

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Обзор «Будущее страхового рынка: не упустить возможности» подготовили:

Наталья Данзурун,
эксперт отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Наталья Комлева,
заместитель руководителя отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Алексей Янин,
руководитель отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Анонсы



В 2011 году начался рост инвестиционной привлекательности лидеров российского страхового рынка...

» стр. 6



Отсутствие регулирования страховых посредников в сочетании с высокой зависимостью страховщиков от их деятельности будет дестабилизировать бизнес страховых компаний...

» стр. 13



Потенциал рынка добровольного страхования не имеет жесткого ограничения и зависит от развития экономики и активности самих страховых компаний...

» стр. 16



Из 17 опрошенных «Экспертом РА» компаний-лидеров рынка о своих планах по поиску стратегического инвестора рассказали 3 компании, планы по выходу на IPO есть у 2 страховщиков...

» стр. 19



В случае если второй волны кризиса не будет, то темпы прироста страхового рынка составят 15-20%...

» стр. 25



По итогам 2010 года крупнейший страховщик (группа «Росгосстрах») попал лишь на 72-е место по совокупной выручке. Для сравнения: в мировом аналоге «Эксперта-400» (Global 500, составляемом Fortune) крупнейшая страховая группа (АХА) занимает 9-е место...

» стр. 27



Количество компаний, составляющих и публикующих отчетность по МСФО, за последние 3 года заметно выросло, хотя их по-прежнему крайне мало...

» стр. 34

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| Резюме | 4 |
| Методика | 5 |
| SWOT-анализ: большие перспективы и большие угрозы | 6 |
| Стратегии развития: в лидеры по взносам, прибыли и сервису | 15 |
| Прогноз динамики страховых взносов: рост при любых условиях | 23 |
| Рэнкинг страховых компаний по МСФО за 2010 год: стремление к транспарентности | 30 |
| Рэнкинг российских страховщиков по данным отчетности по МСФО за 2010 год | 34 |
| Приложение 1. | |
| Интервью с лидерами страхового рынка | 39 |
| Интервью с Александром Григорьевым, генеральным директором ОСАО «Ингосстрах» | 39 |
| Интервью с Надеждой Мартыановой, генеральным директором ЗАО «МАКС» | 44 |
| Интервью с Владимиром Скворцовым, генеральным директором ОАО «АльфаСтрахование» | 50 |
| Приложение 2. | |
| Рэнкинги российских страховщиков по итогам 1 полугодия 2011 года | 56 |
| Приложение 3. | |
| Рейтинг-лист «Эксперта РА» на 25.10.2011 | 77 |
| ОСАО «Ингосстрах» | 83 |
| Страховая группа «МАКС» включает ЗАО «МАКС», ЗАО «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь» | 84 |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

РЕЗЮМЕ

В 2010 году страховщики получили шанс через введение новых обязательных видов страхования создать прочную основу для развития добровольного спроса на страховую защиту. Вместе с возможностями выросли и угрозы: нестабильность на мировых финансовых рынках, банкротства компаний из топ-40, резкие высказывания о недобросовестности страховщиков со стороны Президента РФ – все это создает негативный фон. В результате страховые компании могут растратить полученный потенциал. В этих условиях первоочередные задачи – смена моделей бизнеса страховых компаний, модернизация системы надзора за страховщиками и создание системы регулирования страховых посредников.

Трамплин готов: в 2011 году начался рост инвестиционной привлекательности лидеров отечественного страхового рынка. Тем не менее, по мнению «Эксперта РА», стоимость крупнейших российских страховщиков все еще недооценена потенциальными покупателями. Повышенный интерес государства к страхованию выразился в принятии закона об ОПО, корректировке поправочных коэффициентов в ОСАГО, реформе системы агрострахования. Кроме того, страховые компании за годы работы накопили существенный потенциал – развитую розничную инфраструктуру, высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса, налаженные взаимоотношения с кредитными организациями. Значительные возможности для роста имеют компании, связанные с крупнейшими госбанками (СК «Газгарант» при Россельхозбанке, «Альянс Лайф» при «Сбербанке России», «ВТБ-Страхование»). В то же время большинство средних и небольших российских страховщиков из-за недостатка капитала и низкой эффективности деятельности оказались «за бортом» новых тенденций.

Скинуть балласт: позитивные прогнозы развития российского страхового рынка могут не оправдаться, если не будет проведена масштабная модернизация бизнеса страховых компаний. Системные ограничения российских страховщиков: низкая капитализация, крайне высокие расходы на ведение дела (45% в 1 полугодии 2011 года), невысокий уровень надежности, низкая клиентоориентированность бизнеса и невысокий уровень квалификации персонала. Чтобы не упустить открывающиеся перед ними возможности, страховщики должны переориентировать свой бизнес на страхователей, разумно ограничить комиссии страховым посредникам, создать и поддерживать репутацию надежного партнера. Только тогда высокими темпами будут развиваться добровольные виды страхования, повысится рентабельность бизнеса страховых компаний, вырастет их капитализация.

Основные угрозы: нестабильность на мировых финансовых рынках, недостаточно высокое качество надзора за страховыми компаниями, отсутствие надзора за страховыми посредниками. По мнению «Эксперта РА», ключевыми направлениями повышения качества надзора должны стать введение МСФО, актуарного аудита, проверка качества активов на неотчетные даты. Кроме того, необходимо обновить систему нормативов для страховых компаний (ввести расчет показателей ликвидности, ограничение по собственному удержанию, вложениям в связанные стороны, внебалансовым обязательствам, валютным рискам). В России должна быть создана система регулирования деятельности страховых посредников – реестр и система аттестации страховых агентов, квалификационные и финансовые требования к страховым брокерам, определение зоны ответственности страховых посредников и страховщиков.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

МЕТОДИКА

Выводы аналитиков «Эксперта РА» основаны на публичных данных, статистике ФССН, базе данных «Эксперта РА», анкетировании страховых компаний, а также на результатах углубленных интервью с лидерами рынка.

Прогноз развития страхового сектора «Эксперта РА» в 2011–2012 годах приведен без учета инфляции (т. е. в номинальном выражении).

Прогноз на 2020 год отражает потенциал развития рынка и не учитывает возможности существенных макроэкономических колебаний.

Выражаем признательность всем спикерам за содержательные интервью:

Александру Григорьеву, генеральному директору ОСАО «Ингосстрах»;

Надежде Мартыановой, генеральному директору ЗАО «МАКС»;

Владимиру Скворцову, генеральному директору ОАО «АльфаСтрахование».

Также выражаем признательность всем страховщикам, приславшим анкеты по рискам и стратегии развития:

АльфаСтрахование

ВТБ-Страхование

Гута-Страхование

Ингосстрах

«Капитал Страхование»

МАКС

МСК

Росгосстрах

Группа «Ренессанс Страхование»

РЕСО-Гарантия

РОСНО

РСЦ

«Согласие»

Транснефть

УралСиб

Энергогарант

ЭРГО-Русь

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

SWOT-АНАЛИЗ: БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И БОЛЬШИЕ УГРОЗЫ

В 2011 году начался рост инвестиционной привлекательности лидеров российского страхового рынка. Предпосылки: появление новых обязательных видов страхования и модернизация некоторых существующих видов страхования. Тем не менее слабые стороны страховых компаний (низкая надежность и капитализация, невысокая клиентоориентированность, низкая операционная эффективность), а также внешние угрозы (нестабильность на мировых финансовых рынках) могут помешать страховщикам воспользоваться открывшимися перед ними возможностями.

Чтобы оценить перспективы развития российского страхового рынка, «Эксперт РА» провел SWOT-анализ страховой отрасли, выявив ее слабые и сильные стороны, возможности и угрозы.

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа

| | |
|--|---|
| Strengths (сильные стороны): <ul style="list-style-type: none">• сформированная инфраструктура розничного страхования;• высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса;• налаженные взаимоотношения с кредитными организациями;• консолидация и реорганизация страхового бизнеса;• опыт кризиса 2009 года. | Weaknesses (слабые стороны): <ul style="list-style-type: none">• низкая капитализация;• низкая клиентоориентированность бизнеса;• крайне высокие расходы на ведение дела;• невысокая рентабельность бизнеса;• низкий уровень надежности;• невысокий уровень квалификации персонала. |
| Opportunities (возможности): <ul style="list-style-type: none">• невысокий уровень проникновения страхования;• рост интереса к страховой отрасли со стороны государства;• реформа системы надзора за страховой отраслью;• рост инвестиционной привлекательности отдельных страховщиков. | Threats (угрозы): <ul style="list-style-type: none">• нестабильность на мировых финансовых рынках;• недостаточно высокое качество надзора за страховыми компаниями;• отсутствие надзора за страховыми посредниками;• демпинг;• мошенничество. |

Источник: «Эксперт РА»

Strengths (сильные стороны)

Сформированная инфраструктура розничного страхования

Введение ОСАГО стимулировало создание розничной инфраструктуры российских страховщиков – развитие региональных подразделений, открытие офисов продаж и урегулирования убытков, формирование агентских сетей.

Высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса

Средние показатели убыточности страхования крупного бизнеса находятся на уровне 40-50%, что повышает финансовую гибкость компаний, работающих в этом сегменте.

Налаженные взаимоотношения с кредитными организациями

Отработанная система аккредитации страховщиков при банках и значительный опыт совместной работы страховых и кредитных организаций позволяют поддерживать и развивать партнерские отношения и создавать совместные продукты.

Консолидация и реорганизация страхового бизнеса

Введение новых требований к минимальному УК с 1 января 2012 года и реорганизация страховых групп, прошедшая в 2010–2011 годы, способствовали увеличению емкости страхового рынка и привлечению ресурсов для его модернизации.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Опыт кризиса 2009 года

Важнейшими следствиями кризиса 2009 года стали изменение целевых ориентиров страховых компаний (от безудержной гонки за объемами в сторону стратегии прибыльного роста) и развитие риск-менеджмента.

Weaknesses (слабые стороны)

Низкая капитализация

По оценкам «Эксперта РА», совокупная величина собственных средств российских страховщиков на конец 2010 года была равна 260 млрд рублей, при этом суммарная величина собственных средств компаний, входящих в топ-10 рынка по взносам, составила 95,3 млрд рублей. Таким образом, даже лидеры рынка не могут оставлять на собственном удержании риски, превышающие 1 млрд рублей.

Невысокий уровень достаточности собственных средств будет ограничивать рост страховых взносов, так как компании, не удовлетворяющие требованиям по марже платежеспособности, не могут наращивать свои портфели.

Таблица 2. Уровень достаточности собственных средств у топ-20 страховщиков по величине собственного капитала, 2010 год

| № | Компания / группа компаний | Собственные средства, млн рублей | УК, млн рублей | Страховые премии-нетто, млн рублей | Коэффициент достаточности собственных средств ¹ |
|----|--------------------------------|----------------------------------|----------------|------------------------------------|--|
| 1 | Группа «СОГАЗ» | 21 032 | 8 042 | 43 728 | 48,1 |
| 2 | Группа «Росгосстрах» | 19 843 | 9 412 | 76 443 | 26,0 |
| 3 | Группа «Ингосстрах» | 17 221 | 3 335 | 39 420 | 43,7 |
| 4 | Группа «МСК» | 13 275 | 8 656 | 20 094 | 66,1 |
| 5 | РЕСО-Гарантия | 11 310 | 3 100 | 35 158 | 32,2 |
| 6 | Группа «РОСНО» | 7 421 | 5 125 | 20 079 | 37,0 |
| 7 | АльфаСтрахование | 6 887 | 5 000 | 17 134 | 40,2 |
| 8 | Группа «Капитал» | 6 444 | 949* | 5 784 | 111,4 |
| 9 | Страховой дом ВСК | 5 347 | 1 700 | 24 401 | 21,9 |
| 10 | «Согласие» | 4 164 | 3 298 | 12 922 | 32,2 |
| 11 | Группа «Дженерали ППФ» | 4 005 | 187 | 7 886 | 50,8 |
| 12 | Группа «Ренессанс Страхование» | 3 781 | 2 330 | 10 759 | 35,1 |
| 13 | СК «Транснефть» | 3 070 | 428 | 3 981 | 77,1 |
| 14 | Группа «УРАЛСИБ» | 2 766 | 3 300 | 10 200 | 27,1 |
| 15 | Группа «МАКС» | 2 562 | 1 730 | 9 314 | 27,5 |
| 16 | Группа «Чулпан» | 2 392 | 770 | 1 988 | 120,3 |
| 17 | «ВТБ Страхование» | 2 197 | 540 | 4 166 | 52,7 |
| 18 | ЭНЕРГОГАРАНТ | 2 169 | 1 105 | 4 224 | 51,4 |
| 19 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 2 121 | 1 963 | 675 | 314,1 |
| 20 | «Цюрих» | 1 998 | 1 500 | 4 726 | 42,3 |

* В таблице указан уставный капитал ЗАО «Капитал Перестрахование», уставный капитал ОАО «Капитал Страхование» – 810 млн рублей.

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, предоставивших анкету

¹ Коэффициент рассчитывается как отношение собственных средств на конец года к взносам-нетто за год.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Низкая клиентоориентированность бизнеса

Сложившаяся модель бизнеса страховых компаний ориентирована не на страхователей, а на страховых посредников. Страхователь выступал в качестве пассивного участника сделки, так как развитие страхования шло за счет обязательных и вмененных видов страхования. Низкая клиентоориентированность бизнеса страховщиков проявляется в негибкой и неудобной для страхователя линейке страховых продуктов, низком уровне предоставляемого сервиса и невысоком качестве урегулирования убытков.

Недостаточное внимание к интересам страхователя отрицательно сказывается на развитии добровольных видов страхования, а зависимость страховщиков от страховых посредников дестабилизирует их бизнес.

По данным совместного исследования «Эксперта РА» и НАФИ, проведенного в 2010 году, лишь 15% респондентов, пользующихся услугами страховщиков, ответили утвердительно на вопрос, известны ли им примеры высокого качества обслуживания страховых компаний (58% ответили отрицательно, 27% затруднились с ответом).

Крайне высокие расходы на ведение дела

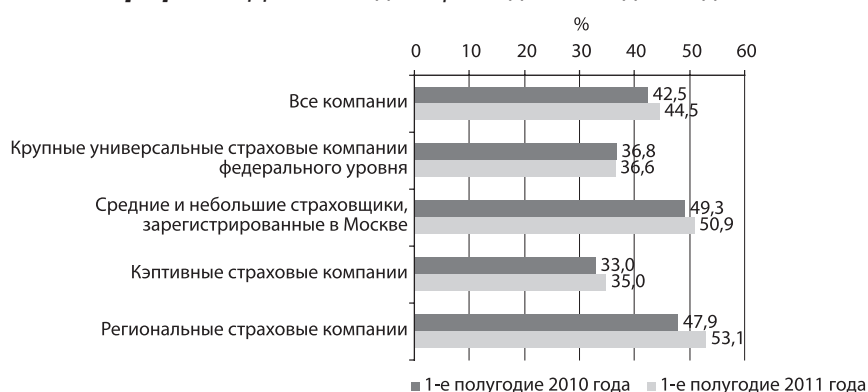
Показатель доли расходов на ведение дела российских страховщиков – один из самых высоких в мире. По данным «Эксперта РА», в 1 полугодии 2011 года у трети страховых компаний доля РВД превышала 50%, у четверти – была выше 60%. Основные составляющие высоких расходов на ведение дела – запредельно высокие комиссии страховым посредникам и низкая операционная эффективность.

По данным страховщиков, принявших участие в опросе «Эксперта РА», средняя величина комиссионного вознаграждения страховым брокерам достигает 24%, банкам – 30%. При этом по сравнению с докризисным периодом эти показатели выросли на 1 п. п. для брокеров и 5 п. п. для банков.

Низкая операционная эффективность страховщиков связана с низким уровнем автоматизации и стандартизации их бизнес-процессов, а также широким распространением страхового мошенничества.

Крайне высокие расходы на ведение дела включаются в расчет страховых тарифов. В результате растет стоимость страхования, что негативно сказывается на добровольном спросе на услуги страховщиков.

График 1. Динамика доли расходов на ведение дела



Источник: «Эксперт РА»

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Невысокая рентабельность бизнеса

По оценкам «Эксперта РА», усредненный показатель рентабельности собственных средств страховых компаний за 1 полугодие 2011 года был равен 5,4%² (аналогичный показатель для российских кредитных организаций составил 12,3%³). Низкая рентабельность оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность российских страховщиков и ограничивает их возможности по вложению средств в развитие бизнеса.

Таблица 3. Показатели рентабельности бизнеса топ-10 страховщиков, 1-е полугодие 2011 года

| Компания | Чистая прибыль/убыток, млн. рублей | Рентабельность активов, % | Рентабельность собственных средств, % |
|----------------------------|------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| ООО «Росгосстрах» | 187 | 0,4 | 2,4 |
| ОАО «СОГАЗ» | 5 043 | 7,5 | 30,5 |
| ОСАО «Ингосстрах» | 1 694 | 3,0 | 12,4 |
| ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 2 299 | 6,7 | 26,1 |
| ОАО «АльфаСтрахование» | 371 | 1,6 | 6,9 |
| СОАО «ВСК» | 485 | 2,5 | 11,3 |
| ООО СК «Согласие» | 31 | 0,3 | 0,8 |
| ОАО СК «РОСНО» | 6 | 0,2 | 0,8 |
| ОАО «Страховая группа МСК» | -3 261 | -10,1 | -49,5 |
| ЗАО «МАКС» | 298 | 2,5 | 13,2 |

Источник: «Эксперт РА»

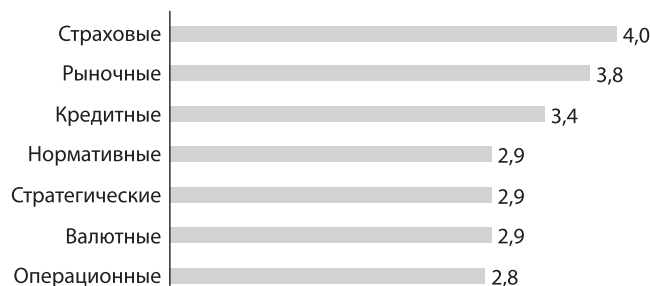
Низкий уровень надежности

Надежность российского страхового рынка хотя и восстановилась после кризиса, но все еще находится на невысоком уровне. Наиболее значимые риски – страховые, рыночные и кредитные. Страховые компании пожинают плоды демпинга в виде убытков от страховой деятельности, несут потери на фондовом рынке и в результате дефолтов контрагентов.

Качество активов страховых компаний оценивается аналитиками «Эксперта РА» как невысокое. Практика «рисования» отчетности на отчетные даты, неконтролируемый демпинг, отсутствие требований к максимальному размеру собственного удержания – все это делает возможным создание на страховом рынке финансовых пирамид.

В 2011 году были отозваны лицензии у таких крупных компаний, как Инногарант (36-е место по взносам за 2010 год), Росстрах (40-е место), СК «Айни» (102-е место).

График 2. Значимость рисков для российского страхового рынка



Значимость риска (оценка варьируется в пределах от 1 до 5)

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет 17 страховщиков – лидеров рынка

² Показатель рассчитан по данным отчетности 60 страховщиков, совокупная рыночная доля которых по итогам 1 полугодия 2011 года составила 75%.

³ Показатель рассчитан по данным отчетности топ-100 российских банков по активам.

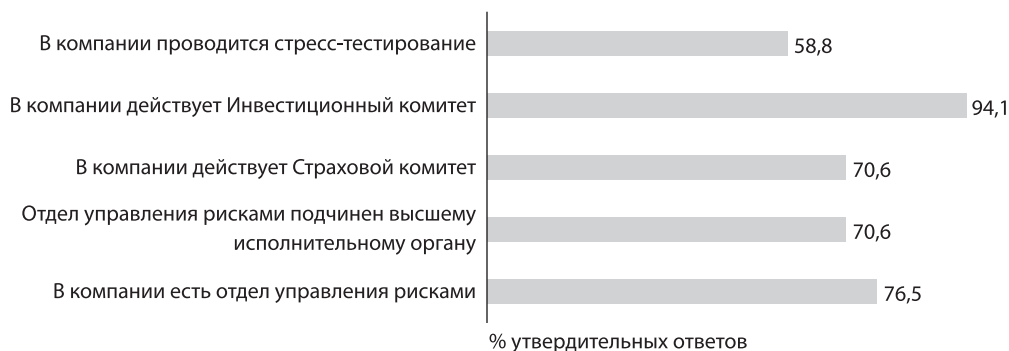
БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Низкая надежность российских страховщиков связана также с невысоким уровнем развития систем управления рисками в страховых компаниях. Несмотря на скачок в развитии риск-менеджмента после кризиса 2009 года, качество управления рисками все еще находится на низком уровне.

Отделы по управлению рисками есть даже не во всех компаниях, входящих в топ-30 лидеров рынка. Стресс-тестирование проводится в половине из них (или примерно в 3% от совокупного числа страховых компаний). В то же время, по данным ЦБ РФ на 2008 год, стресс-тестирование проводилось в 83% кредитных организациях. При этом даже там, где созданы системы риск-менеджмента, сама организация управления рисками нуждается в совершенствовании: зачастую за управление рисками отвечают сотрудники отделов, генерирующих риски, а важнейшие решения принимаются без учета мнения риск-менеджеров.

Низкий уровень надежности российских страховщиков дестабилизирует рынок, ухудшает их имидж в глазах потенциальных страхователей.

График 3. Уровень развития риск-менеджмента в страховых компаниях – лидерах рынка



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет 17 страховщиков – лидеров рынка

Невысокий уровень квалификации персонала

Невысокий уровень квалификации персонала страховых компаний сдерживает модернизацию бизнеса страховщиков.

Внедрение передовых IT-технологий и МСФО, создание системы риск-менеджмента, развитие кросс-продаж, обновление продуктовой линейки – все это требует дополнительного обучения персонала. Более половины опрошенных страховщиков – лидеров рынка (53%) назвали в качестве важнейшего направления инвестирования средств в развитие бизнеса повышение уровня квалификации персонала.

Opportunities (возможности)

Невысокий уровень проникновения страхования

Уровень недострахования рисков в экономике России варьируется от 10 до 90% в зависимости от вида страхования. Высокий уровень недострахования открывает возможности для экстенсивного роста взносов.

Наибольший уровень недострахования отмечается в следующих сегментах страхового рынка:

- Накопительное страхование жизни.
- Страхование имущества физических лиц (не-мотор).
- Страхование имущества и ответственности малого и среднего бизнеса.
- Различные виды добровольного страхования на региональных страховых рынках.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Рост интереса к страховой отрасли со стороны государства

В 2010 году для российского страхового рынка открылись новые перспективы – интерес к развитию страховой отрасли проявился на уровне высшего руководства страны. В результате был принят закон об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов (225-ФЗ), проведена реформа существующей системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой (260-ФЗ).

В настоящее время активно обсуждаются следующие страховые законопроекты:

- О введении обязательного страхования ответственности перевозчиков.
- Об отмене лицензирования и введении страхования ответственности в ряде видов деятельности.
- Об обязательном противопожарном страховании
- Поправки в закон об ОСАГО о повышении страховых сумм и тарифов.

Введение новых обязательных видов страхования может иметь значительные положительные внешние эффекты, в том числе повлиять на развитие страховой инфраструктуры у страховщиков и страховой культуры у страхователей, что окажет еще более сильное долгосрочное влияние на рост спроса на страхование.

Реформа системы надзора за страховой отраслью

В последние годы существенные позитивные изменения произошли и в системе надзора за страховыми компаниями. Была создана цивилизованная процедура банкротства страховой компании (поправки в закон «О несостоятельности (банкротстве)»), в четыре раза увеличены требования к минимальному размеру УК страховщиков (с 1 января 2012 года).

В начале 2011 года началась реформа страхового надзора – ФССН была присоединена к ФСФР, которая получила ряд функций, в том числе по определению требований к отчетности, предоставляемой в порядке надзора.

Наличие цивилизованных правил ухода с рынка, а также рост концентрации страхового рынка в результате ужесточения требований к минимальному УК будут способствовать повышению стабильности в отрасли. Реформа системы надзора за страховыми компаниями открывает возможности для повышения качества регулирования.

Рост инвестиционной привлекательности отдельных страховщиков

Повышение интереса к страховой отрасли со стороны государства привело к росту инвестиционной привлекательности отдельных страховых компаний, что сказалось на некотором увеличении числа сделок M&A. В конце августа Россельхозбанк приобрел страховую компанию «Газгарант». В сентябре стало известно о покупке компанией РЕСО-Гарантия 25% акций компании ВСК. Тогда же появилась информация о покупке СК «Отечество» финансовой корпорацией «Открытие». В октябре «Сбербанк России» объявил о покупке страховщика жизни – компании «Альянс Лайф».

Инвестиции в страховой бизнес дадут мультипликативный эффект и скажутся на качественном развитии всего страхового рынка.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Threats (угрозы)

Нестабильность на мировых финансовых рынках

Нестабильность на мировых финансовых рынках может негативно сказаться на динамике ВВП, объемах банковского кредитования и потребительской активности. В итоге это отразится на замедлении темпов восстановления спроса на добровольные и вмененные виды страхования (автострахования, страхования залогового имущества, страхования от несчастных случаев в рамках потребительского кредитования, страхования грузов, страхования выезжающих за рубеж и так далее).

В случае если реализуется негативный вариант развития событий, то падение страховых взносов приведет к повторению сценария нехватки ликвидности и новой волне банкротств страховых компаний.

Недостаточно высокое качество надзора за страховыми компаниями

Существующая система требований к страховым компаниям не позволяет ограничить появление страховых и финансовых пирамид, что представляет значительную угрозу стабильности страхового рынка.

Отсутствие системы раннего предупреждения банкротств страховых компаний приводит к тому, что лицензии приостанавливаются и отзываются уже по факту наличия жалоб со стороны страхователей, когда изменить ситуацию и восстановить платежеспособность страховщика практически не возможно.

Требования к составу и структуре активов, принимаемых в покрытие страховых резервов и собственных средств, не позволяют гарантировать высокое качество активов. Требования по марже платежеспособности не учитывают специфику и качество принимаемых рисков. Никогда не контролируются вложения в связанные стороны, валютные риски, небалансовые обязательства, размер собственного удержания.

Сроки предоставления отчетности не позволяют оперативно отреагировать на ухудшение финансового состояния страховщика. Так, изменения, произошедшие в компании в ноябре, регулятор может увидеть лишь в апреле.

Отсутствие надзора за страховыми посредниками

Специфика российского страхового рынка заключается в высокой зависимости бизнеса страховых компаний от страховых посредников – агентов и брокеров. Доля прямых продаж в страховой рознице невелика. Поэтому стабильность страхового рынка зависит от стабильности положения страховых посредников. Отсутствие надзора за страховыми посредниками (за исключением немногих классических страховых брокеров) является существенным фактором, дестабилизирующим рынок. По итогам опроса страховщиков – лидеров рынка, кредитные риски, в том числе кредитные риски страховых посредников, были названы в числе трех самых значимых рисков российского страхового рынка.

Демпинг

Демпинг на российском страховом рынке, усилившийся в период кризиса, заложил «мину замедленного действия» под бизнес российских страховщиков. В страховой рознице последствия демпинга проявились уже в 2010 году, в результате чего тарифы в автостраховании были все-таки скорректированы. В корпоративном страховании демпинг продолжается до сих пор, что приводит к снижению качества перестрахования, а также уменьшению технического результата от страховой деятельности. Страховые риски, напрямую связанные с использованием неадекватных страховых тарифов, считаются самыми значимыми рисками на российском страховом рынке.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Особую угрозу представляет идея либерализации тарифов в ОСАГО (в сентябре 2011 года Минфин включил в поправки к закону об ОСАГО положение о ценовом коридоре). Если тарифы будут отпущены до введения актуарного аудита и модернизации надзора за страховыми компаниями, то демпинг по тарифам на рынке ОСАГО примет угрожающие масштабы. В этом случае по рынку прокатится целая волна банкротств страховых компаний.

Мошенничество

Страховые схемы, появление и крах страховых пирамид, ужесточение политики урегулирования убытков страховых компаний – все это негативно влияет на имидж страховщиков в глазах их клиентов. Как показывают социологические опросы, по мнению многих потенциальных страхователей, обман страховой компании не является преступлением.

Развитию страхового мошенничества способствуют «белые пятна» в уголовном законодательстве, существующая судебная практика, лишь в исключительных случаях наказывающая страховых мошенников, отсутствие единой базы по страховым случаям по клиентам страховых компаний.

Активные действия страховых мошенников способствуют росту расходов страховых компаний. В итоге они отражаются на добросовестных страхователях, вынужденных платить завышенные страховые премии. Мошенничество как со стороны страхователей, так и со стороны страховщиков приводит к взаимному недоверию и негативно влияет на добровольный спрос на страхование.

Взаимовлияния слабых и сильных сторон, возможностей и угроз приведены в таблице.

