская страховая компания»	59,7	BVB	▼2,7	▼
38	37	«Межрегионгарант»	58,8	BVB	▼3,3	•
39	54	«ИнноГарант»	57,7	ABB	▲3,9	▲
40	43	«Гефест»	57,6	BVB	▲0,1	•
41	35	«Пари»	57,5	BVB	▼5,2	▼
42	33	«Русские страховые традиции»	57,4	BVB	▼5,6	▼
43	45	«Регионгарант»	57,3	BVB	▲0,1	•
44	61	«Ростра»	57,1	ABB	▲8,7	▲
45	44	«Жива»	57,0	BVB	▼0,3	▼
46	46	«Городская страховая компания»	56,9	BVB	•	▼
47	52	«Газпроммедстрах»	56,7	BVB	▲2,6	▲
48	48	«Чулпан»	56,2	BVB	•	▼
49	67	«АТТА-Страхование»	55,9	BVB	▲8,7	▲
50	51	«Столичная страховая группа»	55,8	BVB	▲1,6	•

! Вниманию читателей. Текущие рейтинги 50 наиболее стратегичных страховых компаний России можно посмотреть на сайте Института экономических стратегий <http://www.inesnet.ru/activity/ratings>, а также на сайте РИА «РосБизнесКонсалтинг» <http://rating.rbc.ru>