Таблица 4. Матрица SWOT-анализа: выводы

| | Возможности | Угрозы |
|-----------------|--|--|
| Сильные стороны | <p>Как воспользоваться возможностями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • наличие сформированной розничной инфраструктуры будет способствовать развитию страхового ритейла; • рост страховой емкости, а также создание корпоративной инфраструктуры в рамках подготовки к введению ОПО будет способствовать развитию страхования юридических лиц; • наличие выстроенных взаимоотношений с банками позволяет предлагать новые совместные продукты; • рост инвестиционной привлекательности отдельных страховщиков позволит им привлечь средства для модернизации бизнеса. | <p>За счет чего можно снизить угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • негативный эффект от роста убыточности в корпоративном страховании будет сглаживаться солидным запасом прочности, накопленным в этом сегменте; • развитие риск-менеджмента и смена целевых ориентиров после кризиса повысят надежность страховых компаний, выведут на новый уровень их взаимоотношения со страховыми посредниками (гарантии, контроль). |
| Слабые стороны | <p>Что может помешать воспользоваться возможностями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • низкая операционная эффективность может снизить отдачу от инвестиций в создание инфраструктуры; • низкая клиентоориентированность и плохо развитая продуктовая линейка будут препятствовать развитию розничных видов страхования; • низкая надежность некоторых страховых компаний будет дестабилизировать страховой рынок, что может негативно сказаться на отношении государства к страховой отрасли; • низкая рентабельность страхового бизнеса может отпугнуть потенциальных инвесторов. | <p>Самые большие опасности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • плохой имидж страховщиков в сочетании с низкой клиентоориентированностью и неразвитой продуктовой линейкой будет ограничивать рост добровольного спроса на страхование; • низкая надежность страховых компаний в сочетании с невысоким качеством страхового надзора будут поддерживать высокую статистику банкротств как небольших, так и относительно крупных страховщиков, что будет отрицательно сказываться на их имидже; • отсутствие регулирования страховых посредников в сочетании с высокой зависимостью страховщиков от их деятельности будет дестабилизировать бизнес страховых компаний. |

Источник: «Эксперт РА»

Риск ухудшения отношения государства к страховой отрасли частично реализовался уже 14 октября 2011 года, когда на совещании с аграриями Президент РФ принял сторону фермера в его спо-

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ре со страховой компанией по вопросу выплаты страхового возмещения. Даже если в конкретном случае компания имела законные основания не выплачивать часть возмещения, сам факт, что в этой ситуации Президент РФ жестко высказался против страховых компаний, свидетельствует об их негативном имидже.

«Я много времени потратил, чтобы сделать систему страхования пригодной для производителей. Но получается, что и при наличии договора страхования и крупного страховщика у вас все равно ничего нет», – сказал Дмитрий Медведев. «Надо стремиться, чтобы у нас был сильный страховой рынок, а не набор жуликов, которые при возникновении таких печальных обстоятельств, как неурожай, засуха, стараются всеми силами отбиться от сельхозпроизводителя. Это позор», – добавил Президент РФ.

Мнение рынка

Какие угрозы развития российского страхового рынка вы видите?

Александр Григорьев, генеральный директор ОСАО «Ингосстрах»:

– Страховой рынок должен стать более цивилизованным. Ненадежные страховщики должны покинуть рынок, контроль за оставшимися компаниями должен быть более жесткий. Думаю, что РСА ждут большие выплаты, связанные с уходом с рынка многих компаний. Уже в этом году с рынка ушло немало страховщиков – это последствия кризиса 2008 года: накопленные проблемы ликвидности догнали даже средние компании. У нас еще есть 5-10 средних компаний, каждая из которых может обанкротиться. РСА дальше должен будет проводить реформы, направленные на повышение уровня надежности своих членов.

Владимир Скворцов, генеральный директор ОАО «АльфаСтрахование»:

– Сейчас страховые компании сдают отчетность через месяц после окончания квартала, Страхнадзор ее месяц анализирует, потом направляет вопросы, и у компании есть 30 дней, чтобы ответить на них. Таким образом, даже при наличии серьезных проблем недобросовестная страховая компания может спокойно жить от полугода до 9 месяцев. Необходим переход от такого постконтроля к контролю в режиме онлайн. Это в значительной мере увеличит надежность страхового рынка в целом.

Надежда Мартынова, генеральный директор ЗАО «МАКС»:

– Очень беспокоит развитие медицинского страхования из-за недобросовестного поведения лечебных учреждений. Это ограничивает качественное развитие рынка ДМС, хотя количественно этот сектор растет быстрыми темпами. Мы наблюдаем рост потребления и желание застраховаться, но страховщикам исполнять обязательства становится все сложнее. Сейчас мы имеем бесконтрольность деятельности лечебных учреждений: зачастую не ведутся амбулаторные карты, практикуются приписки неоказанной медицинской помощи и т. д. Контроль за деятельностью лечебных учреждений резко сократился – их никто не проверяет. Частные клиники вообще никому не подконтрольны, весь контроль заключается только в лицензировании. Они полностью предоставлены сами себе. Происходит фактически снижение состоятельности медицины. Во-первых, пациент становится ненужным. Во-вторых, медицинский процесс бесконтролен. В-третьих, даже если присутствует «адвокат», коим является страховая компания, он имеет ограниченные возможности.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ: В ЛИДЕРЫ ПО ВЗНОСАМ, ПРИБЫЛИ И СЕРВИСУ

Резюме

Для того чтобы модернизация страховой отрасли была успешной, существенные изменения должны претерпеть модели бизнеса страховщиков. Вместо безудержного наращивания взносов компаниям предстоит сконцентрироваться на вопросах прибыльности и лояльности клиентской базы. Такая стратегия, в конечном счете, приведет к более устойчивому и долгосрочному росту.

Нереализованный потенциал: наибольшие перспективы роста в долгосрочной перспективе имеют добровольные виды страхования (до 500 млрд рублей) и продажи в рамках финансового супермаркета (до 200 млрд рублей). В обоих случаях конкурентные преимущества получают компании, имеющие репутацию надежного партнера, высокий уровень сервиса и гибкую продуктовую линейку. Значительным потенциалом роста спроса на страхование обладают сегменты с высоким уровнем недострахования – рынок страхования жизни, страхования имущества физических лиц (немоторные виды), страхования малого и среднего бизнеса и региональные страховые рынки. Спрос на услуги страховщика как части финансового супермаркета компании могут создать для себя сами через продуктовые инновации – совместные продукты с другими финансовыми институтами.

Новая модель: модернизация бизнеса страховой компании предполагает смещение фокуса от посредников к страхователям, контроль убыточности и поддержание высокой репутации, рост портфеля за счет новых продуктов, пролонгаций и кросс-продаж. Важнейшей задачей, стоящей перед страховщиками на ближайший год, является модернизация бизнес-процессов (переход от модели среднего бизнеса к модели крупного бизнеса). Об этом говорит тот факт, что в числе основных направлений инвестиций в развитие бизнеса страховщики называют вложения в технологии и персонал, а не в маркетинговую политику.

Капитальная проблема: значительные ограничения по росту взносов в результате недостатка капитала имеют более половины крупнейших российских страховщиков. При этом из 17 опрошенных «Экспертом РА» компаний – лидеров рынка о своих планах по поиску стратегического инвестора рассказали 3 компании (МАКС, группа «Ренессанс Страхование», Энергогарант), планы по выходу на IPO есть у 2 страховщиков (Росгосстрах и АльфаСтрахование). На фоне роста инвестиционной привлекательности крупных страховщиков и при условии повышения уровня транспарентности, надежности и рентабельности бизнеса у них есть все шансы найти подходящего инвестора. Выход на IPO пока затруднителен из-за нестабильности на фондовом рынке. Кроме того, использование такого сложного инструмента, как IPO, представляется неэффективным, пока не исчерпаны возможности для M&A.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Кризис 2009 года скорректировал целевые ориентиры страховых компаний, вынудив их, помимо наращивания сборов, ориентироваться еще и на показатели убыточности страхового бизнеса и рентабельности собственных средств. В текущих условиях возрастает значимость еще одного целевого ориентира – репутации компании как надежного партнера. Хорошая репутация в ближайшие годы станет важнейшим нематериальным активом страховой компании, ее конкурентным преимуществом, причем как в глазах потенциальных страхователей, так и в глазах потенциальных инвесторов и кредиторов.

Целевые ориентиры:

1. Положение на рынке / объем собранной страховой премии.
2. Рентабельность / убыточность.
3. Репутация (надежность и клиентоориентированность).

Российские страховщики имеют значительные перспективы роста страховых премий – следствия их сильных сторон и открывшихся перед ними возможностей.

«Эксперт РА» выделяет следующие возможные точки роста страховых взносов:

- 1. Обязательные и вмененные виды страхования (в краткосрочном периоде)** – обязательное страхование ОПО, сельскохозяйственное страхование, обязательное страхование ответственности перевозчиков (если будет принят соответствующий закон), ОСАГО (если будут повышены страховые суммы и тарифы). Так как список лидеров в новых видах страхования еще не определился, то практически у любой компании есть шанс побороться за ведущие позиции на этих рынках. В рамках принятой нормативной базы потенциал прироста взносов в обязательных и вмененных видах страхования ограничивается 50 млрд рублей.
- 2. Кросс-продажи (в среднесрочной перспективе).** Существенные резервы для роста взносов содержит в себе работа с уже существующей клиентской базой, в том числе развитие кросс-продаж. В частности для корпоративных клиентов страховщики могут продвигать риск-менеджмент как услугу, предполагающую комплексное страхование.
- 3. Продажи в рамках финансового супермаркета (в долгосрочном периоде).** В этом сегменте страховщики сами будут создавать для себя спрос через продуктовые инновации – совместные продукты с другими финансовыми институтами. Основы для будущего финансового супермаркета создаются уже сейчас (некоторые примеры):
 - **Банк + страховщик.** В 2011 году свои страховые компании приобрели «Сбербанк России» и Россельхозбанк, в последние годы активно развивалась дочерняя компания банка ВТБ, поднимавшаяся в рейтинге «Эксперта РА» с 38-го места за 1 полугодие 2008 года до 17-го места за 1 полугодие 2011 года. В 2011 году крупнейшая страховая компания Росгосстрах дала свое имя банку (Русь-Банк был переименован в Росгосстрах-банк).
 - **НПФ + страховщик.** Многие страховщики жизни работают в паре с НПФами («Ренессанс Жизнь» и НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии», «Дженерали ППФ Страхование жизни» и НПФ «Дженерали ППФ»), сокращая тем самым операционные расходы.
 - **УК + страховщик.** Собственная управляющая компания есть у компании «Ингосстрах» (УК «Ингосстрах-Инвестиции»).
- 4. Добровольное страхование – сегменты с низким уровнем проникновения страхования (в долгосрочном периоде).** Потенциал рынка добровольного страхования не имеет жесткого ограничения и зависит от развития экономики и активности самих страховых компаний. Высокий

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

уровень недострахования на рынках страхования жизни, страхования имущества физических лиц (не-мотор), страхования малого и среднего бизнеса и на региональных страховых рынках открывает большие возможности для роста страховых взносов. Для крупных компаний, имеющих значительную емкость и высокие рейтинги надежности, перспективным является также рынок входящего перестрахования, в том числе рисков, принимаемых из-за рубежа. Потенциальный объем прироста взносов за счет добровольного страхования может достигнуть 300-500 млрд рублей.

График 4. Потенциал роста взносов в отдельных сегментах рынка



Источник: «Эксперт РА»

M&A позволяют в сжатые сроки существенно нарастить объем бизнеса отдельной страховой компании. По мнению «Эксперта РА», наиболее популярными компаниями-целями могут стать корпоративные страховщики с опытом работы на рынке ОПО, имеющие хорошие финансовые показатели, но испытывающие трудности с достаточностью капитала, и региональные компании, обладающие хорошим брендом в рамках своего региона. Помимо M&A, требующих значительные инвестиции и таящих в себе существенные риски, более легкий способ наращивания рыночной доли — привлечение команд продавцов, имеющих свою клиентскую базу.

Чтобы реализовать открывшийся потенциал рынка, российские страховщики должны изменить модель бизнеса, нейтрализовав свои слабые стороны.

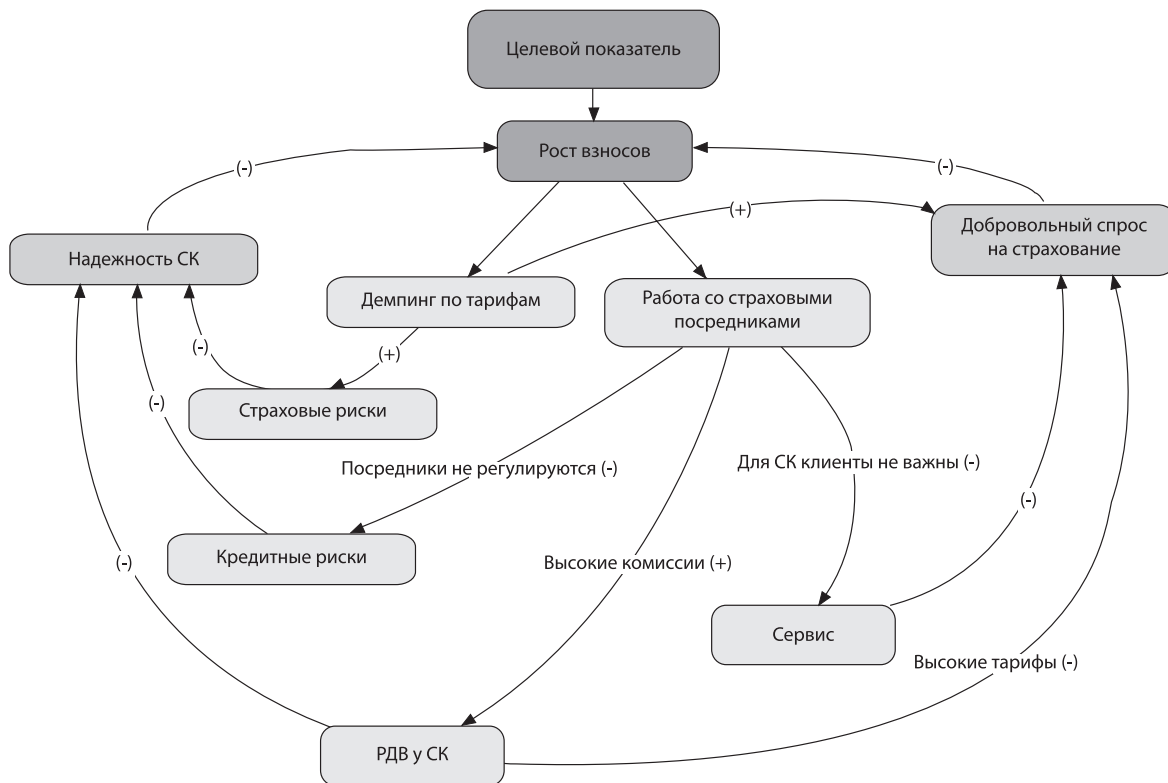
Таблица 5. Сравнение старой и новой моделей ведения бизнеса страховых компаний

| | Старая модель | Новая модель |
|--|--|---|
| Маркетинг | Экстенсивное развитие. Ставка на вмененные и обязательные виды страхования, важны продажи, а не пролонгации | Интенсивное развитие. Ставка на кросс-продажи, высокий уровень пролонгаций, формирование спроса через инновации |
| Целевой «потребитель» | В центре внимания — страховой посредник (банк, дилер, сетевой агент). Отсюда крайне высокие комиссии страховым посредникам, низкое внимание к качеству сервиса и выплатной политики | В центре внимания — страхователь. Отсюда ставка на развитие прямых продаж, гибкая и удобная для страхователя линейка страховых продуктов, организация единого федерального call-центра и поддержка удобного сайта в Интернете, прозрачная и честная выплатная политика |
| Конкурентные преимущества | Низкие тарифы и высокая комиссия. Отсюда высокие убыточность и расходы на ведение дела | Надежность и стабильность. Отсюда широкое использование рейтингов, развитие риск-менеджмента, повышение надежности и транспарентности. Уровень сервиса. Отсюда предложение дополнительных услуг, создание службы качества |
| Факторы, определяющие стоимость компании | Мультипликатор ко взносам. Отсюда демпинг как по тарифам, так и по комиссиям | NPV (net present value), то есть учет потенциальной рентабельности бизнеса |
| Тип бизнеса | Средний бизнес. Отсюда нерегламентированные бизнес-процессы, фрагментированная IT-система | Крупный бизнес. Отсюда — потребность в регламентации и централизации бизнес-процессов, развитии IT-технологий, введении электронного документооборота, тиражировании бизнес-процессов |

Источник: «Эксперт РА»

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

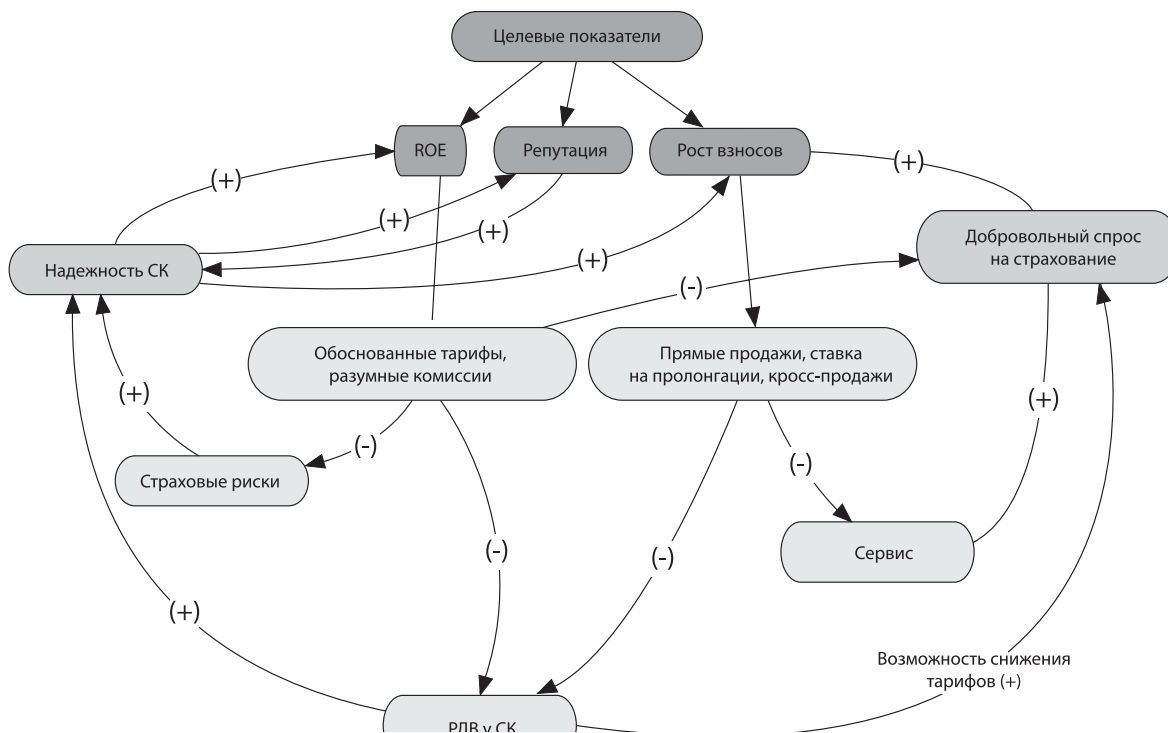
Схема 1. Компании, сделавшие ставку на рост взносов любой ценой, уже в среднесрочном периоде столкнутся с существенным ограничением роста страховых премий



(+) обозначает положительную связь между элементами
 (-) обозначает отрицательную связь между элементами

Источник: «Эксперт РА»

Схема 2. Компания, выбравшая в качестве целевых ориентиров не только рост взносов, но и высокую рентабельность и хорошую репутацию, в итоге будет наращивать взносы более высокими темпами



Источник: «Эксперт РА»

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Важнейшей задачей, стоящей перед страховщиками на ближайший год, является модернизация бизнес-процессов (переход от модели среднего бизнеса к модели крупного бизнеса). Об этом говорит тот факт, что в числе основных направлений инвестиций в развитие бизнеса называются вложения в технологии и персонал, а не в маркетинговую политику.

График 5. Основные направления инвестиций в развитие бизнеса

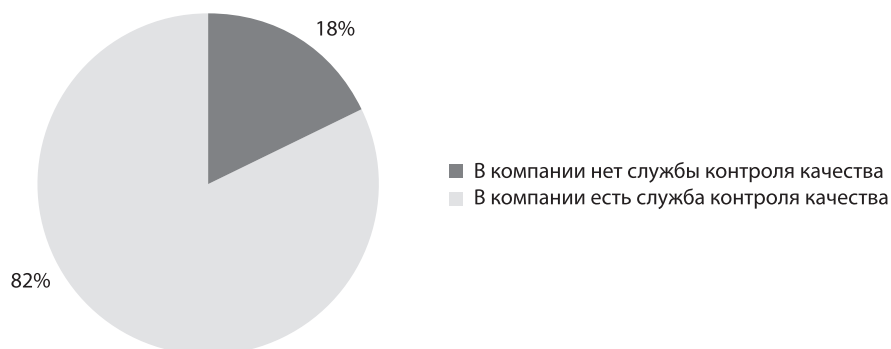


% респондентов, выбравших данное направление инвестиций
(необходимо было указать 3 пункта)

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет 17 страховщиков — лидеров рынка

О смещении фокуса страховщиков в сторону страхователей говорит тот факт, что во многих компаниях за последние несколько лет открылись службы контроля качества. Тем не менее такие службы есть еще не во всех компаниях — лидерах рынка.

График 6. Наличие службы контроля качества в страховых компаниях — лидерах рынка



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет 17 страховщиков — лидеров рынка

Смена модели бизнеса и быстрое наращивание страховых взносов возможны при решении проблемы с нехваткой капитала.

Из 17 опрошенных «Экспертом РА» компаний — лидеров рынка о своих планах по поиску стратегического инвестора рассказали 3 компании, планы по выходу на IPO есть у 2 страховщиков. На фоне

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

роста инвестиционной привлекательности крупных страховщиков и при условии повышения уровня прозрачности, надежности и рентабельности бизнеса у них есть все шансы найти подходящего инвестора. Выход на IPO пока затруднителен из-за нестабильности на фондовом рынке. Кроме того, использование такого сложного инструмента, как IPO, представляется неэффективным, пока не исчерпаны возможности для M&A.

Таблица 6. Планы российских страховщиков по привлечению капитал

| | Коэффициент достаточности собственных средств ⁴ , 2010 год, % | Источник капитала (планы на ближайшие 3 года) |
|--------------------------------|--|---|
| АльфаСтрахование | 40,2 | Публичное размещение акций |
| Группа «МАКС» | 27,5 | Поиск стратегического инвестора |
| Группа «Ренессанс Страхование» | 35,1 | Поиск стратегического инвестора |
| Группа «Росгосстрах» | 26,0 | Публичное размещение акций |
| Энергогарант | 51,4 | Поиск стратегического инвестора |

Источник: «Эксперт РА» по данным опрошенных страховщиков – лидеров рынка

Государство также должно содействовать повышению уровня капитализации российского страхового рынка. Иначе российские страховщики превратятся в брокеров, передающих значительный объем премий в перестрахование на запад.

Государство может использовать следующие инструменты для повышения уровня капитализации страхового рынка:

- Разрешение использования субординированных кредитов (формирование капитала второго уровня).
- Налоговые льготы при реинвестировании прибыли.
- Стимулирование развития сострахования.
- Создание крупного игрока на перестраховочном рынке.

Помимо определения направлений развития, стратегии российских страховщиков должны содержать механизмы снижения влияния внешних угроз, стоящих перед рынком. На нейтрализацию этих угроз должна быть также направлена политика государства в сфере страхования.

Таблица 7. Пути снижения влияния угроз, стоящих перед страховым рынком

| Угроза | Действия страховой компании | Действия государства |
|--|--|--|
| Нестабильность на мировых финансовых рынках | Минимизация инвестиций в фондовый рынок и объекты инвестиций с высокими кредитными рисками, управление валютными рисками и рисками ликвидности | Усиление надзора за финансовой устойчивостью страховых компаний, в том числе использование стресс-тестирования (проверка качества активов, уровня ликвидности). Ограничение роста компаний, испытывающих финансовые затруднения |
| Недостаточно высокое качество надзора за страховыми компаниями | Развитие системы управления рисками, повышение уровня финансовой устойчивости, формирование имиджа надежного партнера | Повышение прозрачности надзора и качества используемой информации: введение МСФО, актуарного аудита, проверка качества активов на неотчетные даты, повышение оперативности предоставления информации. Обновление системы нормативов для страховых компаний (расчет показателей ликвидности, ограничение по собственному удержанию, вложениям в связанные стороны, внебалансовым обязательствам, валютным рискам). Акцент на раннее предупреждение банкротства и минимизацию негативных последствий ухода страховщика с рынка |

⁴ Коэффициент рассчитывается как отношение собственных средств на конец года к взносам-нетто за год.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

| Угроза | Действия страховой компании | Действия государства |
|---|---|--|
| Отсутствие надзора за страховыми посредниками | Усиление контроля за деятельностью страховых посредников – партнеров (создание секьюрити-листов, использование гарантийных депозитов), развитие прямых продаж с целью снижения зависимости бизнеса от страховых посредников | Создание реестра и системы аттестации страховых агентов, введение квалификационных и финансовых требований к страховым брокерам, определение и четкое разграничение зоны ответственности страховых посредников и страховщиков |
| Демпинг | Использование адекватных страховых тарифов, разумное ограничение комиссий страховым посредникам | Введение актуарного аудита, контроль показателей убыточности (ограничения на развитие бизнеса при высоких показателях убыточности) |
| Мошенничество | Создание служб по борьбе со страховым мошенничеством, использование IT-технологий для выявления признаков страхового мошенничества | Создание условий невыгодности недобросовестного поведения для участников страхового рынка, ужесточение ограничений на профессию, изменение уголовного кодекса (введение понятия «страховое мошенничество») и судебной практики |

Источник: «Эксперт РА»

Мнение рынка

Какие стратегии российских страховщиков вы считаете наиболее разумными?

Александр Григорьев, генеральный директор ОСАО «Ингосстрах»:

– Конечно, в России федеральные компании должны быть, но большого их количества не требуется. Пусть будут универсальные федеральные компании и какие-то нишевые страховщики, но, если они будут ненадежными, пусть лучше уйдут.

Кроме того, проблема заключается в том, что в России ряд крупных корпораций с государственным участием и несколько частных корпораций, по сути, управляют всей экономикой. Поэтому малым банкам, малым страховщикам, малым лизинговым компаниям развиваться физически негде. У них нет поля для деятельности, они не могут на конкурентной основе у крупной или окологосударственной компании отобрать бизнес. Я говорил еще в 2008 году, что 300 компаний уйдет. За 3 года ушли более 300 компаний. Сейчас 360 из 600 компаний не решили вопрос с уставным капиталом. Сколько из них его решат? Раньше можно было напечатать бумагу и показать, что это капитал. Сейчас Страхнадзор за капиталом строго следит, теперь надо вносить реальные деньги. Многие акционеры малых и средних компаний уже понимают, что их бизнес не очень прибыльный. Зачем вкладывать 100 млн рублей для того, чтобы получить 3 млн дивидендов? Думаю, что в ближайшие 2-3 года около 300 компаний уйдут с рынка.

Надежда Мартынова, генеральный директор ЗАО «МАКС»:

– Страховая компания должна быть универсальной: чем большим количеством видов страхования она занимается, тем она устойчивее. Как можно работать на одном-двух видах страхования? Это заведомо предсказуемый результат. За набором объемов страховой премии в какой-то момент становится невозможно исполнять обязательства, и компания уходит с рынка, то есть это либо создание пирамиды сборов, либо неисполнение обязательств перед клиентами в высокоубыточных видах.

И каско, и ОСАГО не дают положительных финансовых результатов. И здесь немалую роль играют расходы на ведение дела. Увеличиваются расходы на создание юридических департаментов и служб расследований. Кроме того, повышают убыточность и завышенные комиссионные.

Наша первая задача – это поддержание финансовой стабильности, сохранение ликвидности и обеспечение прибыльности. На ближайшие 5 лет важнее будут не объемные показатели роста, а

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

качественное изменение бизнеса. Бизнес должен научиться работать в прибыль, он должен зарабатывать и инвестировать в развитие, потому что все попытки за небольшие деньги сделать хороший страховой рынок показывают, что этого сделать нельзя.

Владимир Скворцов, генеральный директор ОАО «АльфаСтрахование»:

– По моему мнению, 400 или 500 страховщиков не могут быть прибыльными на страховом рынке. Вот и все. Просто объективный факт. При этом я за конкуренцию. Конкуренция – это действительно важнейший показатель здорового рынка. Причем здоровья даже не текущего, а долгосрочного. Нет конкуренции – рынок умрет.

Кризис – оздоравливающая среда. Люди начинают понимать, что стратегия «построить пирамиду и продать какую-то долю рынка» не работает. Раньше работала, потому что длительное развитие без кризисов ослабляло контроль и качество управления.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ: РОСТ ПРИ ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Даже при условии начала второй волны кризиса рост взносов в видах страхования, связанных с государством, не даст рынку уйти в минус. В долгосрочной перспективе существенный рост российского страхового рынка возможен лишь в случае развития добровольных видов страхования.

Большие перспективы: российский страховой рынок к 2020 году может занять 9-12 место в мире, поднявшись с 19-го места в 2010 году. При этом доля страховых взносов в ВВП может вырасти с 2,3 до 4-5%, а совокупная доля страховых компаний в выручке «Эксперт-400» достигнет 4% (с 1% в 2010 году). Такой оптимистичный вариант развития событий возможен при условии смены целевой модели бизнеса российских страховщиков (старая модель – рост любой ценой за счет вмененных и обязательных видов страхования, новая модель – стратегия прибыльного роста за счет добровольных видов страхования), введения налоговых льгот в страховании жизни и модернизации надзора за страховыми компаниями.

Прогноз для оптимистов: если в 2012 году рост российской экономики продолжится, объем страховых взносов достигнет 760 млрд рублей, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 15-20%. При этом темпы прироста взносов в страховании автокаско несколько снизятся по сравнению с 2011 годом из-за сворачивания программы льготного автокредитования. Опережающие темпы прироста взносов покажет сегмент корпоративного страхования в связи с введением ОС ОПО и модернизацией рынка сельскохозяйственного страхования, а также развитием кросс-продаж.

Прогноз для пессимистов: если в 2012 году кризис на страховом рынке повторится, то темпы прироста взносов замедлятся до 2-6%, объем рынка составит 675 млрд рублей. Российский страховой рынок не уйдет в минус в основном за счет роста взносов в обязательных видах страхования (ОС ОПО, ОСАГО) и средств государства (сельскохозяйственное страхование с господдержкой, страхование СМР по крупным строительным проектам с участием государства). Наиболее уязвимыми окажутся сегменты страхования, связанного с банковским кредитованием, страхования грузоперевозок, ДМС (в том числе в связи с реформой системы ОМС). Взносы по видам страхования, предполагающим перестрахование на международном перестраховочном рынке, будут поддерживаться за счет роста тарифов, индексируемых с учетом изменения валютных курсов.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Прогноз на 2012 год: сдержанный рост

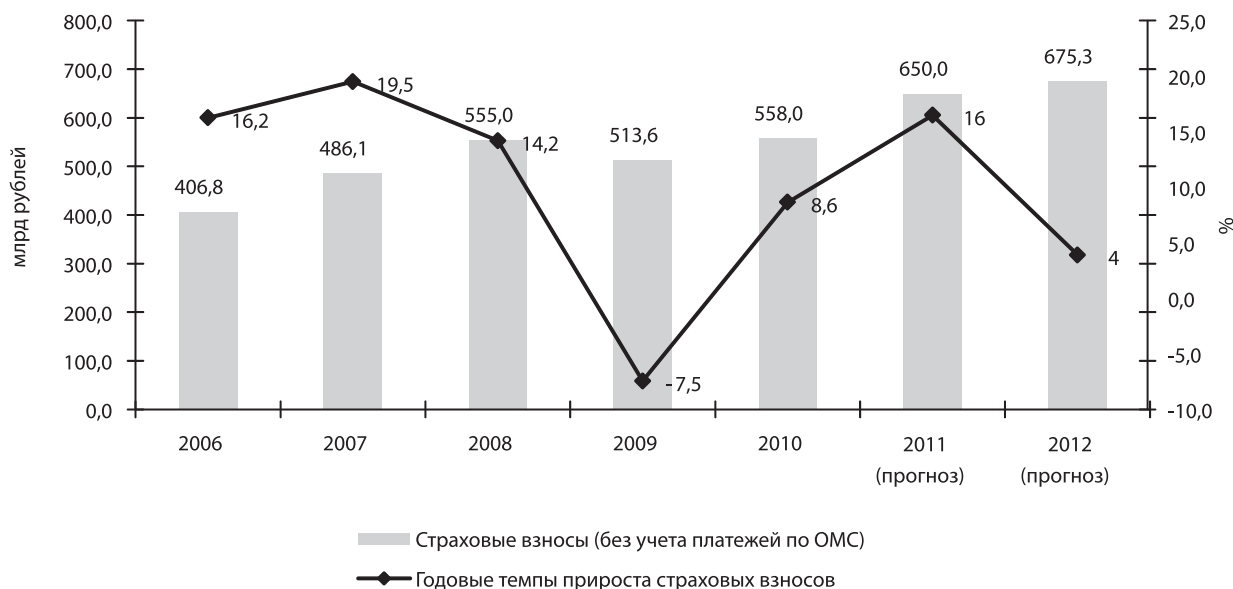
Динамика роста взносов на российском страховом рынке напрямую зависит от общей макроэкономической ситуации. По оптимистичным прогнозам «Эксперта РА», в 2012 году совокупные страховые взносы (без учета ОМС) могут достигнуть 760 млрд рублей. Однако если будет реализован негативный сценарий развития событий, то объем взносов составит порядка 675 млрд рублей.

В случае если нестабильность на мировых финансовых рынках обернется новой волной кризиса, что приведет к падению ВВП и сжатию рынка кредитования в 2012 году, то темпы прироста взносов на страховом рынке составят 2-6%. Российский страховой рынок не уйдет в минус в основном за счет реализации государственной политики в сфере страхования:

- Введение ОС ОПО (в рамках 225-ФЗ) – прирост 17,5 млрд рублей.
- Корректировка поправочных коэффициентов в ОСАГО (8 млрд рублей).
- Страхование СМР по государственным строительным проектам (+2 млрд рублей).
- Субсидирование рынка сельскохозяйственного страхования – на 2012 год в федеральном бюджете на эти цели предусмотрено 6 млрд рублей (+1,5 млрд рублей).
- Рост тарифов в ДСАГО, индексируемых с учетом изменения валютных курсов (+1 млрд рублей), при этом эффект от роста тарифа будет снижен за счет уменьшения объемов продаж страховых полисов.

Наиболее уязвимыми окажутся сегменты страхования, связанного с банковским кредитованием, страхования грузоперевозок, ДМС (в том числе в связи с реформой системы ОМС). Взносы по видам страхования, предполагающим перестрахование на международном перестраховочном рынке, будут поддерживаться за счет роста тарифов, индексируемых с учетом изменения валютных курсов.

График 7. Динамика страховых взносов (пессимистичный прогноз)



Источник: ФССН, прогноз «Эксперта РА»

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 8. Пессимистичный прогноз динамики взносов на российском страховом рынке

| Вид страхования | Взносы, млн рублей | | | Темпы прироста взносов 2012/2011 |
|---|--------------------|----------|----------|----------------------------------|
| | 2010 год | 2011 год | 2012 год | |
| Страхование автокаско | 139 | 166 | 166 | 0 |
| ОСАГО | 92 | 103 | 111 | 8 |
| Добровольное медицинское страхование | 84 | 95 | 90 | -5 |
| Страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков | 58 | 60 | 60 | 0 |
| Страхование от несчастных случаев | 33 | 41 | 39 | -5 |
| Страхование жизни | 23 | 35 | 34 | -5 |
| Страхование имущества физических лиц | 25 | 28 | 29 | 5 |
| Страхование строительно-монтажных рисков (включая страхование ответственности) | 19 | 23 | 25 | 10 |
| Страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности | 2 | 3 | 20 | 687 |
| Страхование грузов | 18 | 21 | 19 | -10 |
| Страхование сельскохозяйственных рисков | 10 | 15 | 17 | 10 |
| Страхование финансовых рисков (кроме выезжающих за рубеж) | 7 | 10 | 11 | 10 |
| Страхование авиационных рисков (имущественное + ответственности) | 8 | 7 | 8 | 5 |
| Обязательное личное страхование | 7 | 7 | 7 | 0 |
| ДСАГО | 5 | 6 | 7 | 20 |
| Прочие виды страхования гражданской ответственности | 5 | 6 | 6 | 0 |
| Страхование водного транспорта (имущественное + ответственности) | 5 | 5 | 6 | 10 |
| Страхование выезжающих за рубеж | 4 | 5 | 5 | 0 |
| Страхование космических рисков (имущественное + ответственности) | 2 | 4 | 5 | 20 |
| Страхование ответственности в рамках СРО | 2 | 2 | 2 | 5 |
| Страхование пассажиров (туристов, экскурсантов) | 2 | 2 | 2 | -5 |
| Страхование профессиональной ответственности (кроме профессиональной ответственности туроператоров) | 2 | 2 | 2 | 5 |
| Страхование железнодорожного транспорта (имущество + ответственность) | 1 | 2 | 2 | 0 |
| Страхование ответственности грузоперевозчиков | 2 | 1 | 1 | -15 |
| Прочие виды страхования | 1 | 1 | 1 | 0 |
| Страхование ответственности за неисполнение обязательств по госконтракту | 3 | 1 | 0 | -50 |
| Страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 5 |
| Страхование профессиональной ответственности туроператоров | 0,4 | 0,3 | 0,3 | -5 |
| Всего | 558 | 652 | 675 | 3,6 |

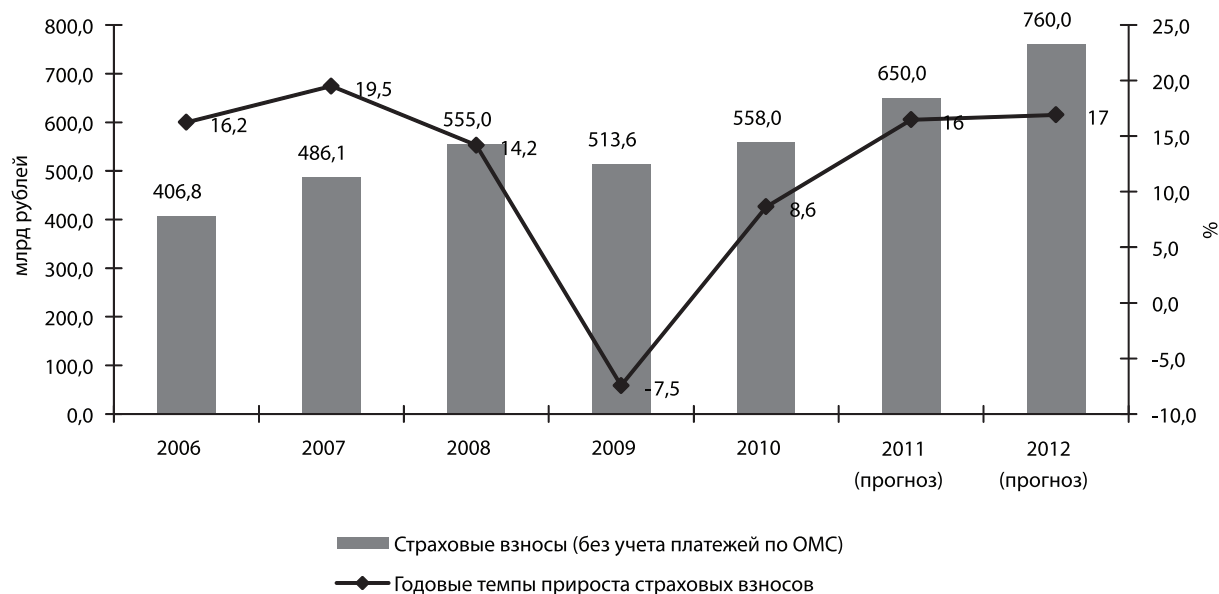
Источник: ФССН, прогноз «Эксперта РА»

В случае если второй волны кризиса не будет, темпы прироста страхового рынка составят 15-20%. Рост экономики, повышение уровня доходов населения, а также активная выдача банковских кредитов – все это окажет позитивное влияние на рост спроса на страхование. Рост взносов в корпоративных видах страхования будет обеспечиваться также за счет развития кросс-продаж в рамках ОС ОПО.

При этом темпы прироста взносов в страховании автокаско несколько снизятся по сравнению с 2011 годом из-за сворачивания программы льготного автокредитования. По оценкам аналитиков, в результате этого шага спрос на автокредиты в 2012 году снизится на 10-15%.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

График 8. Динамика страховых взносов (оптимистичный прогноз)



Источник: ФССН, прогноз «Эксперта РА»

Таблица 9. Оптимистичный прогноз динамики взносов на российском страховом рынке

| Вид страхования | Взносы, млн рублей | | | Темпы прироста взносов 2012/2011 |
|---|--------------------|----------|----------|----------------------------------|
| | 2010 год | 2011 год | 2012 год | |
| Страхование автокаско | 139 | 166 | 191 | 15 |
| ОСАГО | 92 | 103 | 113 | 10 |
| Добровольное медицинское страхование | 84 | 95 | 109 | 15 |
| Страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков | 58 | 60 | 66 | 10 |
| Страхование от несчастных случаев | 33 | 41 | 49 | 20 |
| Страхование имущества физических лиц | 25 | 28 | 32 | 15 |
| Страхование строительно-монтажных рисков (включая страхование ответственности) | 19 | 23 | 27 | 20 |
| Страхование жизни | 23 | 35 | 42 | 20 |
| Страхование грузов | 18 | 21 | 23 | 10 |
| Страхование сельскохозяйственных рисков | 10 | 15 | 19 | 25 |
| Страхование авиационных рисков (имущественное + ответственности) | 8 | 7 | 7 | 0 |
| Страхование финансовых рисков (кроме выезжающих за рубеж) | 7 | 10 | 12 | 15 |
| Обязательное личное страхование | 7 | 7 | 7 | 0 |
| Страхование водного транспорта (имущественное + ответственности) | 5 | 5 | 6 | 5 |
| Страхование ответственности за неисполнение обязательств по госконтракту | 3 | 1 | 0 | -50 |
| ДСАГО | 5 | 6 | 7 | 15 |
| Страхование выезжающих за рубеж | 4 | 5 | 5 | 15 |
| Страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности | 2 | 3 | 20 | 687 |
| Страхование космических рисков (имущественное + ответственности) | 2 | 4 | 5 | 20 |
| Страхование профессиональной ответственности (кроме профессиональной ответственности туроператоров) | 2 | 2 | 2 | 10 |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 9

| Вид страхования | Взносы, млн рублей | | | Темпы прироста взносов 2012/2011 |
|---|--------------------|----------|----------|----------------------------------|
| | 2010 год | 2011 год | 2012 год | |
| Страхование ответственности грузоперевозчиков | 2 | 1 | 2 | 10 |
| Страхование профессиональной ответственности туроператоров | 0 | 0 | 0 | 10 |
| Страхование железнодорожного транспорта (имущество + ответственность) | 1 | 2 | 2 | 5 |
| Страхование ответственности в рамках СРО | 2 | 2 | 3 | 15 |
| Страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна | 0 | 0 | 0 | 10 |
| Страхование пассажиров (туристов, экскурсантов) | 2 | 2 | 3 | 10 |
| Прочие виды страхования гражданской ответственности | 5 | 6 | 7 | 10 |
| Прочие виды страхования | 1 | 1 | 1 | 10 |
| Всего | 558 | 652 | 760 | 16,6 |

Источник: ФССН, прогноз «Эксперт РА»

Прогноз на 2020 год: в масштабах страны и мира

Российские страховые компании пока занимают достаточно скромные позиции в списке «Эксперт-400». По итогам 2010 года, крупнейший страховщик (группа «Росгосстрах») попал лишь на 72-е место по совокупной выручке⁵. Для сравнения: в мировом аналоге «Эксперт-400» (Global 500, составляемом Fortune) крупнейшая страховая группа (AXA) занимает 9-е место (ING Group – 12 место, Allianz – 20 место).

Таблица 10. Российские страховые компании в списке «Эксперт-400»

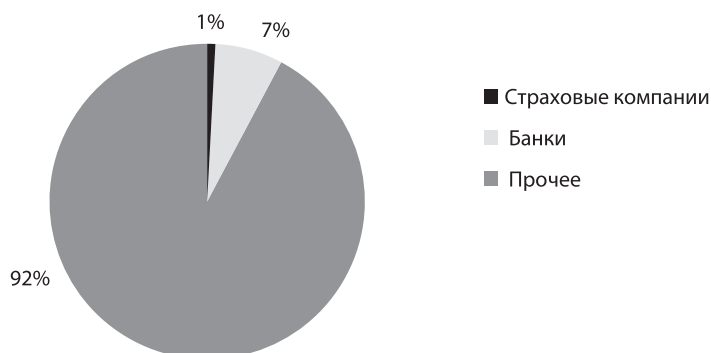
| 2011 год | 2010 год | Компания / группа компаний | Совокупная выручка, 2010 г. (млн руб.) |
|----------|----------|--------------------------------|--|
| 72 | 64 | Группа «Росгосстрах» | 79 791,2 |
| 119 | 121 | Группа «СОГАЗ» | 47 819,6 |
| 136 | 97 | Группа «Ингосстрах» | 43 851,4 |
| 137 | 132 | РЕСО-Гарантия» | 43 133,8 |
| 219 | 260 | Группа «АльфаСтрахование» | 27 166,9 |
| 228 | 245 | Страховой дом ВСК | 25 148,6 |
| 244 | 205 | Страховая группа МСК | 23 449,9 |
| 275 | 253 | Группа «РОСНО» | 20 085,5 |
| 359 | - | Страховая компания «Согласие» | 13 802,0 |
| 383 | 378 | Группа «Ренессанс Страхование» | 12 932,8 |

Источник: «Эксперт РА»

⁵ Компании из разных отраслей ранжировались по величине совокупной выручки. Для страховых компаний выручка рассчитывалась как сумма подписанных страховых премий и чистого дохода от инвестиций за вычетом премий, переданных в перестрахование (МСФО, US GAAP), или сумма страховых премий (взносов) по страхованию жизни за вычетом взносов, переданных в перестрахование, страховых премий по видам иным, чем страхование жизни, за вычетом взносов, переданных в перестрахование, и доходов по инвестициям за вычетом расходов (РСБУ).

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

График 9. Доли банков и страховых компаний в общей выручке «Эксперта-400», 2010 год



Источник: «Эксперт РА»

В случае если введение новых обязательных видов страхования будет сопровождаться развитием добровольного спроса на страхование и модернизацией бизнес-моделей российских страховщиков, к 2020 году доля страховых компаний в совокупной выручке «Эксперта-400» достигнет 4%.

График 10. Доли банков и страховых компаний в общей выручке «Эксперта-400», 2020 год



Источник: «Эксперт РА»

В результате российский страховой рынок может подняться на 9-12 место по объему страховых взносов в мире (с 19-го места в 2010 году).

Таблица 11. Положение российского страхового рынка в мире

| Показатель | 2010 год | 2020 год (оптимистичный сценарий) |
|--|-----------------|-----------------------------------|
| Место по взносам (life + non-life) | 19 место | 9-12 место |
| Место по взносам (non-life) | 12 место | 7-8 место |
| Место по взносам (life) | 48 место | 20-30 место |
| Уровень проникновения страхования (страховые взносы к ВВП) | 2,3% (55 место) | 4-5% (30-40 место) |

Источник: Swiss Re, прогноз «Эксперта РА»

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Мнение рынка

За счет каких видов российский страховой рынок будет развиваться в краткосрочной и долгосрочной перспективе?

Надежда Мартынова, генеральный директор ЗАО «МАКС»:

– Сейчас, конечно, нужно опираться на дальнейшее развитие обязательных видов страхования. Мы ожидаем принятия решения по поводу третьего обязательного вида – страхования ответственности перевозчиков, так как понимаем его социальную важность. Недавно к нам приезжала правительственная делегация из Казахстана. Было настоящим откровением узнать, что у них есть около 20 вмененных и обязательных видов страхования.

В долгосрочном периоде перспективы у страховой отрасли однозначно позитивные. В краткосрочном периоде, к сожалению, нестабильность на международном финансовом рынке не позволяет делать радужные прогнозы. В текущей ситуации наша задача – не потерять достигнутое.

Александр Григорьев, генеральный директор ОСАО «Ингосстрах»:

– В 2011 году драйвером рынка является ДМС. Однако инфляция может сыграть плохую шутку с тарифами по ДМС, что будет естественным тормозом развития этого вида страхования.

В ближайшие 2-3 года способствовать росту рынка будет повышение поправочных коэффициентов по ОСАГО. Но рост будет только у крупнейших компаний.

Для того чтобы в России появилось накопительное страхование жизни, надо сделать две вещи. Во-первых, ввести налоговые льготы. Во-вторых, нужна более стратегическая вещь – повышение уровня доверия населения к государству, без чего страхование жизни невозможно.

Владимир Скворцов, генеральный директор ОАО «АльфаСтрахование»:

– Если говорить о долгосрочных перспективах, то я надеюсь, что локомотивом роста станет страхование жизни и здоровья. Этот сегмент у нас, безусловно, развивается. Но, если посмотреть на него внимательно, становится понятно, что страхование жизни в основном кредитное. ДМС развивается отлично, но пока это корпоративное страхование. В среднесрочной перспективе в этом сегменте будет развиваться и розничное направление. Кроме того, было бы правильно и хорошо добиться слияния сегментов ОМС и ДМС. В страховании имущества какого-то взрыва я не вижу. Рост будет происходить в основном за счет обновления фондов. Автокаско сейчас растет и развивается. Будет больше машин продаваться – будет больше полисов автокаско.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

РЭНКИНГ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО МСФО ЗА 2010 ГОД: СТРЕМЛЕНИЕ К ТРАНСПАРЕНТНОСТИ

Резюме

Доверять, но проверять: введение обязательного составления и публикации отчетности по МСФО повысит прозрачность российского страхового рынка при условии, что ее формированием и аудитом будут заниматься высококвалифицированные специалисты. В противном случае отчетность по МСФО можно будет «рисовать» так же, как это делают некоторые недобросовестные страховщики с отчетностью по РСБУ. Ситуация осложняется тем, что сегодня на российском рынке мало аудиторов, имеющих опыт аудита отчетности по МСФО, при этом наблюдается и дефицит консалтинговых компаний, способных наладить процесс составления отчетности по международным стандартам в страховых компаниях. По оценкам «Эксперта РА», более половины компаний из топ-25 российского страхового рынка составляли отчетность по МСФО по итогам 2010 года. При этом публикуют ее по-прежнему не все.

Смена лидера: высокие темпы прироста страховых премий, собранных группой «СОГАЗ» в 2010 году, по сравнению со значением за 2009 год, позволили ей обогнать группу «Ингосстрах» в рейтингах по величине премий и резервов. Группа «РЕСО-Гарантия» в 2010 году опередила группу «РОСНО» по величине резервов и заняла третье место в рейтингах по обоим показателям. Расстановка оставшихся компаний по величине страховых взносов и резервов не претерпела значительных изменений. На фоне роста страхового рынка в 2010 году у одной трети компаний, предоставивших отчетность по МСФО, наблюдается падение подписанной и заработанной премии-нетто. Наибольшее падение объемов подписанной страховой премии демонстрируют компании «Русский страховой центр», «Транссиб Ре» и группа «Ингосстрах». Лидеры падения по объемам заработанной премии – группа «Ингосстрах», «Русский страховой центр» и группа «РОСНО». Сокращение взносов некоторых компаний связано с чисткой портфелей с целью повышения рентабельности.

Рентабельный год: подавляющее большинство компаний, предоставивших отчетность, составленную по международным стандартам, демонстрировали прибыль за 2010 год. Только 2 компании из 15 понесли убытки – группа «РОСНО» и страховая компания «Согласие». Лидерами по показателю рентабельности активов стали компании ВТБ «Страхование», СК «Транснефть» и ТИТ.

Расстановка компаний по величине активов в 2010 году не претерпела никаких изменений по сравнению с 2009 годом. Однако уже в следующем году в десятке лидеров могут произойти изменения – темпы прироста активов компаний ВТБ «Страхование», «Согласие» и «Юнити Ре» заметно выше среднерыночных.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Методика составления рэнкинга

Рэнкинг был составлен на основе данных консолидированной финансовой отчетности по МСФО за 2010 год, предоставленной агентству «Эксперт РА» 15-ю страховыми компаниями: группа «СОГАЗ», группа «Ингосстрах», группа «РЕСО-Гарантия», группа «РОСНО», «Согласие», группа «МАКС», страховая группа «Капитал», группа «Энергогарант», ВТБ «Страхование», СК «Транснефть», «Русский страховой центр», «Транссиб Ре», «Юнити Ре», АЛРОСА, ТИТ. К участию в рэнкинге были приглашены все российские страховые компании.

Рентабельность активов рассчитывалась как отношение прибыли до налогообложения к средней величине активов за 2010 год.

Для пересчета показателей баланса, приведенных в долларах США, в российские рубли был взят курс ЦБ на 31 декабря 2010 года (30,48) и на 31 декабря 2009 года (30,24). Для пересчета показателей отчета о прибылях и убытках – среднее значение курса ЦБ за 2010 год (30,38) и за 2009 год (31,76).

Из-за невозможности сопоставления показателей консолидированной отчетности по МСФО и неконсолидированной отчетности по РСБУ в части таблиц не представлены данные по группам компаний.

Прозрачность и достоверность

По оценкам «Эксперта РА», более половины компаний из топ-25 российского страхового рынка составляли отчетность по МСФО по итогам 2010 года. Однако публикуют ее по-прежнему не все. Низкая информационная прозрачность российских страховщиков затрудняет процесс привлечения иностранного капитала, усложняет оценку реальных показателей деятельности акционерами компании, снижает доверие к страхованию со стороны потребителей.

Для повышения эффективности системы раскрытия информации в финансовой отчетности страховщиков и повышения имиджа российского финансового рынка в глазах мирового сообщества, что особенно актуально в рамках создания Международного финансового центра в Москве, 27 июля 2010 года был принят федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности». Согласно закону все российские страховщики должны будут составлять, публиковать, направлять акционерам и органам исполнительной власти консолидированную финансовую отчетность. Кроме того, 10 октября 2011 года Министерство финансов РФ опубликовало проект приказа «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Принятие приказа приблизит российский страховой рынок к необходимости составления отчетности по МСФО в обязательном порядке.

Обязательное формирование и публикация консолидированной финансовой отчетности повысит транспарентность российского страхового рынка, но только при условии, что ее составлением и аудитом будут заниматься высококвалифицированные специалисты. В противном случае введение таких обязательств будет лишь дополнительным бременем для российских страховщиков.

Отчетность, составленная по международным стандартам, более информативна, чем отчетность, составленная по РСБУ. Она учитывает специфические особенности конкретного страховщика и максимально правдоподобно отражает экономическую сущность происходящих в компании процессов.

Во-первых, принципиальным моментом для страховых компаний является максимально точная оценка страховых обязательств и корректное формирование резервов. Резервы по РСБУ определяются согласно инструкциям и приказам Минфина, которые не адаптированы к специфике конкретной страховой организации. Стандарты МСФО требуют оценки обязательств актуарными методами, при этом каждый период проводится проверка адекватности рассчитанных ранее резервов.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 12. Величина резервов по РСБУ некоторых российских страховых компаний значительно отличается от величины резервов по МСФО

| Компания ⁶ | Резервы по МСФО, млн рублей | Резервы по РСБУ, млн рублей | Отклонение величины резервов по РСБУ от величины резервов по МСФО, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---|---|
| «Согласие» | 11 427 | 8 817 | -23 | A+ |
| ВТБ «Страхование» | 2 677 | 2 813 | 5 | A++ |
| СК «Транснефть» | 2 982 | 3 176 | 7 | A++ |
| «Русский страховой центр» | 3 606 | 4 510 | 25 | A |
| АПРОСА | 186 | 237 | 27 | A+ |
| «Транссиб Ре» | 460 | 605 | 31 | - |
| ТИТ | 361 | 478 | 33 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

Во-вторых, согласно МСФО, активы отражаются по реальной стоимости, а не по бухгалтерской. При этом формируется резерв под обесценение соответствующих активов. Кроме того, в МСФО в активах учитываются отложенные аквизиционные расходы (произошедшие в текущем периоде, но отнесенные на договоры, которые будут действовать в следующих периодах). Одновременно консолидируются внутригрупповые обороты, что исключает возможность «раздувания» активов.

Таблица 13. Стоимость активов по РСБУ некоторых российских страховщиков практически совпадает со стоимостью активов по МСФО

| Компания ⁷ | Активы по МСФО, млн рублей | Активы по РСБУ, млн рублей | Отклонение величины ак- тивов по РСБУ от величи- ны активов по МСФО, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|---|
| «Согласие» | 15 786 | 14 764 | -6 | A+ |
| АПРОСА | 523 | 514 | -2 | A+ |
| «Русский страховой центр» | 6 341 | 6 299 | -1 | A |
| ВТБ «Страхование» | 5 324 | 5 302 | 0 | A++ |
| СК «Транснефть» | 6 561 | 6 573 | 0 | A++ |
| «Транссиб Ре» | 1 233 | 1 247 | 1 | - |
| ТИТ | 843 | 967 | 15 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

В-третьих, применение МСФО помогает оценить реальный объем полученных компанией премий. Возвраты при расторжении договоров по МСФО уменьшают взносы, по РСБУ проходят как выплаты. При этом в МСФО по возможности делаются поправки на плохую дебиторскую задолженность и поздние начисления.

⁶ Для составления таблицы использовались данные по компаниям, которые не являются частями групп или предоставили отчетность по МСФО, которая является частью консолидированной отчетности группы.

⁷ Для составления таблицы использовались данные по компаниям, которые не являются частями групп или предоставили отчетность по МСФО, которая является частью консолидированной отчетности группы.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 14. Взносы по РСБУ некоторых российских страховщиков практически совпадают с величиной подписанных премий по МСФО

| Компания ^в | Подписанная премия по МСФО, млн рублей | Страховые взносы по РСБУ, млн рублей | Отклонение величины взносов по РСБУ от величины взносов по МСФО, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|---------------------------|--|--------------------------------------|--|-------------------------------------|
| ВТБ «Страхование» | 5 509 | 5 472 | -1 | A++ |
| СК «Транснефть» | 4 497 | 4 497 | 0 | A++ |
| ТИТ | 647 | 647 | 0 | A+ |
| «Русский страховой центр» | 3 170 | 3 170 | 0 | A |
| АЛРОСА | 412 | 435 | 6 | A+ |
| «Согласие» | 14 672 | 15 891 | 8 | A+ |
| «Транссиб Ре» | 587 | 782 | 33 | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

Наконец, отчетность по МСФО помогает понять реальную рентабельность бизнеса за счет максимально корректного учета доходов и расходов. В отчетности по РСБУ имеет место запаздывание начислений доходов и расходов, отчетность по МСФО допускает корректировку указанных запаздываний, что убирает искажение финансового результата. Анализ реального финансового результата, как по всей организации, так и по отдельным направлениям бизнеса, позволяет менеджменту определить проблемные направления, понять необходимость корректировки тарифов по отдельным видам страхования или даже поменять стратегию компании.

Таблица 15. Не все компании, показавшие прибыль за 2010 год по РСБУ, показывают прибыль по МСФО

| Компания | Прибыль/убыток до налогообложения по МСФО, млн рублей | ROA по МСФО, % | Прибыль/убыток до налогообложения по РСБУ, млн рублей | ROA по РСБУ, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|---------------------------|---|----------------|---|----------------|-------------------------------------|
| ВТБ «Страхование» | 1 631 | 36,4 | 1 475 | 33,1 | A++ |
| СК «Транснефть» | 1 038 | 17,4 | 1 076 | 17,9 | A++ |
| «Русский страховой центр» | 559 | 10,2 | 250 | 4,6 | A |
| ТИТ | 110 | 13,6 | 42 | 4,5 | A+ |
| АЛРОСА | 38 | 7,8 | 31 | 6,5 | A+ |
| «Транссиб Ре» | 3 | 0,3 | 48 | 4,1 | - |
| «Согласие» | -160 | -1,2 | 35 | 2,7 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

Тем не менее внедрение обязательного составления и публикации отчетности по МСФО для российских страховщиков повысит прозрачность рынка, увеличит его привлекательность в глазах потенциальных стратегических инвесторов и поднимет имидж российских страховщиков лишь при условии, что аудитом отчетности будут заниматься высококвалифицированные специалисты. В противном случае отчетность по МСФО можно будет «рисовать» так же, как это делают неко-

^в Для составления таблицы использовались данные по компаниям, которые не являются частями групп или предоставили отчетность по МСФО, которая является частью консолидированной отчетности группы.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

торые недобросовестные страховщики и с отчетностью по РСБУ. Кроме того, на этапе внедрения обязательных международных стандартов отчетности страховщикам потребуется значительная консалтинговая поддержка – специалисты, работающие в российских страховых компаниях, редко понимают все тонкости составления отчетности по МСФО.

Рэнкинг российских страховщиков по данным отчетности по МСФО за 2010 год

Количество компаний, составляющих и публикующих отчетность по МСФО, за последние 3 года заметно выросло, хотя их по-прежнему крайне мало. В рэнкинге «Эксперта РА» по МСФО за 2010 год принимают участие 15 страховых компаний, из которых 11 входят в топ-25 по объемам собранных страховых взносов. В 2009 году в рэнкинге участвовали 11 компаний (7 компаний из топ-25), в 2008 – лишь 9 компаний (7 компаний из топ-25). В 2010 году в рэнкинг вошли страховые компании «Согласие», ВТБ «Страхование», «Русский страховой центр», АПРОСА, страховая группа «Капитал», не принимавшие участие в рэнкинге за 2009 год. При этом большая часть компаний составляет отчетность по МСФО более 3-х лет. Аудиторами отчетности по МСФО у половины страховщиков, участвующих в рэнкинге, являются компании «большой четверки».

Таблица 16. Год начала составления компаниями отчетности по МСФО

| Компания / группа компаний | Год начала составления отчетности по МСФО | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|----------------------------|---|-------------------------------------|
| Группа «РОСНО»* | 1999 | A++ |
| «Транссиб Ре» | 1999 | - |
| Группа «СОГАЗ» | 2001 | A++ |
| Группа «Ингосстрах» | 2001 | A++ |
| Группа «Энергогарант»** | 2004 | A++ |
| Группа «РЕСО-Гарантия»*** | 2005 | A++ |
| «Русский страховой центр» | 2005 | A |
| Группа «МАКС»**** | 2006 | A++ |
| ВТБ «Страхование» | 2006 | A++ |
| Страховая группа «Капитал» | 2007 | A++ |
| «Юнити Ре» | 2007 | - |
| ТИТ | 2008 | A+ |
| «Согласие» | 2009 | A+ |
| СК «Транснефть» | 2009 | A++ |
| АПРОСА | 2010 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

* – указан рейтинг компании «РОСНО»

** – указан рейтинг компании «Энергогарант»

*** – указан рейтинг компании «РЕСО-Гарантия»

**** – указан рейтинг компании «МАКС»

Лидерами по объемам подписанной страховой премии и заработанной премии-нетто в 2010 году стали те же страховщики, что и годом ранее: группа «СОГАЗ», группа «Ингосстрах», группа «РЕСО-Гарантия». При этом на фоне сокращения взносов группы «Ингосстрах», прирост показателей у группы «СОГАЗ» вывел ее в лидеры рэнкингов. Расстановка оставшихся компаний в рэнкингах претерпела незначительные изменения.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Наибольшее падение объемов подписанной страховой премии демонстрируют компании «Русский страховой центр», «Транссиб Ре» и группа «Ингосстрах». Лидеры падения по объемам заработанной премии – группа «Ингосстрах», «Русский страховой центр» и группа «РОСНО».

При этом более половины страховщиков, предоставивших отчетность по МСФО, увеличили объемы страховых премий за 2010 год по сравнению с 2009 годом. Максимальные темпы прироста по обоим показателям демонстрируют страховые компании «Согласие», ВТБ «Страхование», СК «Транснефть» и группа «МАКС».

Таблица 17. Рэнкинг российских страховщиков по объемам подписанной премии по данным отчетности по МСФО за 2010 год

| Место (2010 г.) | Место (2009 г.) | Компания / группа компаний | Подписанная премия ⁹ , млн рублей | Темпы прироста подписанной премии, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|-----------------|-----------------|----------------------------|--|--------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | 2 | Группа «СОГАЗ» | 51 194 | 22,9 | A++ |
| 2 | 1 | Группа «Ингосстрах» | 47 317 | -10,2 | A++ |
| 3 | 3 | Группа «РЕСО-Гарантия»* | 38 898 | 15,2 | A++ |
| 4 | 4 | Группа «РОСНО»** | 21 413 | -6,3 | A++ |
| 5 | 6 | «Согласие» | 14 672 | 73,4 | A+ |
| 6 | 5 | Страховая группа «Капитал» | 11 401 | -7,1 | A++ |
| 7 | 7 | Группа «МАКС»*** | 9 612 | 31,8 | A++ |
| 8 | 10 | ВТБ «Страхование» | 5 509 | 56,5 | A++ |
| 9 | 8 | Группа «Энергогарант»**** | 5 253 | 2,8 | A++ |
| 10 | 11 | СК «Транснефть» | 4 497 | 41,0 | A++ |
| 11 | 9 | «Русский страховой центр» | 3 170 | -17,9 | A |
| 12 | 12 | «Юнити Ре» | 1 025 | 9,2 | - |
| 13 | 14 | ТИТ | 647 | 10,4 | A+ |
| 14 | 13 | «Транссиб Ре» | 587 | -10,4 | - |
| 15 | н/д | АЛРОСА | 434 | н.д. | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

- * – указан рейтинг компании «РЕСО-Гарантия»
- ** – указан рейтинг компании «РОСНО»
- *** – указан рейтинг компании «МАКС»
- **** – указан рейтинг компании «Энергогарант»

Таблица 18. Рэнкинг российских страховщиков по объемам заработанной премии-нетто по данным отчетности по МСФО за 2010 год

| Место (2010 г.) | Место (2009 г.) | Компания / группа компаний | Заработанная премия-нетто ¹⁰ , млн рублей | Темпы прироста заработанной премии-нетто, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|-----------------|-----------------|----------------------------|--|---|-------------------------------------|
| 1 | 2 | Группа «СОГАЗ» | 41 906 | 18,3 | A++ |
| 2 | 1 | Группа «Ингосстрах» | 40 945 | -8,1 | A++ |
| 3 | 3 | Группа «РЕСО-Гарантия»* | 31 555 | 10,9 | A++ |
| 4 | 4 | Группа «РОСНО»** | 18 463 | -5,5 | A++ |

⁹ Gross premiums written – совокупный объем страховых взносов.

¹⁰ Net premiums earned – объем страховых взносов-нетто с учетом изменения резерва незаработанной премии-нетто.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 18

| Место (2010 г.) | Место (2009 г.) | Компания / группа компаний | Заработанная премия-нетто ¹⁰ , млн рублей | Темпы прироста заработной премии-нетто, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|-----------------|-----------------|----------------------------|--|---|-------------------------------------|
| 5 | 5 | «Согласие» | 10 780 | 34,0 | A+ |
| 6 | 7 | Группа «МАКС»*** | 7 699 | 32,9 | A++ |
| 7 | 6 | Страховая группа «Капитал» | 6 716 | -8,0 | A++ |
| 8 | 8 | Группа «Энергогарант»**** | 4 001 | -2,2 | A++ |
| 9 | 9 | ВТБ «Страхование» | 3 906 | 35,6 | A++ |
| 10 | 10 | СК «Транснефть» | 3 749 | 37,2 | A++ |
| 11 | 11 | «Русский страховой центр» | 1 716 | -7,9 | A |
| 12 | 12 | «Транссиб Ре» | 634 | -0,4 | - |
| 13 | 13 | «Юнити Ре» | 525 | 4,2 | - |
| 14 | н/д | АЛРОСА | 294 | н.д. | A+ |
| 15 | 14 | ТИТ | 244 | 5,5 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

- * – указан рейтинг компании «РЕСО-Гарантия»
- ** – указан рейтинг компании «РОСНО»
- *** – указан рейтинг компании «МАКС»
- **** – указан рейтинг компании «Энергогарант»

Таблица 19. Ранжирование российских страховщиков по объемам резервов по данным отчетности по МСФО на 31.12.2010

| Место (2010 г.) | Место (2009 г.) | Компания / группа компаний | Резервы ¹¹ , млн рублей | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|-----------------|-----------------|----------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | 2 | Группа «СОГАЗ» | 49 244 | A++ |
| 2 | 1 | Группа «Ингосстрах» | 43 699 | A++ |
| 3 | 4 | Группа «РЕСО-Гарантия»* | 29 915 | A++ |
| 4 | 3 | Группа «РОСНО»** | 23 188 | A++ |
| 5 | 5 | Группа «МАКС»*** | 15 016 | A++ |
| 6 | 7 | «Согласие» | 11 427 | A+ |
| 7 | 6 | Страховая группа «Капитал» | 9 952 | A++ |
| 8 | 9 | «Русский страховой центр» | 3 606 | A |
| 9 | 8 | Группа «Энергогарант»**** | 3 479 | A++ |
| 10 | 10 | СК «Транснефть» | 2 982 | A++ |
| 11 | 11 | ВТБ «Страхование» | 2 677 | A++ |
| 12 | 12 | «Юнити Ре» | 887 | - |
| 13 | 13 | «Транссиб Ре» | 460 | - |
| 14 | 14 | ТИТ | 361 | A+ |
| 15 | 15 | АЛРОСА | 186 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

- * – указан рейтинг компании «РЕСО-Гарантия»
- ** – указан рейтинг компании «РОСНО»
- *** – указан рейтинг компании «МАКС»
- **** – указан рейтинг компании «Энергогарант»

¹¹ С учетом резервов по ОМС.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Расстановка компаний по величине активов в 2010 году не претерпела никаких изменений по сравнению с 2009 годом. При этом даже высокие показатели темпов прироста у компаний «Юнити Ре», ВТБ «Страхование» и «Согласие» не позволили им подняться на ступень выше – слишком большой был разрыв. Однако уже в следующем году в десятке лидеров могут произойти изменения. Высокие темпы прироста активов компаний «Согласие» и ВТБ «Страхование» были связаны со значительным ростом страховых взносов. Рекордные темпы прироста активов компании «Юнити Ре» связаны с увеличением уставного капитала для соответствия новым требованиям и с появлением и учетом операций РЕПО, которые не видны в отчетности по РСБУ.

Падение активов произошло лишь у одного страховщика из пятнадцати – активы группы «РОСНО» в 2010 году сократились на 18,2% по сравнению с 2009 годом. Отрицательная динамика активов Группы связана с расходованием средств резервов на осуществление крупной выплаты, которая была произведена в 2010 году.

Таблица 20. Рэнкинг российских страховщиков по активам по данным отчетности по МСФО на 31.12.2010

| Место (2010 г.) | Место (2009 г.) | Компания / группа компаний | Активы, млн рублей | Темпы прироста активов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|-----------------|-----------------|----------------------------|--------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| 1 | 1 | Группа «СОГАЗ» | 89 838 | 15,5 | A++ |
| 2 | 2 | Группа «Ингосстрах» | 73 447 | 1,0 | A++ |
| 3 | 3 | Группа «РЕСО-Гарантия»* | 60 761 | 22,7 | A++ |
| 4 | 4 | Группа «РОСНО»** | 33 251 | -18,2 | A++ |
| 5 | 5 | Страховая группа «Капитал» | 22 637 | 8,0 | A++ |
| 6 | 6 | Группа «МАКС»*** | 19 808 | 13,4 | A++ |
| 7 | 7 | «Согласие» | 15 786 | 46,4 | A+ |
| 8 | 8 | Группа «Энергогарант»**** | 7 070 | 0,6 | A++ |
| 9 | 9 | СК «Транснефть» | 6 561 | 21,7 | A++ |
| 10 | 10 | «Русский страховой центр» | 6 341 | 37,3 | A |
| 11 | 11 | ВТБ «Страхование» | 5 324 | 46,9 | A++ |
| 12 | 12 | «Юнити Ре» | 2 472 | 71,3 | - |
| 13 | 13 | «Транссиб Ре» | 1 233 | 16,5 | - |
| 14 | 14 | ТИТ | 843 | 9,4 | A+ |
| 15 | 15 | АЛРОСА | 523 | 15,0 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

- * – указан рейтинг компании «РЕСО-Гарантия»
- ** – указан рейтинг компании «РОСНО»
- *** – указан рейтинг компании «МАКС»
- **** – указан рейтинг компании «Энергогарант»

Подавляющее большинство компаний, предоставивших отчетность, составленную по международным стандартам, продемонстрировали прибыль за 2010 год. Только 2 компании из 15 понесли убытки – группа «РОСНО» и страховая компания «Согласие». Отрицательный финансовый результат группы «РОСНО» вызван сокращением заработанной страховой премии при увеличении операционных расходов, связанных со страховой деятельностью, значительной величиной аквизиционных расходов в 2010 году. Убыток компании «Согласие» связан с высокими операционными и административными расходами, выросшими за год на 37%.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Лидерами по показателю рентабельности активов стали компании ВТБ «Страхование», СК «Транснефть» и ТИТ.

Таблица 21. Ранжирование российских страховщиков по величине чистой прибыли по данным отчетности по МСФО за 2010 год

| Место (2010 г.) | Компания / группа компаний | Прибыль / убыток до налогообложения, млн рублей | ROA, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 25.10.2011 |
|-----------------|----------------------------|---|--------|-------------------------------------|
| 1 | Группа «СОГАЗ» | 7 443 | 8,9 | A++ |
| 2 | Группа «Ингосстрах» | 4 855 | 6,6 | A++ |
| 3 | Группа «РЕСО-Гарантия»* | 4 223 | 7,7 | A++ |
| 4 | Страховая группа «Капитал» | 1 641 | 7,5 | A++ |
| 5 | ВТБ «Страхование» | 1 631 | 36,4 | A++ |
| 6 | СК Транснефть | 1 038 | 17,4 | A++ |
| 7 | «Русский страховой центр» | 559 | 10,2 | A |
| 8 | Группа «Энергогарант»** | 314 | 4,5 | A++ |
| 9 | «Юнити Ре» | 254 | 13,0 | - |
| 10 | Группа «МАКС»*** | 161 | 0,9 | A++ |
| 11 | ТИТ | 110 | 13,6 | A+ |
| 12 | АЛРОСА | 38 | 7,8 | A+ |
| 13 | «Транссиб Ре» | 3 | 0,3 | - |
| 14 | «Согласие» | -160 | -1,2 | A+ |
| 15 | Группа «РОСНО»**** | -1 231 | -3,3 | A++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным отчетности компаний

* – указан рейтинг компании «РЕСО-Гарантия»

** – указан рейтинг компании «Энергогарант»

*** – указан рейтинг компании «МАКС»

**** – указан рейтинг компании «РОСНО»

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ИНТЕРВЬЮ С ЛИДЕРАМИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Интервью с Александром Григорьевым, генеральным директором
ОСАО «Ингосстрах»



– Александр Валерьевич, недавно Президент РФ сказал, что на страховом рынке должны работать не жулики, а надежные компании. А, по вашему мнению, какие компании сегодня работают на страховом рынке?

– Высказывание Дмитрия Анатольевича относилось к рынку агрострахования. Новый закон должен вступить в силу с 1 января 2012 года. В нем есть свои плюсы и минусы. Внедрение закона уменьшит количество жуликов, но не ликвидирует их окончательно, так как коррупционная составляющая в законе, к сожалению, сохраняется. А жулики есть с обеих сторон.

При этом, несомненно, есть немало страховых компаний, которые и сейчас работают честно. В 2010 году произошло много природных катаклизмов и стихийных бедствий. Многие сельхозпроизводители пытались воспользоваться сложившейся ситуацией и получить необоснованные страховые выплаты. При этом огромное количество сельхозпроизводителей действительно пострадало. Убыточность страховщиков, которые предоставляют реальную защиту от рисков, была высокой – и 300, и 700%.

– Какие действия могут последовать за таким высказыванием?

– Президент указал на необходимость привлечения контрольных органов к проверке страховщиков. Я вижу положительный эффект от того, что Счетная палата или прокуратура проверит законность отказов страховых компаний в осуществлении выплат или, наоборот, докажет их незаконность. Когда в 2009 году правоохранительные органы занялись борьбой со схемными страховыми компаниями в агробизнесе, сразу 4-5 крупных страховых групп были лишены лицензий, потому что в результате проверок выяснилось, что у них не было резервов и выплаты не осуществлялись.

– Почему этих проблем не видел регулятор?

– Регулятор не видел, потому что система контроля и надзора за страховыми компаниями была несовершенна. Она начала реформироваться только 4 года назад. За такой срок построить совершенную систему надзора просто физически невозможно. Есть отдельные инспекции (региональные), где люди прекрасно разбираются в сути страхового бизнеса и осуществляют профессиональный надзор.

Есть два способа ведения адекватного надзора за финансовым состоянием компании. Первый – тот, который применяется Центробанком, и, кстати, не только в России. Он подразумевает ежедневный надзор за состоянием финансовых институтов. Изменение резервов и других финансовых показателей компании контролируется каждый день посредством автоматизированного анализа ежедневных отчетов. Второй – это независимый актуарный аудит. В таком случае в ходе аудиторской проверки проводится анализ обоснованности и полноты страховых резервов. В банковском деле аудит без оценки кредитных резервов не производится. В страховых компаниях РФ понятие «актуарный аудит» необязательное. Страхнадзор же анализ качества резервов провести не может по простой причине: для этого нужно достаточное количество авторизованных актуариев. Без актуарного аудита нельзя сказать, хорошие резервы у компании или плохие, достаточные или нет. За последние годы надзорные органы много сделали, чтобы повысить качество анализа финансового состояния страховщиков, но, к сожалению, до идеала еще далеко.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

– Сегодня предписания могут быть выписаны за любую жалобу?

– Не совсем так. Большинство жалоб надзор сначала тщательно изучает, разбирается в ситуации, пишет запрос и только потом выписывает предписание. Далее все происходит цивилизованно: компания предоставляет надзору свои объяснения сложившейся ситуации, а он либо снимает предписание, либо обязывает страховщика его исполнить. Основное количество предписаний выдавалось по двум причинам: первая – жалоба клиента, вторая – нарушение нормативов, установленных надзором.

– Ситуация с вынесением предписания из-за жалобы клиента неоднозначна: суд вину страховщика еще не доказал, а предписание уже есть.

– На мой взгляд, это стадия становления надзора. В европейских странах есть «предписание» только за финансовую несостоятельность страховщика, за недокапитализацию. В случае недовольства клиента начинается судебное разбирательство. Но нельзя однозначно сказать, что это верная тактика. Приведу яркий пример: абсолютно все страховые компании имеют в правилах по страхованию автокаско пункт о том, что если ключи оставлены в машине и произошел угон, то страховщики имеют право отказать в выплате. Компания вправе отказать, и она это делает. Раньше суды решали эти случаи в соотношении 50/50, сейчас такие дела на 100% решаются в пользу клиента. Правила страховых компаний не поменялись, но страховщики следуют правилам, а суды судят так, как им кажется справедливым.

– Предвидят ли надзорные органы будущие затруднения у тех компаний, которые формально выполняют все нормативные требования, но ведут политику необоснованных отказов в выплатах?

– Можно критиковать надзор, можно критиковать систему, но пока надзорные органы во всем мире не всегда чувствуют наметившиеся проблемы в состоянии компаний. Lehman Brothers и AIG – яркие тому доказательства. Надзор – это всегда относительная вещь. То, что у нас страховые компании являются непрозрачными для надзора – это системная проблема, а не конкретных людей в надзоре. На российском страховом рынке есть две основные нерешенные системные проблемы – это стратегия страхового рынка и финансовая состоятельность компаний. До тех пор пока не введен актуарный аудит, есть только один способ оценить платежеспособность компании: каждый день проверять ее отчетность. Но страховые компании ежедневную отчетность не составляют, и у Страховнадзора средств и сил для этого нет.

– Как вы оцениваете новый состав регулятора? После реформы что-то должно принципиально измениться в политике регулирования?

– Во-первых, людям с фондового рынка, которые пришли в страхование, придется изучить страхование. Во-вторых, я рассчитываю на совершенствование надзора в части повышения надежности страховой отрасли. Например, Юлия Эдуардовна Бондарева всегда придерживалась позиции – если страховая компания имеет лицензию, то имеет право заниматься этим видом деятельности. Ей, думаю, предстоит понять, что не всякая страховая компания с лицензией является надежной и ей не все может быть разрешено. Приход Игоря Жука – огромный плюс для надзора. Человек из бизнеса, понимающий, как функционирует компания, явно придаст конструктивность развитию надзора.

– Какие именно усовершенствования вы бы хотели видеть?

– Во-первых, более частое составление отчетности страховщиков, более жесткие требования к структуре активов, в том числе на неотчетные даты. Во-вторых, надеюсь на более принципиальное отношение к тем же балансам страховых компаний. Более того, на требование неукоснительного соблюдения приказов 100 и 149.

– Что для этого необходимо сделать?

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

– «Рисование» отчетности было бы крайне затруднительным при обязательном составлении отчетности по МСФО. Операции репо страховщиков сразу стали бы видны надзорным органам. В 1997 году операции репо стали локомотивом кризиса на бирже в Гонконге. ЦБ РФ тогда, после кризиса 1998 года, начал обращать внимание на операции репо в банках. ФСФР следует резко ужесточить контроль за этими операциями.

– Следующий вопрос касается введения ОС ОПО. Как вы считаете, будет ли принято какое-то новое компромиссное решение по снижению барьеров для входа на рынок?

– Страхованием ОПО в существующем варианте занимается около 50 компаний. Никто не собирается ограничивать вход в НССО надежным компаниям. В основном на РСА или НССО в ФАС жалуются компании, которые не выполняют в установленном порядке свои обязательства.

– Вы согласны со словами вице-премьера Сергея Борисовича Иванова, что в России избыточное количество страховых компаний (нужно не 600, а лишь около 100)?

– Проблема не в количестве компаний как таковом: компаний действительно много, и из них большое количество ненадежных. Но, например, в Германии порядка 200 активно действующих компаний, при этом 90% всех сборов собирается большой тройкой. На остальные 10% сборов приходится почти 200 компаний, которые прекрасно при этом живут. Конечно, в России федеральные компании должны быть, но большого их количества не требуется. Пусть будут универсальные федеральные компании и какие-то нишевые страховщики, но, если они будут ненадежными, пусть лучше уйдут.

Кроме того, проблема заключается в том, что в России ряд крупных корпораций с государственным участием и несколько частных корпораций, по сути, управляют всей экономикой. Поэтому малым банкам, малым страховщикам, малым лизинговым компаниям развиваться физически негде. У них нет поля для деятельности, они не могут на конкурентной основе у крупной или околосударственной компании отобрать бизнес.

Из этих двух факторов и складывается та картина, где для нынешней России 600 компаний – это много. Я говорил еще в 2008 году, что 300 компаний уйдут. За 3 года ушли более 300 компаний. Сейчас 360 из 600 компаний не решили вопрос с уставным капиталом. Сколько из них его решат? Раньше можно было напечатать бумагу и показать, что это капитал. Сейчас Страхнадзор за капиталом строго следит – теперь надо вносить реальные деньги. Многие акционеры малых и средних компаний уже понимают, что их бизнес не очень прибыльный. Зачем вкладывать 100 млн рублей для того, чтобы получить 3 млн дивидендов? Думаю, что в ближайшие 2-3 года около 300 компаний уйдут с рынка.

– Рентабельность страхового бизнеса крайне низкая. Акционеры понимают, что в таком бизнесе уже нет смысла?

– Наверное, понимают. Но не все компании работают в минус. Например, у «Ингосстраха» уставный капитал составляет 2,5 млрд рублей. В 2009 году мы получили 1,6 млрд прибыли, в 2010-м 2,6 млрд, прогноз на III квартал 2011 года составил 1,9 млрд.

– Это, скорее, исключение, чем правило.

– Но это исключение доказывает, что страховой бизнес может быть прибыльным.

– До кризиса многие компании также работали в минус, но собирали взносы, чтобы продержаться. Сейчас такая стратегия еще работает?

– Маржа сокращается не только в страховом деле, но и в других отраслях. И не только в России, странах БРИК или в Германии – это уже проблема мировой экономики в целом. Сокращение маржи происходит из-за торможения темпов экономического роста, роста себестоимости, инфляционных процессов, более сложной добычи ископаемых и др. Усиливающаяся конкуренция между мировыми

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

лидерами страховой отрасли также приводит к массовому снижению цен и сокращению маржи. Но у крупных компаний сокращается маржа, а размер брутто-премий растет. У мелких компаний сокращаются и брутто-премии, и маржа. Существующая макроэкономическая модель, запущенная в 1979 году Рейганом и Маргарет Тэтчер, идет к своему логическому концу. Понимают ли это челябинские или иркутские акционеры частных страховых компаний, собирающих 30 млн рублей в год, не знаю.

– Как вы оцениваете вероятность того, что Сбербанк создаст свою универсальную страховую компанию?

– У меня нет сомнений, что Сбербанк стремится создать свою универсальную компанию, а не только компанию по страхованию жизни. Сейчас все три государственных банка – Россельхозбанк, ВТБ и Сбербанк – создали собственные страховые компании. Хотя в большинстве своем во всем мире страховые компании владеют банками, а не наоборот, потому что накопленные резервы позволяют им инвестировать, а у банков средства заемные.

Классическая теория рисков гласит, что если банк принимает кредитные риски, он должен их диверсифицировать. Значит, риски надо кому-то передать. До сих пор так и было: риски распределялись между 10 крупнейшими страховыми компаниями. При реализации рисков банки сразу обращались в страховые компании за выплатой.

Что банки делают сейчас? Возьмем сельскохозяйственные риски. Я специально рассчитал по показателям Россельхозбанка объем капитала, который должен быть у страховщика, чтобы покрыть защитой 80% посевных площадей. Получилось, что в пятилетней перспективе у страховой компании Россельхозбанка должен быть капитал в размере 22 млрд рублей, чтобы застраховать весь портфель рисков. Наиболее опасная в будущем ситуация у Сбербанка: ипотечный портфель у него растет по экспоненте. Сегодня убытков мало, завтра будет в 3 раза больше, через 5 лет будет огромное количество убытков. И кто их будут оплачивать? Опять Сбербанк? Модель выглядит так: огромный банк, большой портфель, будет почти всенародная ипотека, дальше возникнут колоссальные убытки. Как их покрывать? Никакого капитала не хватит. Не стоит далеко ходить за примером – взять хотя бы AIG. Или компании Freddie Mac, Fannie Mae, AMBAC и IMBA, которые страховали крупнейшие ипотечные агентства США, сейчас находятся в предбанкротном состоянии. Помощь государства им обходится в десятки миллиардов долларов. Решения, принятые сегодня, будут иметь рискованные последствия через 20 лет.

– AIG фактически была нестраховой компанией.

– Да, 90% активов были как в инвестбанке, но с началом кризиса люди в Юго-Восточной Азии начали изымать свои полисы страхования жизни. Поэтому 200 млрд, которые США вложили в AIG, – это еще немного. Надо учитывать, что усиливающаяся концентрация всех отраслей – это и концентрация рисков. В таких условиях при катастрофических событиях все больший ущерб будет наноситься макроэкономике, и концентрация различных видов рисков в одном институте будет очень опасна.

– В рейтинге компаний крупного бизнеса «Эксперт-400» всего 10-11 страховых компаний. Во всем мире ситуация совершенно иная. При этом концентрация страхового бизнеса в России усиливается. В 2020 году количество страховых компаний среди крупного бизнеса уменьшится?

– Уменьшится. По моему прогнозу, в России лет через 10 останется 10 крупных компаний, из которых будет 5 иностранных и 5 российских.

– Кто еще будет в тройке лидеров? Какой-нибудь иностранец?

– Нет, иностранцы в тройку не войдут. Будет «Росгосстрах», «Ингосстрах», СОГАЗ, а, может, и еще кто-то.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

– Что будет драйвером роста страхового рынка в ближайшие 2-3 года?

– Повышение поправочных коэффициентов по ОСАГО в ближайшие 2-3 года будет способствовать росту рынка. Но рост будет только у крупнейших компаний. В 2011 году драйвером рынка является ДМС. Однако инфляция может сыграть плохую шутку с тарифами по ДМС, что будет естественным тормозом развития этого вида страхования.

– Вы не верите в развитие страхования жизни?

– Надо разделять страхование от несчастных случаев и болезней от долгосрочного накопительного страхования. Долгосрочного страхования жизни в реальном масштабе сейчас нет. Для того чтобы оно появилось, надо сделать две вещи. Во-первых, ввести налоговые льготы. Во-вторых, нужна более стратегическая вещь – повышение уровня доверия населения к государству, без чего страхование жизни невозможно.

– Сейчас основными драйверами роста рынка являются обязательные виды страхования. Как вы считаете, если через 5 лет эти виды страхования сделать рыночными, они продолжат свое развитие?

– Да, эти виды будут развиваться, даже если станут необязательными, так как многие клиенты начали понимать, как работает страхование. Но 5 лет мало. Нужно подождать лет 10, когда вырастет новое поколение потребителей.

– А можно ли раньше сделать рыночными тарифы по ОСАГО?

– Есть пример Франции, где при введении ОСАГО тарифы были твердыми, через какое-то время их сделали рыночными, потом снова вернули «коридор». Либерализовать тарифы по обязательным видам можно только в условиях развитого рынка с отлаженной системой надзора и контроля. При этом, на мой взгляд, либерализация тарифа вверх, о чем говорят, – это абсурд. Ни один страховщик не будет поднимать тарифы выше базового уровня.

– А либерализация тарифов вниз будет означать рост «пирамид»?

– Да, при нынешнем качестве надзора и скорости реакции на негативные изменения в финансовом состоянии компаний этого делать нельзя.

– Как вы относитесь к ужесточению ответственности акционеров?

– В Америке, Великобритании, Бразилии (как ни странно), Германии и в других странах, если компании банкротятся, с акционерами потом судятся. Но в развитых странах ответственность директоров, членов совета директоров и акционеров застрахована на большую сумму. Я сторонник того, чтобы ввести обязательное страхование D&O для акционерных компаний. В Великобритании компания без страхования рисков ответственности лиц, принимающих решение, не может попасть на биржу.

– По вашему мнению, каких основных событий на страховом рынке следует ждать в ближайшие три года?

– На страховом рынке должно заработать обязательное страхование ОПО. Также все же надеюсь на введение актуарного аудита и МСФО для страховых компаний. Я не говорю, когда это будет, но, на мой взгляд, должно быть. Считаю, что есть лобби, которое категорически сопротивляется этому, и чиновники, которые реально не противостоят, а следуют давлению этого лобби в данном вопросе. И, конечно, надеюсь на повышение социальной ответственности страховщиков. Необходимо повышать лимиты, доводить выплаты до такого размера, когда людям будет хватать и на ремонт, и на лечение.

Страховой рынок должен стать более цивилизованным. Ненадежные страховщики должны покинуть рынок, контроль за оставшимися компаниями должен быть более жесткий. Думаю, что РСА ждут большие выплаты, связанные с уходом с рынка многих компаний. Уже в этом году с рынка ушло

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

немало страховщиков – это последствия кризиса 2008 года: накопленные проблемы ликвидности догнали даже средние компании. У нас еще есть 5-10 средних компаний, каждая из которых может обанкротиться. РСА дальше должен будет проводить реформы, направленные на повышение уровня надежности своих членов. В этом смысле с тревогой воспринимаю инициативы ФАС по либерализации рынка. Либерализовать можно только то, что нормально функционирует и надежно как финансовый инструмент. Слово «надежность» ФАС постоянно забывает, а это принципиальный момент.

– Какие важнейшие события для «Ингосстраха» произойдут в ближайшем будущем?

– Мы ждем сочинскую Олимпиаду, готовимся к ней, участвуем в страховании строящихся уникальных объектов... Кроме того, в настоящее время оплачиваем убытки по «Экспресс-АМ4» – 7,5 млрд рублей. Сотрудник одного нашего филиала недавно задал мне вопрос: «Выплата 7,5 млрд по страховому случаю отразится на зарплате сотрудников?» Нет, конечно, не отразится! И на прибыли компании тоже нет.

Интервью с Надеждой Мартьяновой, генеральным директором ЗАО «МАКС»



– Надежда Васильевна, мы хотели бы поговорить о будущем российского страхового рынка, причем не на год вперед, а лет на 5-7. Как вы оцениваете перспективы его развития?

– Я верю в перспективы российского страхования. Полагаю, что это наиболее динамично развивающийся сегмент финансового рынка. Длительный период мы проходили стадию поступательного развития. Теперь появилась поддержка государства. Мы почувствовали, как перед нами открылись новые горизонты.

Сейчас, конечно, нужно опираться на дальнейшее развитие обязательных видов страхования. Мы ожидаем принятия решения по поводу третьего обязательного вида – страхования ответственности перевозчиков, так как понимаем его социальную важность. Недавно к нам приезжала правительственная делегация из Казахстана. Было настоящим откровением узнать, что у них есть около 20 вмененных и обязательных видов страхования. В Казахстане государство заботится о том, чтобы граждане были защищены. Если наши бывшие республики идут такими темпами, то тем более Россия не может отставать от них.

В долгосрочном периоде перспективы у страховой отрасли однозначно позитивные. В краткосрочном периоде, к сожалению, нестабильность на международном финансовом рынке не позволяет делать радужные прогнозы. В текущей ситуации наша задача – не потерять достигнутое.

– В чем заключается ваша стратегия в этих условиях?

– Наша первая задача – это поддержание финансовой стабильности, сохранение ликвидности и обеспечение прибыльности. На ближайшие 5 лет важнее будут не объемные показатели роста, а качественное изменение бизнеса. Бизнес должен научиться работать в прибыль, он должен зарабатывать и инвестировать в развитие, потому что все попытки за небольшие деньги сделать хороший страховой рынок показывают, что этого сделать нельзя.

– Сергей Борисович Иванов недавно заявил на нашем форуме «Эксперт-400», что на страховом рынке избыточное количество компаний: их должно быть не 600 с лишним, а, допустим, 100. Каково ваше мнение по этому поводу?

– Во-первых, хочу поблагодарить за слаженные действия и ФССН, и Минфин, и Государственную думу: закон об изменении уставного капитала принят, и он должен вступить в силу. На страховом

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

рынке не должны работать компании, обладающие малым уставным капиталом и не имеющие финансовых средств для развития и исполнения обязательств перед клиентами.

Я отношусь скептически к мелким компаниям, поскольку большей частью они занимаются не развитием, а зарабатыванием небольшой суммы средств. Это не бизнес. В бизнесе должна присутствовать стратегия развития. А если стратегии нет, то лучше пойти работать индивидуальным предпринимателем. Но не на страховом рынке: этот бизнес очень сложный и ответственный. Страхование — это не сбор денег с клиента, который порой не разбирается в финансовом положении той или иной страховой компании. Страхователь правильно заявляет, что наличие лицензии у страховой компании — это ответственность государства. Если лицензия выдана, то в глазах потребителя государство отвечает за того, кто со страхователем рассчитается при возникновении убытка. Вводить в заблуждение страхователя наличием большого количества компаний, не способных обеспечить достойный сервис для потребителя, — непростительно. Опыт 20 лет в России и сотни лет в мире показывает, что контроль и ограничения, особенно в сфере финансовых услуг, является зоной ответственности государства.

2012 год продемонстрирует способность страховщиков к увеличению капитала. Мы увидим сразу резкое сокращение числа компаний ввиду отсутствия у акционеров средств. Я думаю, что возможна передача портфеля при слиянии компаний, но это, на мой взгляд, в данный момент абсолютно нерационально, поскольку такие компании не располагают ничем, кроме кадров, а кадры всегда свободны в выборе другой компании.

— Где можно найти источники дополнительного капитала?

— Капитализировать прибыль очень трудно, потому что рентабельность низкая. Для развития необходимы немалые средства, но лишь ограниченное число собственников готово вкладывать в развитие страхового бизнеса.

Я думаю, что через год-два эта проблема возникнет у всех. Она сейчас уже чувствуется, поэтому необходимо думать о привлечении инвесторов. Понятно, что мы сошли с дистанции на проведение IPO: нас там уже никто не ждет. Сейчас не время для привлечения западных инвесторов, нет заинтересованных инвесторов и в России. Но через несколько лет, к 2014 году, надеюсь, ситуация изменится.

— Вы говорите о низкой рентабельности бизнеса. С чем связана невысокая эффективность деятельности страховых компаний?

— Действительно, средняя доля расходов на ведение дел по рынку растет и вплотную приближается к 50%. Тем не менее высокие расходы связаны не только с комиссиями страховым посредникам, но и являются следствием необходимости создания новых структур. Страховщики внедряют современные информационные системы, без которых работать просто уже нельзя, усиливают внутренний контроль, а это большие вложения.

Поскольку нам приходится противостоять организованным мошенникам, требуется создание соответствующих служб. С мошенниками, кроме страховых компаний, вообще никто не борется. При этом в законах и законопроектах написано, что ответственность лежит на страховщике, а не на страховых посредниках. Считаю, что жесткий контроль со стороны ФСФР должен одинаково распространяться на всех участников страхового рынка.

— А как вы относитесь к идее ФАС расширить доступ страховых компаний на рынок ОПО?

— ФАС смотрит только на уровень конкуренции на рынке, но, к сожалению, не обращает внимания на уровень ответственности, на своевременность исполнения обязательств. Политика государства должна быть комплексной, необходимо смотреть на ситуацию в целом, а не на отдельные части. Сопrotивление такой идее ФАС будет сильным, потому что это решение может нанести большой урон всему рынку. Это показывает опыт ОСАГО.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ФАС нужно обратить внимание на другую тенденцию – на усиление страховых компаний, аффилированных с банками. Здесь как раз и происходит ограничение конкуренции. Пример этому – деятельность компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» при Хоум кредит и финанс банке. Да и целесообразности в создании многопрофильных и универсальных компаний у банков нет. Банк будет использовать лишь одну составляющую страхования – сбор страховых премий. Но у страхования главная задача – это обслуживание клиентов, урегулирование страховых событий, а это целая инфраструктура.

– Насколько страховщики, связанные с банками, будут конкурентоспособными на страховом рынке?

– Приобретение небольшой компании как начало развития крупного бизнеса результата не даст. Существуют определенные этапы развития, и нельзя прыжком перемахнуть все, что сделали компании за десятилетия. Не многие компании смогут позволить себе развитие непрофильного бизнеса и делать значительные инвестиции. Так можно и основной потерять.

– В 2012 году заканчивается действие стратегии развития российского страхового рынка. Что будет дальше?

– Должен быть диалог. Была поддержка Государственной думы, Министерства финансов, а теперь наступает период, в котором мы опять становимся «детьми без присмотра». Была площадка в виде Консультационного совета, которым руководил Алексей Леонидович Кудрин, где можно было обсудить довольно острые процессы в страховании. К нам прислушивались, и через поручения удавалось расставить акценты.

– Какое министерство должно быть куратором страхового рынка?

– Конечно, Министерство финансов. Это разумно.

– Минфин отвечает скорее за финансовую стабильность, а не за развитие. А за развитие кто должен отвечать? Минэкономразвития? Там тоже нет человека, который бы интересовался страховым рынком.

– Все определяет лидерство того, кого интересуется сегмент страхования. Любое ведомство может заниматься развитием страхования в России при наличии «профессионального интереса».

– То есть может в правительстве появиться человек, который будет заинтересован в развитии страхования?

– Почему нет? Алексей Львович Саватюгин, например. Страховой рынок и его проблемы он знает хорошо, осуществляя координацию и поддержку исполнений решений Консультационного совета. В данной ситуации мы просто находимся в ожидании, боимся, что пауза затянется и наметившееся развитие отойдет на второй план в связи с предстоящими выборами. Создание экспертных советов при ФСФР – дело необходимое, но это надзорный орган. Соответственно, и вопросы на советах будут рассматриваться под углом не развития, а контроля.

Очень правильно была выстроена конструкция, при которой Всероссийский союз страховщиков, Государственная дума, Министерство финансов были скоординированы и заинтересованы в том, чтобы рынок правильно развивался. Поэтому и была принята модель увеличения уставного капитала. Это знаковый для рынка этап. Надеемся, что состав правительства к маю 2012 года будет сформирован, а значит, начнется новый жизненный цикл.

– А что вы ожидаете от нового регулятора в том составе, который сейчас сформировался? Каких изменений вы хотите?

– На протяжении многих лет смена позиции регулятора происходила на наших глазах. В моем представлении этот орган должен быть самостоятельным, каким он был в 1995 году. Это фе-

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

деральная служба, которая имела статус и полномочия. Выход на новый этап и все лучшее, что произошло за последние годы, произошли под руководством Ломакина Ильи Вадимовича и Ковалева Александра Павловича. Это честнейший подход к рынку, когда все абсолютно объективно, беспристрастно и жестко. По-другому с рынком нельзя себя вести.

Во-первых, регулятор должен выполнять контрольные функции, одинаковые и жесткие для всех. И мы надеемся, что линия, которая начата от К. И. Пылова, И. В. Ломакина, А. П. Ковалева, будет продолжена. Единственное, что хотелось бы пожелать, чтобы была такая же одинаковая требовательность ко всем участникам рынка. Во-вторых, чтобы рынок был знаком с регулятором. В-третьих, это воля к оптимизации и ужесточению требований.

– Вы считаете, что требования нужно еще более ужесточать?

– Естественно! Ужесточать можно разными способами. Например, мы думаем, что МСФО должно внедряться обязательно и незамедлительно. Мы сделали бухгалтерскую отчетность по МСФО еще 5 лет назад, мы понимаем, что это на пользу обществу, регулятору и акционерам. Мы второй раз после РСБУ проводим полный аудит финансового состояния и теперь чувствуем себя комфортно, потому что четко понимаем все свои минусы и плюсы. Отдельно мы организуем управленческую отчетность для анализа максимального количества информации и формирования управленческих решений.

Требовательность у регулятора должна присутствовать, и нам хотелось бы ему этого пожелать. Конечно, очень жаль, что сейчас происходят не очень понятные перемещения в регулирующих органах. Это всегда приводит к тому, что рынок «расслабляется» за этот период. Всегда в новой структуре происходит очень сложный процесс состыковки предыдущих кадров и новых. Если он будет происходить слишком медленно, то страховой рынок уйдет далеко назад.

– Будем надеяться, что регулирующие органы сформируются быстро.

– Мы понимаем, что это никоим образом не должно влиять на работу страховщиков, мы должны продолжать работать. А для тех, кто относится к другому разряду, отсутствие присмотра со стороны регулятора может оказать негативное влияние. Как шло регулирование раньше? Контроль, предписание, отзыв. И это была системная работа. Если компания находилась на грани, ее предупреждали о необходимости прекращения дальнейших действий. А сейчас, если будет остановлен этот процесс, то могут быть негативные последствия для рынка.

– Мы видим в банковском секторе достаточно существенные изменения регулирования. Эти изменения соответствуют тем тенденциям, которые отмечаются в Европе. Можно выделить три основных существенных момента. Первое – все больше и больше делается упор на ответственность акционеров и менеджмента за отдельные действия...

– Если банкротство произошло в результате ухудшения конъюнктуры рынка или иных негативных факторов, то действия менеджмента не стоит расценивать как преднамеренные, приводящие к снижению финансовой устойчивости банка. Но если акционерами и руководством совершаются сознательные действия (вывод активов, нарушения, которые связаны с дроблением вкладов), которые ухудшают финансовое состояние банка либо доводят его до банкротства, то акционеры и руководство должны нести личную ответственность. Существует достаточно большой список руководителей, причем не только топ-менеджеров, но и специалистов, которых никогда больше не допустят к банковской деятельности (их уже более 3 тыс. человек в списках ЦБ). Обязательным является согласование в ЦБ не только руководства банков, но и руководителей департаментов, казначейств и пр. Этот процесс в плане повышения ответственности руководства и акционеров будет продолжаться. И будет еще жестче. Предполагается даже в отдельных случаях уголовная ответственность за преднамеренные действия.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

– Второй тренд – использование в большей степени мотивированного суждения там, где нет формального критерия. И это мнение может стать решающим при применении санкций. Банк России может реагировать буквально через 1-2 дня после какой-то операции, даже если она формально не нарушает никакие требования ЦБ, но проверяющий в ЦБ предполагает, что эта операция нарушает финансовую устойчивость банка. И, наконец, третье – существенное ужесточение требований в части операций со связанными сторонами. Здесь накладываются очень большие ограничения.

В связи с этим возникают два вопроса. Первый – правильно ли применять все эти тенденции на страховом рынке, именно в таком ключе, с соответствующей спецификой? И второй – кроме МСФО и ужесточения подходов к компаниям, следует ли вводить еще какие-то новые требования или нет?

– Что касается первого, то посылы через изменения в законе о страховом деле уже появились. Это согласование кандидатов на должности руководителей и главного бухгалтера. Конечно, страховой сегмент отличается от банковского. Просто вывести деньги здесь нельзя, как и нельзя, например, вывести активы. Это практически невозможно!

– Можно векселя какие-нибудь купить...

– Чтобы избежать вывода активов через векселя ненадежных компаний и подгонки отчетности на определенную дату, регулятор может ввести месячную отчетность. Правильнее, конечно, проверять отчетность на любую неотчетную дату, для этого нужно систематизировать процесс. Нужно сформулировать четкие требования, систематизировать передачу информации и документации. Электронный документооборот упростит процесс проверки отчетности на любую отчетную дату. Это должно привести к оздоровлению страхового рынка.

– Больше половины компаний на рынке подгоняют отчетность.

– Должна быть ответственность руководства, и некорректные действия должны пресекаться. Как это может происходить? Мы все связаны с банками. Если страховая компания захочет провести через банк операцию по выводу средств из компании, то банк должен заметить, что эта операция противозаконна. Не заметить этого нельзя, потому что все происходит посредством документооборота.

Безответственность на рынке беспокоит, нет присмотра за кадрами, которые показали себя негативно в предыдущем бизнесе. Лица, которые возглавляли компании и сделали бизнес неуспешным, не имеют права руководить другой компанией.

– Каковы ваши прогнозы развития компании?

– В последний период компания ежегодно растет по объемам премий на 30-40%. На самом деле этому есть объяснение, ничего экстраординарного тут нет. Полагаю, что рынок растет небольшими темпами, и правильно – он так и должен расти. Все наши действия зависят от внешних факторов – как макроэкономических, так и внешнеэкономических. В текущем году страховой рынок впервые после кризиса достигнет показателей 2008 года.

В этом году мы полноценно освоили и хорошо приспособились к новому для себя виду страхования – страхованию жизни и здоровья военнослужащих по 52-ФЗ. Мы хорошо выполняем свои обязательства, сделали информационно прозрачную систему, которая дает нам возможность быстро выполнять обязательства, имеем прекрасные отзывы от всех федеральных служб. Кроме этого, продолжается развитие залогового страхования. Мы имеем аккредитацию при всех крупнейших банках. Если в 2010 году кредитование было приостановлено, то в 2011 году рост кредитования был значительным. ОСАГО мы не развиваем намеренно, оно у нас в портфеле занимает 20%, и мы считаем это достаточным, пока ситуация с тарифами не станет соответствующей ответственности.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

У нас сейчас 59 филиалов, в ближайшее время мы доведем их число до 65. В настоящее время региональный рынок прекрасно развивается. Например, у нас региональный рынок вырос на 44%. Если раньше у населения свои близкие региональные компании вызывали большее доверие, то теперь клиенты стараются выбирать крупные федеральные компании для того, чтобы получить необходимый результат в обслуживании.

Очень беспокоит развитие медицинского страхования из-за недобросовестного поведения лечебных учреждений. Это ограничивает качественное развитие рынка ДМС, хотя количественно сектор растет быстрыми темпами. У нас прирост ДМС составляет порядка 48% (по числу договоров). Мы наблюдаем рост потребления и желание застраховаться, но страховщикам исполнять обязательства становится все сложнее. Сейчас мы имеем бесконтрольность деятельности лечебных учреждений: зачастую не ведутся амбулаторные карты, практикуются приписки неоказанной медицинской помощи и т. д. Контроль за деятельностью лечебных учреждений резко сократился – их никто не проверяет. Частные клиники вообще никому не подконтрольны, весь контроль заключается только в лицензировании. Они полностью предоставлены сами себе. Происходит фактически снижение состоятельности медицины. Во-первых, пациент становится ненужным. Во-вторых, медицинский процесс бесконтролен. В-третьих, даже если присутствует «адвокат», коим является страховая компания, он имеет ограниченные возможности.

Такая ситуация заставляет идти другим путем: мы создаем собственные медицинские центры. Это единственный путь, при котором мы можем отвечать за свои действия. И оттого, что это еще и малодоходный и сложный вид страхования, а компанию нужно вести к финансовому результату, а не к объему, начинаешь задумываться о прекращении «работы в удовольствие».

– Вы говорите, что специализация на автостраховании – это не очень хороший путь. Страховая компания должна развиваться как универсальный страховщик или она может найти свою нишу?

– Страховая компания должна быть универсальной: чем большим количеством видов страхования она занимается, тем она устойчивее. Как можно работать на одном-двух видах страхования? Это заведомо предсказуемый результат. За набором объемов страховой премии в какой-то момент становится невозможно исполнять обязательства, и компания уходит с рынка, то есть либо создание пирамиды сборов, либо неисполнение обязательств перед клиентами в высокоубыточных видах.

И каско, и ОСАГО не дают положительных финансовых результатов. И здесь немалую роль играют расходы на ведение дела. Увеличиваются расходы на создание юридических департаментов и служб расследований. Кроме этого, повышают убыточность и завышенные комиссионные. Именно мелкие компании, которые не работают на результат и не работают на будущее, как раз и являются источником завышенных комиссионных. И это осложняет нормальную работу большинства крупных компаний. Убыточность автокаска – 70-80% плюс расходы на ведение дел. Поэтому необходимо отказываться от посредников и развивать офисы прямых продаж.

– Сейчас достаточно активно обсуждаются агенты, в частности возможность их лицензирования и отдельного учета, чтобы агент не мог уйти из «своей» компании. А если он хочет уйти и работать в другой компании, то он обязан уведомить «свою» компанию и заплатить за это какие-то деньги. Такая система могла бы снять напряжение?

– Сейчас брокерский и агентский рынки абсолютно бессистемны. Прежде чем вводить лицензирование, нужно очистить рынок. Можно провести обучение агентов, выдать им сертификаты, зарегистрировать в реестре, но я думаю, что это даст малый эффект. Сейчас нужно уйти от сетевых брокеров, вернуться к системе индивидуальных агентов и тогда уже начинать работу по сертификации.

– Какие планы на следующий год ставит перед собой ваша компания?

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

– Если ухудшится экономическая ситуация в России, то нужно будет думать только о финансовом результате по каждому виду страхования, по каждому блоку. У нас финансовый результат считается ежемесячно по каждому, даже малому, структурному подразделению ежемесячно. Если результат пограничный, мы разбираемся, в чем причина.

Месяц назад мы изменили тарифную политику: увеличили тарифы по некоторым маркам автомобилей. Понимаем, что существенно менять тарифы нельзя, но какие-то выводы делаем практически ежемесячно.

2012 год будет иным, чем предыдущие 20 лет. Мы стремились к лидерству по объемам страхового портфеля. Переориентация на финансовый результат, получение дохода и вложение его в развитие – хорошее время для перемен! Даже при наступлении финансового кризиса главная задача руководителей компании – сохранить коллектив, осуществить перераспределение присутствия, в том числе в регионах, развивать центры прямых продаж, переходить к классическим агентским продажам, расширять партнерства с банками, лизинговыми компаниями, побеждать в тендерах и конкурсах и, конечно, подготовиться к празднованию юбилейного 20-го дня рождения компании!

Интервью с Владимиром Скворцовым, генеральным директором ОАО «АльфаСтрахование»



– Владимир Юрьевич, страховой рынок России сегодня развивается в основном за счет введения обязательных видов страхования. Как вы считаете, правильно ли использовать такую политику принуждения для развития отрасли?

– Лично я и многие представители страхового рынка выступаем за добровольные виды страхования, а не за обязательные. При этом я считаю, что на начальном этапе для ускорения развития страхового рынка введение обязательных видов страхования необходимо. В сложившихся условиях, если мы хотим, чтобы страховой рынок рос достаточно быстрыми темпами, вводить обязательные виды – абсолютно нормальное решение. Это может казаться нерыночным механизмом и всегда вызывает массу вопросов, потому что в обязательных видах страхования, помимо того, что они обязательные, есть еще одна важная составляющая – одинаковые для всех тарифы. По поводу тарифов постоянно возникает дискуссия, высокие они или низкие. Страховое сообщество всегда сдержанно реагировало на предложения сделать рыночными тарифы по ОСАГО. Рынок существует уже достаточно давно, накоплена значительная статистика. Почему бы не дать возможность страховым компаниям самостоятельно вместе с клиентом определять тариф? Проблема – в наличии субсидиарной ответственности по обязательствам страховщиков в рамках ОСАГО. Если бы этой ответственности не было, то последствия выбора клиентами ненадежной страховой компании с необоснованно заниженными тарифами ложились бы только на клиентов. Тем не менее я выступаю за то, чтобы тарифы постепенно становились рыночными, либеральными. Вопрос – сколько времени для этого потребуется.

– Даже в условиях твердых тарифов по ОСАГО многие компании все равно используют комиссии. В случае либерализации рынка не получится ли так, что тарифы многих страховщиков опустятся на минимальный уровень, но не потому, что компании эффективно работают, а потому, что они будут строить пирамиду? Что можно здесь сделать?

– В такой ситуации поможет только более жесткое регулирование, потому что это вопрос надежности компании. Если компания умеет эффективно работать, если у нее низкие расходы на веде-

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ние дела, если очень низкая комиссия – честь ей и хвала. Но проверить, так ли это, можно только проанализировав финансовое состояние компании.

– Какие меры необходимо принять для того, чтобы либерализация рынка прошла без особых проблем?

– Сейчас страховые компании сдают отчетность через месяц после окончания квартала, Страхнадзор ее месяц анализирует, потом направляет вопросы, и у компании есть 30 дней, чтобы ответить на них. Таким образом, даже при наличии серьезных проблем недобросовестная страховая компания может спокойно жить от полугода до 9 месяцев. Необходим переход от такого постконтроля к контролю в режиме онлайн. Это в значительной мере увеличит надежность страхового рынка в целом. Я сейчас имею в виду не только небольшие, но и крупные компании. В зависимости от того, надо ли соблюдать нормативы каждый день, как, например, это происходит в банковской сфере, или только на конец отчетного квартала, переход к режиму онлайн-контроля будет задавать правильный вектор развития страхового рынка.

– По вашему мнению, введение обязательного составления и публикации отчетности по МСФО значительно повысит прозрачность страхового рынка?

– Безусловно. Только наибольший эффект будет достигнут при составлении отчетности по МСФО на регулярной основе, а не от переключивания годовой отчетности по РСБУ в МСФО. Но «путь в 10 тыс. ли начинается с первого шага» – надо с чего-то начинать.

– В банковской системе первый шаг был сделан в 2002 году, но там до сих пор используют устаревшее переложение. В таком формате МСФО не дало ничего.

– Тем не менее качество надзора там значительно выше, чем в страховой отрасли. Детали всегда важны в таких вопросах. Когда мы перешли с управленческой отчетности, базировавшейся на РСБУ, на управленческую отчетность, базирующуюся на МСФО, наша внутренняя управленческая отчетность стала фактически отчетностью по МСФО. При этом переход сопровождался массой сюрпризов для руководства компании. Так как страховой бизнес низкомаржинальный, важны каждые доли процентов. И естественно, точность анализа внутреннего состояния компании важна для принятия правильных стратегических решений.

– Как вы относитесь к слиянию ФССН и ФСФР? Какие действия ожидаете от нового надзорного органа?

– Об этом уже говорилось много раз. Объединение Страхнадзора и ФСФР имеет свои плюсы и минусы. К плюсам относится то, что в одном месте будет собрана достаточно интеллектуальная команда. Новые люди, которые пришли в Страхнадзор, я имею в виду Жука и Бондареву, – это профессионалы с большой буквы. Игорь Жук – человек, который прекрасно знает рынок, знает все его тонкие струны и двигатели. Основной минус – сложности при налаживании работы новой службы. Требуется большая административная работа. От Страхнадзора я ожидаю тщательного контроля, потому что это основная функция, которая была у Страхнадзора и которая фактически будет у ФСФР. Что касается развития рынка – эта функция как была за Минфином, так и остается.

– В банковской сфере сейчас активно обсуждается возможность применения мотивированного профессионального суждения регулятора. Как вы относитесь к такому подходу к регулированию страхового рынка, когда обращается внимание не только на показатели и выполнение нормативов, а еще на некоторые неформальные факторы, которые зачастую могут оказать решающее значение?

– В целом такой подход правильный – далеко не все можно описать формулами и нормативами. Например, в случае с Межкомбанком чиновники ЦБ заявляли, что знали о сложной ситуации, сло-

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

жившейся в банке, но ничего не могли сделать, так как все нормативы соблюдались. Концепция объективного суждения базируется на том, что это суждение должны выносить люди, мнению которых доверяют и участники рынка, и органы банковского надзора. Для того чтобы составить объективное мнение, нужно иметь огромный опыт надзора. Сейчас ни у кого такого опыта нет.

– Во многих банках, перед тем как они переходили в АСВ на санацию, были доказаны факты вывода активов. После таких случаев заговорили о возможности ужесточения ответственности акционеров и менеджеров, если есть доказанные факты действий, которые ухудшают состояние компании и тем более доводят ее до банкротства. Как вы относитесь к такой возможности?

– Я вообще не очень понимаю, что такое ответственность акционеров. Институт акционерных обществ был введен специально, чтобы ограничить ответственность акционеров. К России это почему-то не относится. Это очень тонкий вопрос. Причем здесь акционеры? Если акционер дает незаконное указание генеральному директору, а генеральный директор его исполняет, ответственность несет генеральный директор, а не акционер. Акционер – хозяин. В рамках Уголовного кодекса зафиксирована ответственность руководителей и менеджеров – остальное считаю излишним.

При этом, если мы посмотрим на развитые рынки, там при выдаче лицензии на страховую или банковскую деятельность проверяются в том числе и акционеры. Учитывают наличие каких-либо нарушений со их стороны. Если нарушения были, то это является формальным или чаще неформальным поводом для отказа в выдаче лицензии. Если мы сейчас такие требования начнем формально применять – я не очень понимаю, как это будет работать. Допустим, я купил акции компании, которые обращаются на рынке (в России еще нет таких страховых компаний, но появятся). Я становлюсь ее акционером. Что будет, если эта страховая компания что-то неправильно сделает?

– Коснемся вопроса конкуренции на страховом рынке. Позиция ФАС всегда заключалась в том, что для здоровой конкуренции на рынке нужно защищать маленькие компании. На форуме «Эксперт-400» Сергей Иванов сказал, что в России избыточное число страховых компаний. Как вы оцениваете этот тезис?

– Правильно или неправильно, что зимой снег идет? Это объективный факт. Я считаю, что в России объективная тенденция к уменьшению количества страховщиков. Их останется 100 или 200-250 – это мы увидим в ближайшие 2-3 года. По моему мнению, 400 или 500 страховщиков не могут быть прибыльными на страховом рынке. Вот и все. Просто объективный факт. При этом я за конкуренцию. Конкуренция – это действительно важнейший показатель здорового рынка. Причем здоровья даже не текущего, а долгосрочного. Нет конкуренции – рынок умрет.

– А как вы относитесь к конкуренции со стороны иностранных страховщиков?

– Я всегда выступал за то, чтобы иностранным компаниям был открыт доступ на российский страховой рынок. 5 лет назад было популярно мнение: не дадим доступа иностранцам на страховой рынок, они нас задушат. Но все работают. Другой вопрос, что, конечно, рано или поздно и АХА, и Allianz, и другие иностранные страховщики будут занимать верхние строчки рейтингов. Клиентам от этого будет только лучше. Но если при этом какие-то российские страховые компании останутся в числе лидеров рейтингов, это будет означать великолепное качество работы, шикарные IT-системы, прекрасные бизнес-процессы и т. д. Вот то качество работы, к которому мы все стремимся. А без конкуренции его достичь невозможно.

– Вы как-то пересматриваете сейчас свою стратегию в связи со сделкой ВСК и РЕСО? Она может стать драйвером для дальнейшей консолидации рынка?

– Я всегда говорил, что консолидация происходит и будет происходить не только за счет поглощения или ухода с рынка небольших компаний, но и за счет объединения крупных компаний. В топ-

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

10 и топ-20 компаний по взносам наверняка еще будут происходить какие-то изменения. И РЕСО–ВСК – яркий тому пример. Будет ли эта сделка катализатором? Возможно, что да.

– Вы планируете покупать какого-то страховщика сейчас?

– Планируем. Синтез органического и неорганического роста – наша стратегия.

– Что будет основным драйвером роста на страховом рынке в следующем году?

– В следующем году сильным драйвером роста будет обязательное страхование ОПО. Продавцы пойдут к потенциальным корпоративным клиентам, и им будет о чем поговорить. Я думаю, что за счет введения ОС ОПО появится какой-то дополнительный рост в сегменте страхования имущества или в общем имущественном страховании: грузы, строймонтаж и т. д.

– А в долгосрочной перспективе?

– Если говорить о долгосрочной перспективе, то я надеюсь, что локомотивом роста станет страхование жизни и здоровья. Этот сегмент у нас, безусловно, развивается. Но если посмотреть на него внимательно, становится понятно, что страхование жизни в основном кредитное. ДМС развивается отлично, но пока это корпоративное страхование. В среднесрочной перспективе в этом сегменте будет развиваться и розничное направление. Кроме того, было бы правильно и хорошо добиться слияния сегментов ОМС и ДМС. В страховании имущества какого-то взрыва я не вижу. Рост будет происходить в основном за счет обновления фондов. Автокаско сейчас растет и развивается. Будет больше машин продаваться – будет больше полисов автокаско.

– А нужно ли увеличивать стоимость жизни в обязательных видах страхования?

– Да. Безусловно, ее надо повышать. Но это повлечет за собой рост страховой премии, поэтому повышение надо проводить постепенно. Когда мы говорим про ответственность, очень важно понимать, что страхование ответственности идет параллельно с судебной практикой. Поэтому, если мы сейчас попытаемся ввести в виде обязательных лимиты, которые приняты в Европе, нам скажут: «Вы что, с ума сошли? У нас этого нет и не будет». Соответственно, здесь очень важно понимать, какая сейчас есть судебная практика, и ее улучшать.

– Поговорим о банкостраховании. Как вы оцениваете долю пролонгации договоров страхования автокаско по кредитным машинам?

– Доля пролонгаций выросла, но все равно далека от 100%. Здесь есть один немаловажный фактор: через 3 года машину снимают с гарантии. Если страховка предполагает ремонт у официального дилера, то страховая защита становится дороже. Если предполагается ремонт у неофициального дилера по направлению страховщика, то автовладельцы начинают опасаться, что их направят в дешевый и ненадежный автосервис.

Кто-то, конечно, направляет. Но есть много очень приличных автосервисов, которые не имеют статуса официального дилера. Они его специально не получают, чтобы иметь возможность работать по более низким ценам. Страховщики проводят тендеры между ними. Но все равно больше половины клиентов отказываются от страхования после погашения кредита.

– Как можно уменьшить эту долю?

– Развитие страхования с франшизой могло бы повысить долю пролонгации договоров страхования после погашения кредита. Но популярность страхования с франшизой сейчас находится на низком уровне. Мы активно пропагандируем такой вид страхования. Франшиза помогает сильно снизить стоимость страховки. Мелкие царапины страхователь при этом может исправить сам, не задумываясь о статусе дилера – официальный он или нет. Если что-то серьезное произойдет, тогда большую часть расходов покроет страховщик.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

– Согласны ли вы с тем, что незаинтересованность агентов тормозит развитие страхования с франшизой? При франшизе тариф ниже, соответственно, у агентов ниже комиссия и мотивации на продажу полиса с франшизой у них нет.

– Я не думаю, что низкое распространение продуктов с франшизой связано с незаинтересованностью агентов. Скорее оно связано с конкуренцией. Представьте, что вы клиент и пришли страховаться. Страховщик вам говорит, что некоторые виды страховых услуг он предоставляет только с франшизой. Вы идете в другую компанию, где пусть и дороже, но вам продадут полис без франшизы, а заодно и «объяснят», почему страхование с франшизой «невыгодно». Но есть, конечно, категория людей, которая сознательно выбирает страховую защиту с франшизой.

– Как вы считаете, нужно вводить какое-то регулирование агентской деятельности?

– Вопрос непростой. Конечно, порядок в агентской сети должен быть. Было бы разумно разделить агентов на тех, кто являются агентами, и на тех, кто являются брокерами. Как-то их дифференцировать с точки зрения объемов ответственности. Но этот вопрос можно решить и без введения каких-то обязательных требований. Мы, например, за свой счет обучаем сотрудников банков-партнеров продавать наши страховые продукты, при том что они не только наши продукты продают. С моей точки зрения, это правильно. Захотим ли мы обучать агентов, которые потом станут брокерами, – не знаю. Сертификат агента – вещь полезная. Безусловно, с точки зрения страховой компании, взаимоотношения с посредником, который является эксклюзивным и неэксклюзивным, – разные. Они не хуже и не лучше, они просто разные, в том числе с точки зрения обучения, мотивации и т. д. И нельзя заранее сказать, что эксклюзивный агент точно лучше, чем неэксклюзивный.

– Некоторые представители страхового рынка считают огромной проблемой то, что агенты не привязаны к конкретному страховщику. Единственное, что им надо, – это комиссия.

– Привязать агентов к компании – это хорошо. Но почему эксклюзивность привяжет, я не понимаю. Либо агент будет работать эксклюзивно с крупной компанией, которая гарантированно может обеспечить большой поток за счет своего бренда и надежности, либо, если у компании нет ни бренда, ни высокого уровня надежности, агент не будет работать эксклюзивно. Крупные компании могут таким образом отрегулировать свою агентскую сеть. Можно ввести, например, единый реестр, куда будут вноситься все данные об агентах. Есть опыт Германии, где есть и эксклюзивные, и неэксклюзивные брокеры и агенты. Крупные компании работают и с одними, и с другими. При этом зачастую брокеру дают большую комиссию, чем агенту, потому что брокеры жестче торгуются.

– Как вы считаете, будет ли увеличиваться количество мошенников-брокеров?

– С одной стороны, рынок растет, и не очень добропорядочные дистрибуторы обращают больше внимания на страховой рынок. С другой – страховые компании учатся работать с дистрибуцией и управлять рисками мошенничества. Кто кого победит, я не знаю. Я оптимист по жизни и думаю, что мошенники останутся в прошлом. Есть способы предотвращения мошенничества. Просто у нас пока еще до этого не дошли ни технологии, ни время. Но рано или поздно время придет, и не будет никакого мошенничества.

– Из-за крайне высоких комиссий посредникам доля расходов на ведение дела на российском страховом рынке уже приблизилась к 50%. На ваш взгляд, есть ли какие-то предпосылки к снижению комиссий посредникам?

– Если смотреть в целом по рынку, ситуация улучшается. Расходы на ведение дела, включая комиссии, будут снижаться. Разумный уровень, к которому мы должны стремиться, – около 30%. Но это вопрос конкуренции. Если создать конкуренцию между посредниками, комиссия снизится. С другой стороны, должны быть какие-то действия со стороны надзорных органов, чтобы все стало прозрачно и понятно. В этом плане кризис – оздоравливающая среда. Люди начинают понимать,

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

что стратегия «построить пирамиду и продать какую-то долю рынка» не работает. Раньше работала, потому что длительное развитие без кризисов ослабляло контроль и качество управления. Риск-менеджмент становился более мягким и слабым, потому что любой риск-менеджмент построен в том числе на исторической памяти. Что такое вероятность плохого сценария? Мы берем предыдущие 5, 10, 15, 100 лет и дальше смотрим. Если предыдущие 10 лет было все хорошо, значит и завтра будет хорошо. Это, естественно, снижает уровень тревожности менеджмента. Во время кризиса ситуация меняется.

– А как вы оцениваете перспективы direct insurance в России?

– Я думаю, что direct insurance как канал будет развиваться и обязательно займет свою долю на рынке. Она не будет очень большой – 5-7%, 10% максимум. Direct insurance – это тоже не панацея для снижения доли расходов на ведение дела. Из-за больших расходов на маркетинг там много не заработаешь, хотя, конечно, и комиссии отсутствуют.

– Сегодня перестраховочные емкости есть в основном у универсальных компаний. Какое будущее ждет российский перестраховочный рынок?

– Я не совсем понимаю, зачем универсальные компании занимаются входящим перестрахованием. На самом деле универсальные компании вместе принимают на себя какой-то крупный риск. Это аналог того, что, вообще говоря, является сострахованием, а не перестрахованием. Мне кажется, что такое сострахование универсальными компаниями будет иметь место, но это никогда не станет основным направлением деятельности. Что касается специализированных перестраховочных компаний – какие у них есть преимущества перед иностранными перестраховщиками? Есть, конечно, примеры, когда региональные компании выросли до мировых. В России такое тоже возможно, но все зависит от руководства компании. До сих пор никому это не удалось.

– Какие ключевые задачи для вашей компаний вы можете назвать на 2012 год?

– 2012–2013 годы будут трудными. У нас есть три большие задачи, если не говорить про важную локальную задачу по ОПО. Одна из них стояла всегда – это симбиоз органического и неорганического роста. Консолидация рынка будет продолжаться, и мы тоже будем в этом принимать участие. Вторая задача касается дистрибуции. Мы считаем, что развитие дилерских и партнерских прямых продаж очень важно. И наконец, третья задача касается медицинского страхования. Мы являемся одним из лидеров на рынке добровольного медицинского страхования. Мы также хотим и дальше развивать проект сети собственных медицинских центров.

– Кого вы видите в тройке лидеров по взносам на российском страховом рынке в 2020 году?

– Я думаю, что это будет «Росгосстрах», а также какой-нибудь иностранец, и я очень хочу, чтобы там была компания «АльфаСтрахование».

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЭНКИНГИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ПО ИТОГАМ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Таблица 22. Состав групп

| Группа | Состав |
|--|---|
| Группа «Альфастрахование» | ОАО «Альфастрахование», ООО «Альфастрахование-Жизнь», ОАО «АФЕС», ЗАО «АВИКОС» |
| Группа «Дженерали ППФ» | ООО «Дженерали ППФ Страхование жизни», ООО «Дженерали ППФ Общее страхование» |
| Группа «Ингосстрах» | ОСАО «Ингосстрах», ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь», ООО СК «Ингосстрах-М», ОАО «Чрезвычайная страховая компания», ОАО МСК ЭМЭСК |
| Группа «Капитал» | ОАО «Капитал Страхование», ЗАО «Капитал Перестрахование» |
| Группа «РОСЭНЕРГО» | ООО «Национальная страховая группа – «РОСЭНЕРГО», ООО Страховая компания «Росэнерго-Жизнь» |
| Группа «Ренессанс Страхование» | ООО «Группа «Ренессанс Страхование», ЗАО «Страховое общество «РенКонсалт», ООО СК «Ренессанс Жизнь» |
| Группа компаний «Астра-металл» | ООО СМК «Астра-металл», ООО ЖСМК «Дормедсервис» |
| Группа компаний «МАКС» | ЗАО «Московская акционерная страховая компания» (ЗАО «МАКС»), ЗАО «Медицинская страховая компания» (ЗАО «МАКС-М»), ООО Страховая компания «МАКС страхование жизни» (ООО «МАКС-Жизнь») |
| Группа РОСНО | ОАО СК «РОСНО», СЗАО «Медэкспресс», ОАО «РОСНО-МС» |
| Группа страховых компаний «Русский стандарт» | ЗАО «Русский Стандарт Страхование», ООО «Компания банковского страхования» |
| СГ «Адмирал» | ООО «Страховая группа «Адмирал», ООО «Страховая компания «Адмирал» |
| СГ АСК | ЗАО СК «АСК-Петербург», ЗАО СМК «АСК-Мед» |
| СГ БАСК | ОАО СК «БАСК», ООО СК «Бивита», ООО «ЖСО-М» |
| СГ «Капитал-полис» | ЗАО СК «Капитал-полис», ООО СК «Капитал-полис страхование» |
| СГ «РОСГОССТРАХ» | ОАО «Росгосстрах», ООО «Росгосстрах», ООО «Росгосстрах-Жизнь» |
| СГ «СОГАЗ» | ОАО «СОГАЗ», ООО СК «СОГАЗ-ЖИЗНЬ», ОАО СК «СОГАЗ-МЕД», ООО СК «СОГАЗ-АГРО», ОАО СК «СОГАЗ-ШЕКСНА», ОАО МСК «Шексна-М» |
| СГ «Югория» | ОАО «Государственная страховая компания «Югория», ОАО «Страховая компания «Югория-Мед», ЗАО Страховая компания «Югория-Жизнь», ООО «Медицинская страховая компания «Аско-Забота» |
| Страховая группа МСК | ОАО СГ МСК, ЗАО СГ «Спасские ворота», ОАО «Москва Ре» |

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 23. Компании – лидеры российского страхового рынка по взносам (без учета ОМС), включая принятое перестрахование, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания/ группа компаний | Взносы, всего, млн. рублей | В том числе, млн рублей | | | | | | | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|---|------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| | | | Добровольное страхование (прямое) | Из него: | | | | Входящее перестрахование | Обязательное страхование (без ОМС) | | |
| | | | | Страхование жизни | Личное страхование | Имущественное страхование | Страхование ответственности | | | | |
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 46 732 | 29 313 | 1 970 | 5 114 | 21 040 | 1 189 | 345 | 17 074 | 20,6 | A++ |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 36 075 | 33 849 | 1 415 | 15 348 | 16 102 | 984 | 1 648 | 579 | 13,8 | A++ |
| 3 | Группа «Ингосстрах» | 27 762 | 22 212 | 188 | 3 646 | 16 659 | 1 719 | 1 820 | 3 730 | 13,2 | A++ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Продолжение таблицы 23

| № | Компания/ группа компаний | Взносы, всего, млн. рублей | В том числе, млн рублей | | | | | | | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|----------------------------|--------------------------------------|-------------------|--------------------|--------------------------------|----------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--|
| | | | Добровольное страхование (прямое) | Из него: | | | | Входящее перестрахование | Обязательное страхование (без ОМС) | | |
| | | | | Страхование жизни | Личное страхование | Имущественное стра- хование | Страхование ответ- ственности | | | | |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 22 005 | 17 317 | 24 | 4 016 | 12 666 | 610 | 301 | 4 387 | 22,4 | A++ |
| 5 | Группа «Альфа-страхование» | 17 523 | 15 814 | 1 505 | 5 087 | 8 541 | 681 | 252 | 1 457 | 29,9 | A++ |
| 6 | СОАО ВСК | 14 300 | 11 054 | 0 | 2 219 | 7 998 | 837 | 233 | 3 013 | 19,4 | A++ |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 12 289 | 10 277 | 0 | 2 125 | 7 747 | 405 | 405 | 1 607 | 62,0 | A+ |
| 8 | Группа «РОСНО» | 12 172 | 10 468 | 1 | 6 165 | 3 846 | 456 | 202 | 1 501 | 4,8 | A++ |
| 9 | Страховая группа МСК | 10 776 | 6 649 | 0 | 1 118 | 5 229 | 302 | 732 | 3 395 | 7,2 | A+ |
| 10 | Группа компаний «МАКС» | 8 178 | 4 447 | 6 | 1 912 | 2 350 | 179 | 7 | 3 724 | 41,3 | A++ |
| 11 | Группа «Ренессанс Страхование» | 7 340 | 6 609 | 350 | 1 740 | 4 393 | 126 | 29 | 702 | 26,0 | A++ |
| 12 | Группа «Капитал» | 6 208 | 5 400 | 0 | 1 494 | 3 373 | 533 | 745 | 62 | -25,4 | A++ |
| 13 | ЗАО СГ «УралСиб» | 5 486 | 4 269 | 0 | 1 361 | 2 748 | 160 | 15 | 1 202 | 4,0 | A+ |
| 14 | ЗАО СК «ТРАНС-НЕФТЬ» | 5 463 | 5 342 | 0 | 2 913 | 2 284 | 146 | 61 | 59 | 44,9 | - |
| 15 | СГ «Югория» | 4 617 | 3 703 | 38 | 825 | 2 712 | 129 | 51 | 863 | 35,6 | A+ |
| 16 | Группа «Дженерали ППФ» | 4 341 | 4 341 | 606 | 2 805 | 918 | 11 | 0 | 0 | 33,3 | - |
| 17 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 3 541 | 3 456 | 0 | 1 905 | 1 409 | 141 | 21 | 65 | 25,4 | A+ |
| 18 | ООО СК «Цюрих» | 2 847 | 2 271 | 0 | 132 | 1 999 | 141 | 15 | 561 | -19,9 | A+ |
| 19 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 2 757 | 2 240 | 0 | 343 | 1 741 | 156 | 21 | 496 | 18,4 | A+ |
| 20 | ОАО САО «ЭНЕРГО-ГАРАНТ» | 2 697 | 2 296 | 0 | 673 | 1 526 | 96 | 97 | 305 | 10,2 | A++ |
| 21 | ООО «Страховое общество «Сургут-нефтегаз» | 2 635 | 2 437 | 0 | 1 511 | 814 | 112 | 65 | 132 | 0,4 | A+ |
| 22 | ЗАО «Страховая Компания АЛИКО» | 2 452 | 2 452 | 1 782 | 670 | 0 | 0 | 0 | 0 | 24,0 | - |
| 23 | СОАО «Русский страховой центр» | 2 306 | 2 216 | 0 | 403 | 1 516 | 296 | 80 | 11 | 35,3 | A |
| 24 | ОСАО «РОССИЯ» | 2 073 | 1 199 | 0 | 220 | 911 | 68 | 35 | 840 | 16,0 | - |
| 25 | Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 2 068 | 2 068 | 1 229 | 425 | 406 | 8 | 0 | 0 | 143,7 | - |
| 26 | ООО СК «ОРАНТА» | 1 776 | 1 509 | 0 | 446 | 1 039 | 24 | 47 | 220 | 6,3 | A |
| 27 | Первая страховая компания (1СК) | 1 665 | 1 456 | 0 | 308 | 1 089 | 59 | 19 | 190 | 0,2 | - |
| 28 | ЗАО САК «Альянс» | 1 497 | 946 | 16 | 2 | 711 | 218 | 551 | 0 | 23,7 | - |
| 29 | СОАО «Национальная страховая группа» | 1 391 | 1 241 | 1 | 295 | 913 | 32 | 79 | 71 | 11,0 | A |
| 30 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 1 203 | 1 148 | 0 | 52 | 1 045 | 50 | 40 | 15 | 51,3 | A+ |
| 31 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 1 165 | 935 | 0 | 97 | 439 | 399 | 0 | 230 | 57,9 | B++ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 23

| № | Компания/ группа компаний | Взносы, всего, млн. рублей | В том числе, млн рублей | | | | | | | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| | | | Добровольное страхование (прямое) | Из него: | | | | Входящее перестрахование | Обязательное страхование (без ОМС) | | |
| | | | | Страхование жизни | Личное страхование | Имущественное страхование | Страхование ответственности | | | | |
| 32 | ЗАО СК «МегаРусс-Д» | 1 160 | 947 | 0 | 100 | 736 | 111 | 26 | 188 | -0,6 | - |
| 33 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 1 094 | 1 008 | 0 | 63 | 572 | 373 | 14 | 72 | 11,8 | A+ |
| 34 | ЗАО СК «Чулпан» | 1 066 | 991 | 0 | 831 | 138 | 22 | 0 | 75 | 12,6 | A+ |
| 35 | ОАО «НАСКО» | 1 061 | 850 | 0 | 64 | 769 | 17 | 15 | 197 | -18,4 | A |
| 36 | ООО СК «Альянс РОСНО Жизнь» | 967 | 967 | 879 | 87 | 0 | 0 | 0 | 0 | 63,7 | A++ |
| 37 | СГ «БАСК» | 769 | 700 | 27 | 112 | 556 | 5 | 0 | 70 | 224,5 | - |
| 38 | ОАО СК «ПАРИ» | 767 | 714 | 0 | 142 | 542 | 31 | 20 | 33 | 26,4 | A+ |
| 39 | ООО СГ «АСКО» | 687 | 457 | 0 | 197 | 242 | 17 | 0 | 230 | 6,7 | B+ |
| 40 | КИТ «Финанс Страхование» (ОАО) | 681 | 559 | 0 | 118 | 411 | 30 | 38 | 84 | 20,8 | - |
| 41 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 651 | 431 | 0 | 12 | 197 | 222 | 220 | 0 | -29,0 | - |
| 42 | ОАО СО «Якорь» | 632 | 414 | 0 | 245 | 144 | 25 | 201 | 16 | 56,0 | - |
| 43 | ООО СК «Северная казна» | 609 | 361 | 0 | 54 | 297 | 11 | 0 | 247 | 62,5 | - |
| 44 | ООО СПК «Юнити Ре» | 604 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 604 | 0 | 14,3 | - |
| 45 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 544 | 274 | 0 | 51 | 214 | 10 | 0 | 269 | 16,5 | A |
| 46 | СЗАО «Медэкспресс» | 522 | 504 | 0 | 477 | 26 | 1 | 0 | 18 | -9,0 | A+ |
| 47 | ЗАО ОСК | 512 | 377 | 0 | 16 | 352 | 9 | 2 | 133 | 40,1 | A |
| 48 | ЗАО «Страховая бизнес-группа» | 397 | 363 | 0 | 28 | 323 | 13 | 0 | 34 | 54,4 | B++ |
| 49 | ОАО СК «Регион-гарант» | 389 | 333 | 0 | 26 | 300 | 7 | 42 | 15 | 10,8 | - |
| 50 | Группа «РОСЭ-НЕРГО» | 377 | 225 | 0 | 138 | 75 | 12 | 44 | 108 | 33,8 | B++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 24. Российские страховые компании в разрезе размерных классов, 1 полугодие 2011 года

| Компания/группа компаний | Страховые взносы (без учета ОМС), включая принятое перестрахование, тыс. рублей | Собственные средства, тыс. рублей | Страховые резервы, тыс. рублей | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|---|---|-----------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| Размерный класс 1 (максимальный) | | | | |
| СГ «РОСГОССТРАХ» | 46 731 557 | 20 768 205 | 67 226 664 | A++ |
| СГ «СОГАЗ» | 36 075 387 | 24 929 440 | 74 304 890 | A++ |
| Группа «Ингосстрах» | 27 762 151 | 18 938 693 | 52 551 406 | A++ |
| ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 22 004 506 | 10 951 888 | 28 390 213 | A++ |
| Группа «Альфастрахование» | 17 523 234 | 7 257 895 | 21 528 375 | A++ |
| СОАО ВСК | 14 300 045 | 5 794 838 | 17 358 589 | A++ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Продолжение таблицы 24

| Компания/группа компаний | Страховые взносы (без учета ОМС), включая принятое перестрахование, тыс. рублей | Собственные средства, тыс. рублей | Страховые резервы, тыс. рублей | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|---|---|-----------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| ООО СК «Согласие» | 12 289 210 | 6 419 746 | 11 319 755 | A+ |
| Группа «РОСНО» | 12 172 091 | 7 505 609 | 25 682 741 | A++ |
| Страховая группа МСК | 10 775 728 | 4 350 521 | 17 228 339 | A+ |
| Группа «Ренессанс Страхование» | 7 339 677 | 4 524 140 | 10 134 267 | A++ |
| Размерный класс 2 (большой) | | | | |
| Группа компаний «МАКС» | 8 178 004 | 3 489 257 | 18 687 458 | A++ |
| Группа «Капитал» | 6 207 594 | 7 081 441 | 9 409 632 | A++ |
| ЗАО СГ «УралСиб» | 5 485 965 | 2 799 667 | 8 850 659 | A+ |
| ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 5 462 871 | 3 778 269 | 5 726 235 | - |
| СГ «Югория» | 4 616 619 | 2 028 117 | 7 063 542 | A+ |
| Группа «Дженерали ППФ» | 4 340 552 | 1 893 151 | 4 040 834 | - |
| ООО СК «ВТБ Страхование» | 3 541 154 | 3 028 746 | 3 633 284 | A+ |
| ООО СК «Цюрих» | 2 847 038 | н/д | н/д | A+ |
| ЗАО «ГУТА-Страхование» | 2 757 116 | 1 569 963 | 4 249 382 | A+ |
| ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 2 697 467 | 2 432 073 | 4 258 359 | A++ |
| ЗАО «Страховая компания «АЛИКО» | 2 452 147 | 3 928 313 | 9 598 968 | - |
| Размерный класс 3 (выше среднего) | | | | |
| ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 2 635 156 | 1 230 460 | 3 007 204 | A+ |
| СОАО «Русский страховой центр» | 2 305 726 | 845 390 | 3 489 535 | A |
| ОСАО «РОССИЯ» | 2 073 315 | 2 824 964 | 3 492 870 | - |
| Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 2 068 202 | 1 741 761 | 1 124 352 | - |
| ООО СК «ОРАНТА» | 1 776 274 | 1 383 168 | 2 522 499 | A |
| «Первая страховая компания» (1СК) | 1 665 055 | 1 232 275 | 1 660 230 | - |
| ЗАО САК «Альянс» | 1 496 844 | 543 989 | 3 534 915 | - |
| СОАО «Национальная страховая группа» | 1 391 362 | 1 269 445 | 1 402 726 | A |
| ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 1 202 965 | 852 406 | 1 917 177 | A+ |
| ЗАО СК «Чулпан» | 1 186 780 | 2 164 501 | 961 927 | A+ |
| ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 1 165 047 | 731 575 | 1 126 903 | B++ |
| ЗАО СК «МегаРусс-Д» | 1 160 316 | 578 157 | 927 367 | - |
| ЗАСО «ЭРГО Русь» | 1 093 700 | 926 307 | 1 438 180 | A+ |
| ОАО «НАСКО» | 1 061 459 | 931 280 | 1 625 191 | A |
| ООО СК «Альянс РОСНО Жизнь» | 966 707 | 451 098 | 2 676 768 | A++ |
| СГ «БАСК» | 769 023 | 301 393 | 673 015 | - |
| ОАО СК «ПАРИ» | 767 257 | 742 865 | 1 453 546 | A+ |
| ООО СГ «АСКО» | 686 798 | 376 996 | 516 098 | B+ |
| КИТ «Финанс Страхование» (ОАО) | 681 395 | 640 641 | 855 680 | - |
| ООО «Страховое общество «Помощь» | 650 689 | 897 195 | 2 122 252 | - |
| ОАО СО «Якорь» | 631 952 | 477 759 | 755 070 | - |
| ООО СПК «Юнити Ре» | 603 991 | 699 025 | 1 328 618 | - |
| Размерный класс 4 (средний) | | | | |
| ООО СК «Северная казна» | 608 737 | 346 416 | 494 571 | - |
| ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 543 903 | 253 738 | 192 965 | A |
| СЗАО «Медэкспресс» | 521 931 | 603 820 | 564 721 | A+ |
| ЗАО ОСК | 512 167 | 542 233 | 676 472 | A |
| ЗАО «Страховая бизнес-группа» | 397 025 | 620 490 | 413 759 | B++ |
| ОАО СК «Регионгарант» | 389 275 | 823 678 | 694 949 | - |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 24

| Компания/группа компаний | Страховые взносы (без учета ОМС), включая принятое перестрахование, тыс. рублей | Собственные средства, тыс. рублей | Страховые резервы, тыс. рублей | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|--|---|-----------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| Группа «РОСЭНЕРГО» | 377 477 | 2 053 197 | 494 976 | B++ |
| СГ «Адмирал» | 374 566 | 293 723 | 435 397 | A |
| ООО «Страховая компания ТИТ» | 365 349 | 533 411 | 765 932 | A+ |
| ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 357 777 | 192 469 | 305 261 | - |
| ООО СК «АПРОСА» | 350 918 | 494 970 | 394 471 | A+ |
| ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 348 343 | 1 534 847 | 446 038 | - |
| ОАО «Транссиб Ре» | 326 408 | 599 141 | 608 467 | - |
| ЗАО СО «Надежда» | 314 580 | 321 108 | 337 280 | - |
| ОАО «ДальЖАСО» | 307 687 | 342 557 | 403 820 | A |
| СГ «Капитал-полис» | 302 599 | 368 123 | 340 519 | - |
| ОАО СГ «Межрегионгарант» | 300 321 | 237 873 | 344 209 | A |
| ОАО СК «ГАЙДЕ» | 296 313 | 127 096 | 273 595 | A |
| ООО «ИСК Евро-Полис» | 295 874 | 543 626 | 270 651 | A |
| ООО «Британский страховой дом» | 282 324 | 197 778 | 259 269 | B+ |
| ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» | 272 224 | 1 005 471 | 522 350 | - |
| ООО «Проминстрах» | 265 318 | 506 508 | 141 431 | B++ |
| ЗАО «Д2 Страхование» | 243 454 | 594 507 | 193 729 | A |
| ООО «Рослес-Ре» | 189 506 | 646 303 | 506 228 | - |
| ООО СК «ЭРГО Жизнь» | 187 144 | 279 866 | 413 432 | A |
| ЗАО «ЮжУралЖАСО» | 159 012 | 218 880 | 141 265 | A |
| ОАО «Страховая компания «Самара» | 158 821 | 166 388 | 516 593 | B+ |
| Размерный класс 5 (ниже среднего) | | | | |
| СГ АСК | 350 381 | 149 687 | 883 629 | - |
| ЗАО СК «Железнодорожный страховой фонд» | 201 554 | 203 436 | 59 715 | B++ |
| ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 185 236 | 137 590 | 177 865 | - |
| САО «Экспресс Гарант» (ОАО) | 144 107 | 576 458 | 174 022 | B++ |
| ООО «Строительная страховая группа» | 111 394 | н/д. | н/д. | - |
| ЗАО СК «МСК-Лайф» | 99 254 | 547 025 | 456 729 | - |
| ОАО СК «ТЭСТ-ЖАСО» | 87 515 | 138 714 | 55 800 | - |
| Группа компаний «Астра-металл» | 86 253 | 132 388 | 112 633 | - |
| ООО СК «Ангара» | 84 682 | 168 668 | 149 141 | A |
| ООО СК «Московия» | 83 464 | 88 733 | 142 205 | B++ |
| ООО СК «АРТЕКС» | 82 419 | 136 860 | 103 877 | A |
| ООО СК «ВИТАЛ-Полис» | 66 589 | 167 047 | 57 513 | - |
| ЗАО СК «АСКО-Центр» | 56 560 | 154 865 | 65 705 | A |
| ОАО «Азиятранс Ре» | 51 111 | 218 355 | 63 409 | B++ |
| ООО «Адвант-Страхование» | 43 068 | 174 345 | 47 681 | - |
| ЗАО «АВЕСТА» | 36 588 | 129 514 | 69 633 | B |
| ОАО АСК «Ингвар» | 34 832 | 162 226 | 60 689 | - |
| СООО «Жива» | 14 175 | 156 064 | 165 687 | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 25. Финансовые показатели ведущих российских страховщиков,
млн рублей, на 01.07.2011

| № | Компания/группа компаний | Активы | Резервы | Резервы-нетто | Уставный капитал | Собственные средства | Чистая прибыль / убыток (по итогам 1 пол. 2011 года) | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|---------|---------|---------------|------------------|----------------------|--|-------------------------------------|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 121 278 | 67 227 | 62 948 | 9 592 | 20 768 | 912 | A++ |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 109 712 | 74 305 | 67 692 | 9 707 | 24 929 | 5 194 | A++ |
| 3 | Группа «Ингосстрах» | 77 558 | 52 551 | 42 143 | 3 335 | 18 939 | 1 701 | A++ |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 46 372 | 28 390 | 27 403 | 3 100 | 10 952 | 2 299 | A++ |
| 5 | Группа «РОСНО» | 37 604 | 25 683 | 23 407 | 5 125 | 7 506 | 33 | A++ |
| 6 | Страховая группа МСК | 36 371 | 17 228 | 15 798 | 10 262 | 4 351 | -3 237 | A+ |
| 7 | Группа «Альфастрахование» | 31 824 | 21 528 | 15 233 | 5 000 | 7 258 | 371 | A++ |
| 8 | СОАО ВСК | 24 814 | 17 359 | 14 953 | 1 700 | 5 795 | 485 | A++ |
| 9 | Группа компаний «МАКС» | 23 505 | 18 687 | 18 061 | 1 730 | 3 489 | 344 | A++ |
| 10 | Группа «Капитал» | 20 929 | 9 410 | 6 021 | 949* | 7 081 | 637 | A++ |
| 11 | ООО СК «Согласие» | 19 566 | 11 320 | 11 320 | 4 288 | 6 420 | 31 | A+ |
| 12 | Группа «Ренессанс Страхование» | 17 412 | 10 134 | 9 651 | 2 480 | 4 524 | 128 | A++ |
| 13 | ЗАО «Страховая Компания АПИКО» | 14 199 | 9 599 | 9 487 | 520 | 3 928 | 280 | - |
| 14 | ЗАО СГ «УралСиб» | 12 833 | 8 851 | 8 498 | 3 300 | 2 800 | 20 | A+ |
| 15 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 10 222 | 5 726 | 4 964 | 2 100 | 3 778 | 811 | - |
| 16 | СГ «Югория» | 10 087 | 7 064 | 6 537 | 2 029 | 2 028 | 161 | A+ |
| 17 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 7 974 | 4 258 | 3 634 | 1 105 | 2 432 | 147 | A++ |
| 18 | ОСАО «РОССИЯ» | 7 761 | 3 493 | 3 273 | 2 000 | 2 825 | 174 | - |
| 19 | Группа «Дженерали ППФ» | 7 455 | 4 041 | 630 | 187 | 1 893 | 554 | - |
| 20 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 7 295 | 4 249 | 3 706 | 1 390 | 1 570 | 13 | A+ |
| 21 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 7 290 | 3 633 | 2 494 | 540 | 3 029 | 832 | A+ |
| 22 | ЗАО САК «Альянс» | 5 294 | 3 535 | 1 023 | 120 | 544 | 39 | - |
| 23 | СОАО «Русский страховой центр» | 5 178 | 3 490 | 2 602 | 500 | 845 | 7 | A |
| 24 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 4 528 | 3 007 | 2 698 | 760 | 1 230 | 4 528 | A+ |
| 25 | ООО СК «ОРАНТА» | 4 249 | 2 522 | 2 471 | 1 000 | 1 383 | 365 | A |
| 26 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 4 235 | 2 122 | 1 126 | 850 | 897 | 12 | - |
| 27 | Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 3 303 | 1 124 | 1 124 | 240 | 1 742 | 299 | - |
| 28 | ООО СК «Альянс РОСНО Жизнь» | 3 291 | 2 677 | 2 662 | 240 | 451 | -44 | A++ |
| 29 | «Первая страховая компания» (1СК) | 3 289 | 1 660 | 1 575 | 1 070 | 1 232 | 2 | - |
| 30 | ЗАО СК «Чулпан» | 3 182 | 962 | 908 | 500 | 2 165 | 194 | A+ |
| 31 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 3 106 | 1 917 | 855 | 750 | 852 | 20 | A+ |
| 32 | СОАО «Национальная страховая группа» | 2 945 | 1 403 | 1 133 | 1 000 | 1 269 | 124 | A |
| 33 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 2 878 | 495 | 441 | 1 883 | 2 053 | 18 | B++ |
| 34 | ОАО «НАСКО» | 2 657 | 1 625 | 1 524 | 900 | 931 | 1 | A |
| 35 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 2 555 | 1 438 | 1 279 | 718 | 926 | -105 | A+ |
| 36 | ОАО СК «ПАРИ» | 2 455 | 1 454 | 1 336 | 500 | 743 | 31 | A+ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Продолжение таблицы 25

| № | Компания/группа компаний | Активы | Резервы | Резервы—нетто | Уставный капитал | Собственные средства | Чистая прибыль / убыток (по итогам 1 пол. 2011 года) | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|--------|---------|---------------|------------------|----------------------|--|-------------------------------------|
| 37 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 2 183 | 1 127 | 820 | 503 | 732 | 70 | B++ |
| 38 | ЗАО СК «Мегарусс-Д» | 2 163 | 927 | 639 | 550 | 578 | 0 | - |
| 39 | ООО СПК «Юнити Ре» | 2 153 | 1 329 | 1 019 | 500 | 699 | 69 | - |
| 40 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 2 091 | 446 | 418 | 1 500 | 1 535 | 3 | - |
| 41 | КИТ «Финанс Страхование» (ОАО) | 2 025 | 856 | 703 | 481 | 641 | 0 | - |
| 42 | СГ «БАСК» | 1 648 | 673 | 664 | 253 | 301 | 0 | - |
| 43 | ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» | 1 643 | 522 | 522 | 494 | 1 005 | -245 | - |
| 44 | ООО «Страховая компания ТИТ» | 1 620 | 766 | 415 | 480 | 533 | 40 | A+ |
| 45 | ОАО СК «Регионгарант» | 1 575 | 695 | 614 | 500 | 824 | 88 | - |
| 46 | ЗАО «Страховая бизнес-группа» | 1 382 | 414 | 260 | 481 | 620 | 16 | B++ |
| 47 | ОАО СО «Якорь» | 1 361 | 755 | 629 | 250 | 478 | 13 | - |
| 48 | ОАО «Трансиб Ре» | 1 357 | 608 | 480 | 481 | 599 | 16 | - |
| 49 | ЗАО ОСК | 1 297 | 676 | 638 | 501 | 542 | 12 | A |
| 50 | СГ АСК | 1 256 | 884 | 788 | 60 | 150 | 6 | - |
| 51 | ООО «Рослес-Ре» | 1 237 | 506 | 481 | 560 | 646 | 5 | - |
| 52 | СЗАО «Медэкспресс» | 1 212 | 565 | 521 | 229 | 604 | 11 | A+ |
| 53 | ЗАО СК «МСК-Лайф» | 1 012 | 457 | 456 | 90 | 547 | 55 | - |
| 54 | ООО СК «АЛПРОСА» | 984 | 394 | 224 | 480 | 495 | 15 | A+ |
| 55 | ООО СГ «АСКО» | 966 | 516 | 492 | 375 | 377 | 72 | B+ |
| 56 | СГ «Адмирал» | 944 | 435 | 434 | 260 | 294 | 1 | A |
| 57 | ЗАО «Д2 Страхование» | 914 | 194 | 169 | 517 | 595 | 1 | A |
| 58 | ООО СК «Северная казна» | 876 | 495 | 488 | 285 | 346 | 0 | - |
| 59 | ОАО «ДальЖАСО» | 861 | 404 | 390 | 70 | 343 | 21 | A |
| 60 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 851 | 271 | 239 | 500 | 544 | 2 | A |
| 61 | ООО СК «ЭРГО Жизнь» | 809 | 413 | 364 | 60 | 280 | -32 | A |
| 62 | САО «Экспресс Гарант» (ОАО) | 788 | 174 | 165 | 345 | 576 | 4 | B++ |
| 63 | СГ «Капитал-полис» | 771 | 341 | 337 | 260 | 368 | 15 | - |
| 64 | ООО «Проминстрах» | 751 | 141 | 81 | 485 | 507 | 5 | B++ |
| 65 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 735 | 344 | 332 | 200 | 238 | 0 | A |
| 66 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 707 | 517 | 403 | 148 | 166 | 9 | B+ |
| 67 | ЗАО СО «Надежда» | 687 | 337 | 322 | 154 | 321 | 41 | - |
| 68 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 595 | 305 | 266 | 150 | 192 | 0 | - |
| 69 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 540 | 193 | 189 | 250 | 254 | 1 | A |
| 70 | ООО «Британский страховой дом» | 530 | 259 | 172 | 172 | 198 | 5 | B+ |
| 71 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 473 | 274 | 237 | 98 | 127 | 1 | A |
| 72 | ЗАО «ЮжУралЖАСО» | 418 | 141 | 115 | 120 | 219 | 16 | A |
| 73 | СООАО «Жива» | 395 | 166 | 161 | 121 | 156 | -1 | - |
| 74 | ООО СК «Ангара» | 352 | 149 | 140 | 40 | 169 | 21 | A |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 25

| № | Компания/группа компаний | Активы | Резервы | Резервы-нетто | Уставный капитал | Собственные средства | Чистая прибыль / убыток (по итогам 1 пол. 2011 года) | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|--------|---------|---------------|------------------|----------------------|--|-------------------------------------|
| 75 | ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 333 | 178 | 152 | 120 | 138 | 2 | - |
| 76 | ЗАО СК «Железнодорожный страховой фонд» | 318 | 60 | 53 | 120 | 203 | 29 | B++ |
| 77 | ОАО «Азиятранс Ре» | 309 | 63 | 48 | 190 | 218 | 0 | B++ |
| 78 | Группа компаний «Астра-металл» | 291 | 113 | 113 | 89 | 132 | -15 | - |
| 79 | ОАО АСК «Ингвар» | 262 | 61 | 51 | 151 | 162 | 0 | - |
| 80 | ООО СК «Московия» | 261 | 142 | 142 | 87 | 89 | 2 | B++ |
| 81 | ООО СК «АРТЕКС» | 254 | 104 | 60 | 130 | 137 | 1 | A |
| 82 | ООО СК «ВИТАЛ-Полис» | 239 | 58 | 52 | 160 | 167 | 0 | - |
| 83 | ЗАО СК «АСКО-Центр» | 237 | 66 | 63 | 120 | 155 | 0 | A |
| 84 | ООО «Адвант-Страхование» | 230 | 48 | 36 | 120 | 174 | 17 | - |
| 85 | ОАО СК «ТЭСТ-ЖАСО» | 215 | 56 | 50 | 80 | 139 | 2 | - |
| 86 | ЗАО «АВЕСТА» | 214 | 70 | 58 | 120 | 130 | 0 | B |

*810 млн рублей – ОАО «Капитал Страхование»; 949 млн рублей – ЗАО «Капитал Перестрахование».

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 26. Лидеры по объему собранной премии-нетто перестрахование, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Страховые премии-нетто перестрахование, тыс. рублей | Страховые премии всего, тыс. рублей | Доля перестраховщиков в премии, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------|---|-------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 42 890 094 | 46 731 557 | 8,2 | A++ |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 31 962 956 | 36 075 387 | 11,4 | A++ |
| 3 | Группа «Ингосстрах» | 23 829 269 | 27 762 151 | 14,2 | A++ |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 21 061 555 | 22 004 506 | 4,3 | A++ |
| 5 | СОАО ВСК | 13 845 074 | 14 300 045 | 3,2 | A++ |
| 6 | Группа «Альфастрахование» | 13 704 329 | 17 523 234 | 21,8 | A++ |
| 7 | Группа «РОСНО» | 11 517 476 | 12 172 091 | 5,4 | A++ |
| 8 | ООО СК «Согласие» | 10 867 943 | 12 289 210 | 11,6 | A+ |
| 9 | Страховая группа МСК | 10 169 021 | 10 775 728 | 5,6 | A+ |
| 10 | Группа компаний «МАКС» | 7 833 284 | 8 178 004 | 4,2 | A++ |
| 11 | Группа «Ренессанс Страхование» | 6 979 289 | 7 339 677 | 4,9 | A++ |
| 12 | ЗАО СГ «УралСиб» | 5 367 133 | 5 485 965 | 2,2 | A+ |
| 13 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 4 820 503 | 5 462 871 | 11,8 | - |
| 14 | Группа «Дженерали ППФ» | 4 202 908 | 4 340 552 | 3,2 | - |
| 15 | СГ «Югория» | 4 187 215 | 4 616 619 | 9,3 | A+ |
| 16 | Группа «Капитал» | 3 128 013 | 6 207 594 | 49,6 | A++ |
| 17 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 2 931 294 | 3 541 154 | 17,2 | A+ |
| 18 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 2 630 484 | 2 757 116 | 4,6 | A+ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Продолжение таблицы 26

| № | Компания / группа компаний | Страховые премии- нетто перестрахован- ие, тыс. рублей | Страховые премии всего, тыс. рублей | Доля пере- страховщиков в премии, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|--|---|---|---|
| 19 | ООО СК «Цюрих» | 2 523 499 | 2 847 038 | 11,4 | A+ |
| 20 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 2 439 771 | 2 635 156 | 7,4 | A+ |
| 21 | ЗАО «Страховая компания «АЛИКО» | 2 303 624 | 2 452 147 | 6,1 | - |
| 22 | Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 2 068 202 | 2 068 202 | 0,0 | - |
| 23 | ОСАО «РОССИЯ» | 1 961 120 | 2 073 315 | 5,4 | - |
| 24 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 1 858 832 | 2 697 467 | 31,1 | A++ |
| 25 | ООО СК «ОРАНТА» | 1 739 480 | 1 776 274 | 2,1 | A |
| 26 | Первая страховая компания (1СК) | 1 618 151 | 1 665 055 | 2,8 | - |
| 27 | ЗАО СК «Чулпан» | 1 140 385 | 1 186 780 | 3,9 | A+ |
| 28 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 989 051 | 1 093 700 | 9,6 | A+ |
| 29 | ЗАО СК «МегаРусс-Д» | 966 338 | 1 160 316 | 16,7 | - |
| 30 | ООО СК «Альянс РОСНО Жизнь» | 955 093 | 966 707 | 1,2 | A++ |
| 31 | ОАО «НАСКО» | 917 717 | 1 061 459 | 13,5 | A |
| 32 | СОАО «Русский страховой центр» | 870 708 | 2 305 726 | 62,2 | A |
| 33 | СГ «БАСК» | 765 033 | 769 023 | 0,5 | - |
| 34 | СОАО «Национальная страховая группа» | 752 041 | 1 391 362 | 45,9 | A |
| 35 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 739 865 | 1 165 047 | 36,5 | B++ |
| 36 | ООО СГ «АСКО» | 666 403 | 686 798 | 3,0 | B+ |
| 37 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 657 431 | 1 202 965 | 45,3 | A+ |
| 38 | ООО СК «Северная казна» | 599 352 | 608 737 | 1,5 | - |
| 39 | ОАО СК «ПАРИ» | 598 354 | 767 257 | 22,0 | A+ |
| 40 | КИТ «Финанс Страхование» (ОАО) | 574 927 | 681 395 | 15,6 | - |
| 41 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 540 651 | 543 903 | 0,6 | A |
| 42 | СЗАО «Медэкспресс» | 510 314 | 521 931 | 2,2 | A+ |
| 43 | ОАО СО «Якорь» | 503 558 | 631 952 | 20,3 | - |
| 44 | ЗАО ОСК | 500 555 | 512 167 | 2,3 | A |
| 45 | ООО СПК «Юнити Ре» | 462 397 | 603 991 | 23,4 | - |
| 46 | СГ «Адмирал» | 373 173 | 374 566 | 0,4 | A |
| 47 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 341 565 | 348 343 | 1,9 | - |
| 48 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 333 343 | 650 689 | 48,8 | - |
| 49 | ОАО СК «Регионгарант» | 327 191 | 389 275 | 15,9 | - |
| 50 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 313 158 | 357 777 | 12,5 | - |
| 51 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 308 594 | 377 477 | 18,2 | B++ |
| 52 | ЗАО СО «Надежда» | 302 072 | 314 580 | 4,0 | - |
| 53 | ОАО «ДальЖАСО» | 300 879 | 307 687 | 2,2 | A |
| 54 | СГ «Капитал-полис» | 300 837 | 302 599 | 0,6 | - |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 26

| № | Компания / группа компаний | Страховые премии- нетто перестрахо- вание, тыс. рублей | Страховые премии всего, тыс. рублей | Доля пере- страховщиков в премии, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|--|---|---|---|
| 55 | ЗАО САК «Альянс» | 293 795 | 1 496 844 | 80,4 | - |
| 56 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 292 620 | 300 321 | 2,6 | A |
| 57 | СГ АСК | 284 679 | 350 381 | 18,8 | - |
| 58 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 273 093 | 296 313 | 7,8 | A |
| 59 | ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» | 271 450 | 272 224 | 0,3 | - |
| 60 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 265 509 | 295 874 | 10,3 | A |
| 61 | ООО СК «АПРОСА» | 261 361 | 350 918 | 25,5 | A+ |
| 62 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 234 988 | 397 025 | 40,8 | B++ |
| 63 | ЗАО «Д2 Страхование» | 231 087 | 243 454 | 5,1 | A |
| 64 | ОАО «Транссиб Ре» | 203 887 | 326 408 | 37,5 | - |
| 65 | ЗАО СК «Железнодорожный страховой фонд» | 184 394 | 201 554 | 8,5 | B++ |
| 66 | ООО «Британский страховой дом» | 169 030 | 282 324 | 40,1 | B+ |
| 67 | ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 163 689 | 185 236 | 11,6 | - |
| 68 | ООО «Проминстрах» | 161 805 | 265 318 | 39,0 | B++ |
| 69 | ООО СК «ЭРГО Жизнь» | 159 891 | 187 144 | 14,6 | A |
| 70 | ООО «Страховая компания ТИТ» | 144 090 | 365 349 | 60,6 | A+ |
| 71 | САО «Экспресс Гарант» (ОАО) | 140 298 | 144 107 | 2,6 | B++ |
| 72 | ЗАО «ЮжУралЖАСО» | 134 631 | 159 012 | 15,3 | A |
| 73 | ООО «Рослес-Ре» | 122 339 | 189 506 | 35,4 | - |
| 74 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 102 347 | 158 821 | 35,6 | B+ |
| 75 | ЗАО СК «МСК-Лайф» | 99 143 | 99 254 | 0,1 | - |
| 76 | ООО «Строительная страховая группа» | 93 875 | 111 394 | 15,7 | - |
| 77 | Группа компаний «Астра-металл» | 86 253 | 86 253 | 0,0 | - |
| 78 | ООО СК «Московия» | 81 777 | 83 464 | 2,0 | B++ |
| 79 | ООО СК «Ангара» | 77 375 | 84 682 | 8,6 | A |
| 80 | ОАО СК «ТЭСТ-ЖАСО» | 71 272 | 87 515 | 18,6 | - |
| 81 | ООО СК «ВИТАЛ-Полис» | 65 029 | 66 589 | 2,3 | - |
| 82 | ООО СК «АРТЕКС» | 57 729 | 82 419 | 30,0 | A |
| 83 | ЗАО СК «АСКО-Центр» | 52 684 | 56 560 | 6,9 | A |
| 84 | ОАО «Азиятранс Ре» | 45 279 | 51 111 | 11,4 | B++ |
| 85 | ООО «Адвант-Страхование» | 36 054 | 43 068 | 16,3 | - |
| 86 | ОАО АСК «Ингвар» | 32 376 | 34 832 | 7,1 | - |
| 87 | ЗАО «АВЕСТА» | 27 611 | 36 588 | 24,5 | B |
| 88 | СОАО «Жива» | 11 411 | 14 175 | 19,5 | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 27. Страхование жизни, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|------------------------|-------------------------|------------------------------|---|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 1 970 106 | 10,9 | 72,7 | A++ |
| 2 | ЗАО «Страховая Компания «АЛИКО» | 1 781 726 | 27,9 | 25,9 | - |
| 3 | Группа «АльфаСтрахование» | 1 505 446 | 2,2 | 111,6 | A++ |
| 4 | СГ «СОГАЗ» | 1 414 977 | 50,2 | 444,1 | A++ |
| 5 | Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 1 229 094 | 4,1 | 87,0 | - |
| 6 | ООО СК «Альянс РОСНО Жизнь» | 879 284 | 6,3 | 65,5 | A++ |
| 7 | Группа «Дженерали ППФ» | 606 179 | 12,9 | 21,1 | - |
| 8 | Группа «Ренессанс Страхование» | 350 087 | 11,6 | 80,8 | A++ |
| 9 | Группа «Ингосстрах» | 187 772 | 29,9 | 30,6 | A++ |
| 10 | ООО СК «ЭРГО Жизнь» | 121 747 | 14,6 | -1,9 | A |
| 11 | ЗАО СК «МСК-Лайф» | 93 080 | 53,4 | 5,4 | - |
| 12 | СГ «Адмирал» | 40 139 | 118,9 | -5,3 | A |
| 13 | СГ «Югория» | 38 007 | 40,4 | 67,8 | A+ |
| 14 | СГ «БАСК» | 26 521 | 99,2 | -0,2 | - |
| 15 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 24 302 | 88,5 | 8,8 | A++ |
| 16 | ЗАО САК «Альянс» | 15 706 | 568,2 | -50,1 | - |
| 17 | Группа компаний «МАКС» | 5 703 | 0,1 | -24,9 | A++ |
| 18 | Группа «РОСНО» | 1 124 | 402,3 | -16,5 | A++ |
| 19 | СОАО «Национальная страховая группа» | 532 | 67,1 | -7,0 | A |
| 20 | ОСАО «РОССИЯ» | 78 | 0,0 | 1200,0 | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 28. Добровольное медицинское страхование, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|------------------------|-------------------------|------------------------------|---|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 14 560 612 | 51,9 | 7,3 | A++ |
| 2 | Группа «РОСНО» | 5 365 400 | 60,8 | 11,7 | A++ |
| 3 | Группа «АльфаСтрахование» | 4 413 442 | 32,6 | 45,1 | A++ |
| 4 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 3 670 093 | 36,0 | 106,2 | A++ |
| 5 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 3 331 229 | 54,8 | 9,4 | A++ |
| 6 | Группа «Ингосстрах» | 3 285 438 | 67,6 | 11,2 | A++ |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 1 862 665 | 58,4 | 103,3 | A+ |
| 8 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 1 812 701 | 30,3 | 34,6 | - |
| 9 | Группа компаний «МАКС» | 1 566 863 | 68,0 | 31,4 | A++ |
| 10 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 1 409 985 | 33,6 | 8,1 | A+ |
| 11 | Группа «Ренессанс Страхование» | 1 391 120 | 48,3 | 27,8 | A++ |
| 12 | Группа «Капитал» | 1 389 872 | 52,3 | -9,8 | A++ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 28

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---------------------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 13 | СОАО ВСК | 1 173 604 | 82,2 | -6,3 | A++ |
| 14 | ЗАО СГ «УралСиб» | 1 113 590 | 53,3 | 18,4 | A+ |
| 15 | Страховая группа МСК | 849 336 | 38,7 | 61,5 | A+ |
| 16 | СГ «Югория» | 641 313 | 53,9 | 24,5 | A+ |
| 17 | ЗАО СК «Чулпан» | 535 821 | 45,9 | -1,1 | A+ |
| 18 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 504 939 | 64,5 | -23,8 | A++ |
| 19 | СЗАО «Медэкспресс» | 464 496 | 59,2 | -6,8 | A+ |
| 20 | ООО СК «ОРАНТА» | 430 187 | 56,7 | 34,4 | A |
| 21 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 289 827 | 86,1 | 2,6 | A+ |
| 22 | СОАО «Национальная страховая группа» | 271 420 | 30,2 | 4,1 | A |
| 23 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 256 093 | 45,7 | 19,3 | A+ |
| 24 | «Первая страховая компания» (1СК) | 253 743 | 61,0 | 20,3 | - |
| 25 | СГ «Капитал-полис» | 233 442 | 63,2 | 25,8 | - |
| 26 | ОАО СО «Якорь» | 221 709 | 46,1 | 19,9 | - |
| 27 | ОСАО «РОССИЯ» | 194 319 | 77,8 | -53,5 | - |
| 28 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 192 594 | 44,5 | 19,8 | - |
| 29 | ООО СГ «АСКО» | 175 228 | 73,2 | 23,0 | B+ |
| 30 | ООО СК «АПРОСА» | 164 543 | 50,6 | 13,8 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 29. Страхование от несчастных случаев и болезней, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|------------------------|-------------------------|------------------------------|---|
| 1 | Группа «Дженерали ППФ» | 2 805 130 | 2,1 | 34,6 | - |
| 2 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 1 596 405 | 3,5 | 113,9 | A+ |
| 3 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 1 437 989 | 55,2 | 38,4 | A++ |
| 4 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 1 100 062 | 28,8 | 32,2 | - |
| 5 | СОАО ВСК | 870 285 | 27,3 | 11,7 | A++ |
| 6 | СГ «СОГАЗ» | 786 611 | 23,0 | -7,4 | A++ |
| 7 | Группа «РОСНО» | 589 170 | 21,8 | 14,7 | A++ |
| 8 | Группа «АльфаСтрахование» | 514 767 | 29,4 | -1,6 | A++ |
| 9 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 434 245 | 24,8 | 16,7 | A++ |
| 10 | Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 425 346 | 3,7 | 459,4 | - |
| 11 | ЗАО «Страховая Компания «АЛИКО» | 390 466 | 9,8 | 18,9 | - |
| 12 | Группа компаний «МАКС» | 338 656 | 27,2 | 27,2 | A++ |
| 13 | ЗАО СК «Чулпан» | 294 631 | 1,0 | 1,5 | A+ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 29

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|------------------------|-------------------------|------------------------------|---|
| 14 | СОАО «Русский страховой центр» | 262 974 | 0,2 | 119,7 | A |
| 15 | Группа «Ренессанс Страхование» | 259 722 | 18,4 | 31,6 | A++ |
| 16 | Группа «Ингосстрах» | 230 590 | 31,1 | -4,9 | A++ |
| 17 | ООО СК «Согласие» | 229 622 | 22,1 | 89,8 | A+ |
| 18 | ЗАО СГ «УралСиб» | 176 684 | 40,4 | -2,1 | A+ |
| 19 | ОАО «ДальЖАСО» | 176 485 | 9,1 | 16,7 | A |
| 20 | СГ «Югория» | 164 842 | 37,3 | 4,4 | A+ |
| 21 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 160 727 | 9,3 | -1,7 | A++ |
| 22 | ЗАО СК «Железнодорожный страховой фонд» | 142 956 | 4,8 | 67,5 | B++ |
| 23 | Страховая группа МСК | 123 393 | 24,0 | -48,7 | A+ |
| 24 | ОАО СК «ПАРИ» | 106 108 | 9,1 | 20,8 | A+ |
| 25 | Группа «Капитал» | 100 474 | 29,7 | -11,7 | A++ |
| 26 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 97 949 | 14,9 | -5,0 | A+ |
| 27 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 89 511 | 7,5 | 235,5 | B++ |
| 28 | ООО СК «Альянс РОСНО Жизнь» | 87 124 | 14,7 | 58,1 | A++ |
| 29 | ЗАО СК «МегаРусс-Д» | 67 212 | 1,5 | -31,9 | - |
| 30 | ООО СК «ЭРГО Жизнь» | 65 397 | 91,0 | 28,5 | A |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 30. Страхование финансовых рисков, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------------|--|
| 1 | Группа «Дженерали ППФ» | 875 248 | 274 949 | 0,1 | 30,3 | - |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 760 965 | 717 | 0,8 | 277,7 | A++ |
| 3 | Группа «АльфаСтрахование» | 455 707 | 285 073 | 1,3 | 54,8 | A++ |
| 4 | Группа страховых компаний «Русский стандарт» | 369 340 | 306 212 | 0,1 | 249,7 | - |
| 5 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 318 372 | 3 860 | 23,0 | 41,0 | A++ |
| 6 | Группа «РОСНО» | 290 808 | 166 869 | 4,1 | -16,2 | A++ |
| 7 | СОАО «Русский страховой центр» | 231 355 | 10 | 0,0 | - | A |
| 8 | Группа «Ингосстрах» | 195 818 | 21 802 | 14,0 | -14,7 | A++ |
| 9 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 138 979 | 67 601 | 22,1 | 62,7 | A++ |
| 10 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 124 144 | 7 867 | 0,1 | 48,9 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 31. Страхование автокаско, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|------------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | Группа «Ингосстрах» | 10 586 624 | 197 514 | 67,2 | 9,0 | A++ |
| 2 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 9 335 275 | 200 851 | 55,1 | 30,9 | A++ |
| 3 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 9 222 044 | 251 597 | 74,0 | 13,8 | A++ |
| 4 | ООО СК «Согласие» | 5 152 770 | 126 096 | 57,9 | 76,6 | A+ |
| 5 | СОАО ВСК | 5 006 377 | 121 237 | 70,1 | 29,1 | A++ |
| 6 | Страховая группа МСК | 3 985 853 | 110 869 | 75,3 | 17,5 | A+ |
| 7 | Группа «Ренессанс Страхование» | 3 381 099 | 98 339 | 70,3 | 32,4 | A++ |
| 8 | Группа «АльфаСтрахование» | 3 132 377 | 59 254 | 61,7 | 19,4 | A++ |
| 9 | Группа «РОСНО» | 2 426 054 | 52 106 | 78,6 | 7,1 | A++ |
| 10 | ЗАО СГ «УралСиб» | 2 215 255 | 67 215 | 74,0 | 4,7 | A+ |
| 11 | СГ «Югория» | 2 014 970 | 50 504 | 57,6 | 59,4 | A+ |
| 12 | ООО СК «Цюрих» | 1 581 397 | 57 371 | 81,3 | -13,1 | A+ |
| 13 | Группа компаний «МАКС» | 1 270 803 | 32 321 | 63,6 | 51,8 | A++ |
| 14 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 1 262 815 | 31 084 | 71,4 | 31,3 | A+ |
| 15 | СГ «СОГАЗ» | 1 104 097 | 17 568 | 55,1 | 4,0 | A++ |
| 16 | ООО СК «ОРАНТА» | 949 449 | 24 138 | 76,4 | -2,3 | A |
| 17 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 863 464 | 5 938 | 15,5 | 72,7 | - |
| 18 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 800 599 | 18 852 | 58,3 | 29,1 | A++ |
| 19 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 720 801 | 14 237 | 63,6 | 74,6 | A+ |
| 20 | «Первая страховая компания» (1СК) | 631 965 | 14 368 | 62,3 | 49,9 | - |
| 21 | ЗАО СК «МегаРусс-Д» | 480 968 | 11 141 | 43,7 | 20,9 | - |
| 22 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 478 148 | 11 316 | 80,4 | 22,3 | A+ |
| 23 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 476 566 | 11 088 | 75,5 | 13,5 | A+ |
| 24 | ОСАО «РОССИЯ» | 455 653 | 13 682 | 90,4 | 14,6 | - |
| 25 | КИТ «Финанс Страхование» (ОАО) | 333 200 | 8 542 | 78,3 | 13,1 | - |
| 26 | ЗАО ОСК | 329 142 | 10 018 | 53,9 | 54,6 | A |
| 27 | Группа «Капитал» | 233 795 | 5 077 | 116,2 | -37,9 | A++ |
| 28 | ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» | 187 321 | 6 809 | 60,9 | 15,5 | - |
| 29 | ОАО «Русская страховая транспорт- ная компания» | 173 375 | 6 055 | 23,2 | 319,4 | B++ |
| 30 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 173 086 | 5 268 | 81,7 | 9,5 | A |
| 31 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 162 240 | н/д | 51,5 | 11,3 | - |
| 32 | ОАО СК «ПАРИ» | 140 913 | 2 656 | 59,0 | 22,0 | A+ |
| 33 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 138 020 | 2 450 | 50,5 | 57,2 | A |
| 34 | ОАО «НАСКО» | 129 730 | 3 848 | 46,8 | 48,1 | A |
| 35 | ООО СГ «АСКО» | 125 917 | 5 814 | 75,0 | -5,6 | B+ |
| 36 | СГ АСК | 117 859 | 2 257 | 62,1 | 22,3 | - |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 31

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------------------|---|
| 37 | СОАО «Национальная страховая группа» | 108 801 | 2 341 | 90,9 | -7,4 | A |
| 38 | ЗАО СК «Чулпан» | 97 359 | 2 383 | 55,4 | 0,9 | A+ |
| 39 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 97 118 | 1 333 | 54,1 | 40,4 | A+ |
| 40 | ООО СК «Северная казна» | 94 810 | 3 280 | 62,3 | -8,1 | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 32. Страхование автогражданской ответственности (добровольное),
1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 669 348 | 835 370 | 27,7 | 47,3 | A++ |
| 2 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 321 287 | 310 490 | 28,8 | 33,5 | A++ |
| 3 | Группа «Ингосстрах» | 180 236 | 104 197 | 27,8 | 28,3 | A++ |
| 4 | СОАО ВСК | 157 202 | 104 463 | 22,4 | 64,3 | A++ |
| 5 | Группа «РОСНО» | 132 159 | 229 323 | 36,2 | 123,1 | A++ |
| 6 | Группа «АльфаСтрахование» | 127 655 | 58 001 | 24,7 | 40,0 | A++ |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 121 595 | 89 066 | 16,8 | 55,9 | A+ |
| 8 | Страховая группа МСК | 97 174 | 73 665 | 31,4 | -15,7 | A+ |
| 9 | Группа «Капитал» | 78 309 | 2 276 | 52,3 | -21,1 | A++ |
| 10 | Группа «Ренессанс Страхование» | 41 059 | 46 829 | 37,3 | -44,7 | A++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 33. Страхование водного транспорта (включая страхование ответственности),
1 полугодие 2011 года

| № | Компания/группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | Группа «Ингосстрах» | 867 946 | 923 | 47,1 | 3,1 | A++ |
| 2 | СОАО ВСК | 372 315 | 1 321 | 43,1 | -4,9 | A++ |
| 3 | ООО СК «Согласие» | 339 062 | 611 | 4,8 | 492,6 | A+ |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 304 537 | 236 | 15,9 | -0,1 | A++ |
| 5 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 279 847 | 1 050 | 46,3 | -3,4 | A++ |
| 6 | Группа «Капитал» | 134 943 | 122 | 10,6 | -1,5 | A++ |
| 7 | СГ «СОГАЗ» | 114 699 | 188 | 153,1 | -36,7 | A++ |
| 8 | Группа «АльфаСтрахование» | 95 516 | 218 | 37,7 | -3,2 | A++ |
| 9 | ЗАО САК «Альянс» | 87 322 | 72 | 13,2 | 82,3 | - |
| 10 | Группа «Ренессанс Страхование» | 56 126 | 143 | 26,1 | 38,9 | A++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 34. Страхование авиационных рисков (включая страхование ответственности),
1 полугодие 2011 года

| № | Компания/группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | Группа «Ингосстрах» | 969 984 | 296 | 8,9 | 44,9 | A++ |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 566 491 | 114 | 12,0 | -30,0 | A++ |
| 3 | Группа «АльфаСтрахование» | 400 052 | 236 | 0,5 | -4,8 | A++ |
| 4 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 264 896 | 284 | 0,0 | 241,6 | A++ |
| 5 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 177 494 | 28 | 1,8 | -0,7 | A+ |
| 6 | СОАО «Русский страховой центр» | 176 442 | 259 | 8,4 | 16,2 | A |
| 7 | Группа «Капитал» | 173 543 | 43 | 0,3 | -39,6 | A++ |
| 8 | ООО «Страховая компания ТИТ» | 169 609 | 193 | 1,2 | -15,3 | A+ |
| 9 | Группа компаний «МАКС» | 155 064 | 74 | 0,0 | 15,9 | A++ |
| 10 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 124 651 | 69 | 15,4 | -48,5 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 35. Страхование грузов, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|-----------------------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 862 770 | 5 561 | 11,7 | 38,3 | A++ |
| 2 | ООО СК «Согласие» | 845 899 | 5 496 | 3,3 | 14,3 | A+ |
| 3 | Группа «Капитал» | 458 327 | 2 040 | 4,4 | 12,4 | A++ |
| 4 | Группа «Ингосстрах» | 404 475 | 20 891 | 38,0 | -3,5 | A++ |
| 5 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 289 407 | 16 901 | 6,7 | 62,9 | A++ |
| 6 | Группа «АльфаСтрахование» | 280 551 | 3 876 | 17,0 | 77,1 | A++ |
| 7 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 257 811 | 17 458 | 10,1 | 88,2 | A++ |
| 8 | ОАО СК «ПАРИ» | 257 180 | 181 072 | 13,5 | 46,3 | A+ |
| 9 | ЗАО САК «Альянс» | 240 458 | 318 | 60,9 | 127,8 | - |
| 10 | Группа «Ренессанс Страхование» | 199 577 | 116 285 | 8,5 | 13,1 | A++ |
| 11 | СОАО ВСК | 194 175 | 5 724 | 14,5 | 19,7 | A++ |
| 12 | ОСАО «РОССИЯ» | 190 572 | 5 907 | 0,2 | 473,4 | - |
| 13 | ОАО СК «Регионгарант» | 189 828 | 3 133 | 0,6 | 35,5 | - |
| 14 | СГ «БАСК» | 133 896 | 14 815 | 0,0 | 1 559,2 | - |
| 15 | СОАО «Русский страховой центр» | 111 579 | 968 | 37,1 | -27,7 | A |
| 16 | «Первая страховая компания» (1СК) | 98 333 | 2 740 | 0,3 | 1 160,5 | - |
| 17 | Группа «РОСНО» | 96 615 | 2 884 | 22,1 | -9,0 | A++ |
| 18 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 71 600 | 3 635 | 7,8 | 19,5 | A++ |
| 19 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 68 883 | 221 | 0,1 | 103,7 | - |
| 20 | ООО СК «Цюрих» | 66 305 | 2 575 | 21,5 | 6,2 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 36. Страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков,
1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 7 983 196 | 9 256 | 31,8 | 30,7 | A++ |
| 2 | Группа «АльфаСтрахование» | 3 610 480 | 11 935 | 7,6 | 33,3 | A++ |
| 3 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 3 376 518 | 44 054 | 9,5 | 20,2 | A++ |
| 4 | Группа «Ингосстрах» | 2 498 002 | 11 111 | 17,9 | 7,4 | A++ |
| 5 | Группа «Капитал» | 2 314 065 | 975 | 39,3 | -29,3 | A++ |
| 6 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 1 392 088 | 11 308 | 10,2 | 37,3 | A++ |
| 7 | СОАО ВСК | 1 208 766 | 66 491 | 101,7 | 8,4 | A++ |
| 8 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 920 867 | 656 | 6,6 | 48,8 | - |
| 9 | ООО СК «Согласие» | 741 864 | 12 683 | 17,2 | 21,5 | A+ |
| 10 | СОАО «Национальная страховая группа» | 652 341 | 609 | 8,9 | 19,9 | A |
| 11 | Группа «Ренессанс Страхование» | 572 321 | 4 130 | 26,5 | -1,2 | A++ |
| 12 | Группа компаний «МАКС» | 387 509 | 5 721 | 5,0 | 20,3 | A++ |
| 13 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 338 363 | 5 633 | 6,3 | 0,4 | A++ |
| 14 | Группа «РОСНО» | 284 311 | 3 431 | 28,9 | -46,1 | A++ |
| 15 | «Первая страховая компания» (1СК) | 234 696 | 1 964 | 7,1 | -60,7 | - |
| 16 | СОАО «Русский страховой центр» | 229 557 | 533 | 0,0 | -6,0 | A |
| 17 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 225 937 | 2 120 | 16,7 | -73,7 | A+ |
| 18 | СГ «Югория» | 221 242 | 4 048 | 30,8 | 92,3 | A+ |
| 19 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 196 374 | 1 007 | 85,4 | -11,5 | A+ |
| 20 | Страховая группа МСК | 179 599 | 6 489 | 17,4 | 55,2 | A+ |
| 21 | ООО СК «Цюрих» | 169 848 | 3 563 | 10,7 | -58,9 | A+ |
| 22 | ЗАО САК «Альянс» | 164 518 | 214 | 10,4 | -12,6 | - |
| 23 | ЗАО «СГ «УралСиб» | 164 059 | 5 753 | 46,0 | -4,0 | A+ |
| 24 | ЗАО СК «МегаРусс-Д» | 129 127 | 1 182 | 6,0 | 122,7 | - |
| 25 | ОСАО «РОССИЯ» | 126 115 | 2 700 | 40,4 | 33,2 | - |
| 26 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 114 024 | 4 088 | 35,4 | 1,4 | A+ |
| 27 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 91 460 | 1 256 | 38,3 | -61,0 | B++ |
| 28 | ОАО СК «ПАРИ» | 89 163 | 927 | 4,8 | 37,4 | A+ |
| 29 | ЗАО «Страховая бизнес-группа» | 83 158 | 67 | 1,9 | 1 968,6 | B++ |
| 30 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 62 881 | 60 | 2,5 | 9,9 | B+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 37. Страхование строительно-монтажных рисков
(включая страхование ответственности), 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 4 762 739 | 1 655 | 1,5 | 8,2 | A++ |
| 2 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 938 073 | 464 | 4,2 | 46,6 | A++ |
| 3 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 927 484 | 313 | 6,7 | 76,8 | A+ |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 654 587 | 5 101 | 17,3 | 136,1 | A++ |
| 5 | СОАО ВСК | 570 114 | 3 525 | 3,4 | 47,8 | A++ |
| 6 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 412 558 | 1 466 | 0,1 | 50,2 | - |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 402 648 | 182 | 2,8 | 266,3 | A+ |
| 8 | Группа «АльфаСтрахование» | 349 883 | 1 210 | 30,9 | -12,4 | A++ |
| 9 | Группа «Ингосстрах» | 295 992 | 831 | 26,7 | 91,3 | A++ |
| 10 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 254 877 | 111 | 0,0 | -40,5 | - |
| 11 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 236 429 | 575 | 0,1 | 207,1 | A++ |
| 12 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 177 164 | 237 | 0,0 | -6,2 | B++ |
| 13 | ЗАО САК «Альянс» | 159 652 | 160 | 112,0 | 56,1 | - |
| 14 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 139 075 | 118 | 0,0 | 326,3 | A+ |
| 15 | СОАО «Национальная страховая группа» | 134 593 | 40 | 16,8 | 12 236,7 | A |
| 16 | СГ «Югория» | 133 028 | 181 | 1,0 | 98,4 | A+ |
| 17 | Группа «РОСНО» | 124 295 | 126 | 25,5 | 12,2 | A++ |
| 18 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 107 344 | 94 | 0,0 | 80,1 | A+ |
| 19 | ООО «Проминстрах» | 97 793 | 31 | 0,0 | 31,3 | B++ |
| 20 | ОАО «Русская страховая транс- портная компания» | 82 829 | 136 | 0,0 | -9,6 | B++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 38. Страхование имущества физических лиц, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|----------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 5 935 653 | 2 414 836 | 20,3 | 21,0 | A++ |
| 2 | СОАО ВСК | 612 542 | 217 608 | 18,5 | 21,9 | A++ |
| 3 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 573 386 | 101 352 | 37,9 | 16,0 | A++ |
| 4 | Страховая группа МСК | 455 320 | 990 258 | 28,3 | 19,2 | A+ |
| 5 | Группа компаний «МАКС» | 297 780 | 337 592 | 6,6 | 5,7 | A++ |
| 6 | Группа «РОСНО» | 293 195 | 45 098 | 20,9 | 14,8 | A++ |
| 7 | Группа «АльфаСтрахование» | 271 726 | 50 960 | 11,9 | 18,8 | A++ |
| 8 | ЗАО СГ «УралСиб» | 190 239 | 38 444 | 30,6 | 3,0 | A+ |
| 9 | Группа «Ингосстрах» | 163 931 | 15 685 | 38,3 | 9,5 | A++ |
| 10 | СГ «СОГАЗ» | 127 872 | 21 495 | 24,1 | -12,8 | A++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Таблица 39. Страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------|---------------------|----------------------|-------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 374 153 | 1 947 | 2,7 | 2,3 | A++ |
| 2 | Группа «Капитал» | 210 563 | 153 | 2,1 | 41,3 | A++ |
| 3 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 120 519 | 81 | 0,1 | 8,2 | - |
| 4 | Группа «Ингосстрах» | 107 926 | 3 778 | 0,2 | 51,5 | A++ |
| 5 | СОАО ВСК | 84 400 | 8 003 | 1,2 | 28,7 | A++ |
| 6 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 73 393 | 14 473 | 3,2 | 19,2 | A++ |
| 7 | СОАО «Русский страховой центр» | 65 124 | 83 | 0,0 | 1 776,2 | A |
| 8 | Группа компаний «МАКС» | 64 267 | 692 | 0,0 | 9,7 | A++ |
| 9 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 62 503 | 3 003 | 0,2 | 305,2 | A++ |
| 10 | Страховая группа МСК | 57 902 | 3 213 | 1,3 | 64,9 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 40. Страхование сельскохозяйственных рисков, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Количество договоров | Уровень выплат, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|----------------------------|---------------------|----------------------|-------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 651 720 | 121 163 | 55,7 | 22,3 | A++ |
| 2 | ОАО «НАСКО» | 595 588 | 886 | 25,8 | -35,5 | A |
| 3 | СГ «БАСК» | 403 016 | 113 | 0,0 | - | - |
| 4 | Группа «Ингосстрах» | 257 908 | 1 557 | 219,8 | 63,1 | A++ |
| 5 | Группа «РОСНО» | 237 232 | 331 | 15,7 | 206,3 | A++ |
| 6 | Группа компаний «МАКС» | 225 390 | 295 | 3,3 | 168,2 | A++ |
| 7 | Группа «Альфастрахование» | 190 738 | 853 | 202,1 | 47,6 | A++ |
| 8 | ООО СК «Северная казна» | 163 177 | 82 | 1,8 | 149,7 | - |
| 9 | ООО СК «Согласие» | 152 320 | 3 965 | 12,9 | 126,4 | A+ |
| 10 | СГ «Югория» | 141 609 | 351 | 44,0 | 36,7 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 41. Входящее перестрахование, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания/группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Доля международного бизнеса, % | Темпы прироста взносов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|---|--------------------------|---------------------|--------------------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| 1 | Группа «Ингосстрах» | 1 820 074 | 64,0 | -5,5 | A++ |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 1 647 839 | 49,1 | 32,5 | A++ |
| 3 | Группа «Капитал» | 745 411 | 58,8 | -46,7 | A++ |
| 4 | Страховая группа МСК | 731 590 | 2,6 | 3,1 | A+ |
| 5 | ООО СПК «Юнити Ре» | 603 991 | 31,4 | 14,3 | - |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 41

| № | Компания/группа компаний | Взносы, тыс. рублей | Доля международ- ного бизнеса, % | Темпы при- роста взно- сов, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
| 6 | ЗАО САК «Альянс» | 550 588 | 50,8 | 41,9 | - |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 404 975 | 28,9 | -38,3 | A+ |
| 8 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 344 711 | 21,8 | 200,9 | A++ |
| 9 | ОАО «ТрансИб Ре» | 326 408 | 63,0 | 38,5 | - |
| 10 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 300 856 | 2,3 | 46,0 | A++ |
| 11 | Группа «Альфастрахование» | 251 688 | 29,7 | 41,1 | A++ |
| 12 | СОАО ВСК | 233 393 | 43,8 | 15,8 | A++ |
| 13 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 219 950 | 14,3 | 67,9 | - |
| 14 | Группа «РОСНО» | 202 415 | 12,2 | -49,2 | A++ |
| 15 | ОАО СО «Якорь» | 201 287 | 52,4 | 281,4 | - |
| 16 | ООО «Рослес-Ре» | 189 506 | 3,7 | 1,3 | - |
| 17 | ООО «Страховая компания ТИТ» | 130 572 | 40,4 | 11,6 | A+ |
| 18 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 97 074 | 0,0 | 23,0 | A++ |
| 19 | СОАО «Русский страховой центр» | 79 677 | 25,9 | -37,0 | A |
| 20 | СОАО «Национальная страховая группа» | 79 058 | 0,9 | 32,6 | A |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 42. ОСАГО, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / группа компаний | Страховая премия по за- ключенным договорам, тыс. рублей | Количество зключенных договоров | Количе- ство уре- гулиро- ванных убытков | Уровень выплат, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|--------------------------------|--|---------------------------------------|--|----------------------|--|
| 1 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 14 666 523 | 7 204 471 | 406 720 | 62,1 | A++ |
| 2 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 4 384 940 | 1 333 829 | н/д | 63,8 | A++ |
| 3 | Страховая группа МСК | 3 387 911 | 1 562 794 | 94 576 | 76,1 | A+ |
| 4 | Группа «Ингосстрах» | 3 301 458 | 930 261 | 62 199 | 52,6 | A++ |
| 5 | СОАО ВСК | 2 263 542 | 878 600 | 88 539 | 48,8 | A++ |
| 6 | Группа «РОСНО» | 1 498 559 | 397 370 | 37 026 | 60,9 | A++ |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 1 496 127 | 579 605 | 37 058 | 63,1 | A+ |
| 8 | Группа «Альфастрахование» | 1 383 524 | 505 767 | 32 935 | 57,3 | A++ |
| 9 | ЗАО «СГ «УралСиб» | 1 192 339 | 505 994 | 40 101 | 80,1 | A+ |
| 10 | СГ «Югория» | 859 655 | 324 812 | н/д | 74,8 | A+ |
| 11 | ОСАО «РОССИЯ» | 839 719 | 404 637 | 28 317 | 44,4 | - |
| 12 | Группа компаний «МАКС» | 839 119 | 307 496 | 28 358 | 77,7 | A++ |
| 13 | Группа «Ренессанс Страхование» | 701 795 | 172 984 | 62 574 | 63,6 | A++ |
| 14 | ООО СК «Цюрих» | 561 081 | 216 394 | н/д | 83,6 | A+ |
| 15 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 492 484 | 183 113 | 13 566 | 73,3 | A+ |
| 16 | СГ «СОГАЗ» | 448 481 | 151 665 | 9 789 | 59,7 | A++ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Окончание таблицы 42

| № | Компания / группа компаний | Страховая премия по заключенным договорам, тыс. рублей | Количество заключенных договоров | Количество урегулированных убытков | Уровень выплат, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 24.08.2011 |
|----|---|--|----------------------------------|------------------------------------|-------------------|-------------------------------------|
| 17 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 304 816 | 136 913 | 6 375 | 58,3 | A++ |
| 18 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 269 357 | 125 347 | 6 563 | 56,8 | A |
| 19 | ООО СК «Северная казна» | 247 474 | 136 891 | 7 649 | 62,9 | - |
| 20 | ООО СГ «АСКО» | 229 930 | 109 475 | 12 232 | 87,4 | B+ |
| 21 | ООО СК «ОРАНТА» | 219 660 | 80 302 | 5 545 | 75,5 | A |
| 22 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 207 551 | 94 715 | 7 185 | 58,9 | B++ |
| 23 | СГ «Адмирал» | 205 746 | 144 984 | 5 789 | 71,0 | A |
| 24 | ЗАО СО «Надежда» | 196 500 | 86 785 | 4 634 | 58,5 | - |
| 25 | «Первая страховая компания» (1СК) | 190 233 | 67 214 | 78 704 | 78,2 | - |
| 26 | ОАО «НАСКО» | 165 083 | 70 452 | 8 369 | 76,9 | A |
| 27 | ЗАО СК «Мегарусс-Д» | 150 999 | 80 416 | 5 861 | 114,3 | - |
| 28 | ЗАО ОСК | 133 112 | 51 410 | 4 298 | 52,4 | A |
| 29 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 127 387 | 39 528 | 2 938 | 61,6 | A+ |
| 30 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 107 901 | 71 590 | 2 259 | 50,7 | B++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний, приславших анкеты

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЕЙТИНГ-ЛИСТ «ЭКСПЕРТА РА» НА 25.10.2011

Рейтинги надежности страховых компаний

| Название | Рейтинг |
|---|---------|
| ВТА | A++ |
| Авеста | B |
| АльфаСтрахование | A++ |
| Ангара | A |
| АСКО-Центр | A |
| Британский Страховой Дом | B+ |
| ВСК | A++ |
| ВТБ Страхование | A++ |
| Гайде | A |
| Гелиос Резерв | B++ |
| Гефест | A+ |
| Группа Ренессанс Страхование | A++ |
| Группа Росгосстрах | A++ |
| Группа СОГАЗ | A++ |
| Группа «Ингосстрах» | A++ |
| Группа «Капитал» | A++ |
| Гута-Страхование | A+ |
| Д2 Страхование | A |
| ДальЖАСО | A |
| Евро-Полис | A |
| ЖАСО | A+ |
| Железнодорожный страховой фонд | B++ |
| МАКС | A++ |
| Медэкспресс | A+ |
| Межрегионгарант | A |
| НАСКО | A |
| Национальная страховая группа | A |
| НСГ- Росэнерго | B++ |
| Объединенная страховая компания | A |
| ОРАНТА | A |
| Пари | A+ |
| Проминстрах | B++ |
| РЕСО-Гарантия | A++ |
| РОСНО | A++ |
| РСК «Стерх» | A |
| Русская страховая транспортная компания | B++ |

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

| Название | Рейтинг |
|---------------------------|---------------|
| Русский страховой центр | A |
| СК АПРОСА | A+ |
| СК Московия | B++ |
| СК Транснефть | A++ |
| СК «АРТЕКС» | A |
| СО Сургутнефтегаз | A+ |
| Согласие | A+ |
| Страховая бизнес группа | B++ |
| Страховая группа Адмирал | приостановлен |
| Страховая группа АСКО | B+ |
| Страховая группа МСК | A+ |
| Страховая группа УралСиб | A+ |
| Страховая компания Самара | B+ |
| ТИТ | A+ |
| Цюрих | A+ |
| Чулпан | A+ |
| Экспресс Гарант | B++ |
| Энергогарант | A++ |
| ЭРГО Русь | A+ |
| Югория | A+ |
| ЮжУрал-АСКО | A |
| ЮЖУРАЛЖАСО | A |

Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни

| Название | Рейтинг |
|---------------------|---------|
| Allianz РОСНО Жизнь | A++ |
| Ингосстрах-Жизнь | A+ |
| Ренессанс Жизнь | A+ |
| Росгосстрах-Жизнь | A+ |
| СОГАЗ-ЖИЗНЬ | A++ |
| ЭРГО Жизнь | A |

Расшифровка рейтинговой шкалы

Класс A++. Исключительно высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Класс А+. Очень высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А. Высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих существенных выплат, зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++. Приемлемый уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе деятельности. Существует небольшая вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе страховой деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе деятельности финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности.

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако, в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Класс С+. Очень низкий уровень надежности.

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако, в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности.

Компания не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс D. Банкротство

Компания находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

Компания находится в стадии процедуры ликвидации, либо у компании отозвана лицензия.

Рейтинги надежности и качества услуг СМО

| Название | Рейтинг |
|--------------|---------|
| МАКС-М | A++ |
| РОСНО-МС | A++ |
| СМО «Сибирь» | A+ |

Расшифровка рейтинговой шкалы

Класс A++. Исключительно высокий уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A+. Очень высокий уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с очень высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Класс А. Высокий уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++. Приемлемый уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с приемлемым уровнем качества всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе ее деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения значительных финансовых обязательств либо сохранения приемлемого качества исполнения нефинансовых обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с достаточным уровнем качества всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе ее деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения значительных финансовых обязательств либо сохранения достаточного качества исполнения нефинансовых обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с удовлетворительным уровнем качества всех текущих финансовых и нефинансовых обязательств. Вероятность невыполнения возникающих в ходе ее деятельности значительных финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения финансовых обязательств либо сохранения удовлетворительного качества исполнения нефинансовых обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности и качества услуг

В краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения страховой медицинской организацией возникающих в ходе ее деятельности как финансовых, так и нефинансовых обязательств. В настоящее время страховая медицинская организация обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств.

Класс С+. Очень низкий уровень надежности и качества услуг (преддефолтный)

В краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения страховой медицинской организацией возникающих в ходе ее деятельности как финансовых, так и нефинансовых обязательств. В настоящее время страховая медицинская организация обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности и качества услуг (выборочный дефолт)

Надежность и качество услуг страховой медицинской организации оцениваются на неудовлетворительном уровне. Страховая медицинская организация не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

Класс D. Банкротство

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры ликвидации, либо у страховой медицинской организации отозвана лицензия.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

ОСАО «Ингосстрах»

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

Открытое страховое акционерное общество (ОСАО) «Ингосстрах» работает на международном и внутреннем рынках с 1947 года. Сегодня это универсальный страховщик федерального уровня и один из лидеров отечественного страхового рынка.

Высокая деловая репутация «Ингосстраха» подтверждена международным рейтинговым агентством Standard & Poor's: долгосрочный кредитный рейтинг контрагента и рейтинг финансовой устойчивости «Ингосстраха» на уровне «BBB-», рейтинг по национальной шкале «ruAA+», прогноз «Стабильный». Российское рейтинговое агентство «Эксперт РА» с 2002 года ежегодно присваивает «Ингосстраху» максимальный рейтинг А++.

Обеспечивать комплексную защиту финансовых интересов клиентов «Ингосстраху» позволяют лицензии на осуществление всех видов страхования, предусмотренных Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», а также на перестрахование.

Ответственность перед клиентами по полной сумме возможных убытков компания несет благодаря высокой финансовой устойчивости, значительным объемам собственных средств и надежным перестраховочным программам.

Услуги «Ингосстраха» доступны на всей территории РФ благодаря широкой региональной сети, включающей 83 филиала. Офисы компании действуют в 221 населенном пункте России. Кроме этого, компании с участием капитала «Ингосстраха» работают в странах ближнего и дальнего зарубежья. Международная страховая группа «ИНГО» объединяет в своем составе страховые компании, в капитале которых «Ингосстрах» контролирует более 50%. Пять представительств «Ингосстраха» осуществляют свою деятельность на территории стран ближнего и дальнего зарубежья: в Азербайджане, Казахстане, Украине, Индии, Китае.

18 сентября 2010 года генеральный директор ОСАО «Ингосстрах» Александр Григорьев и президент оргкомитета «Сочи-2014» Дмитрий Чернышенко подписали соглашения, в соответствии с которыми компания получила официальный статус Партнера XXII Олимпийских зимних и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи. ОСАО «Ингосстрах» также является Партнером Олимпийского и Паралимпийского комитетов России (до конца 2016 года) и Партнером Олимпийской и Паралимпийской российских сборных (применительно к каждой из команд Олимпиад 2012, 2014 и 2016 годов) в категории «Страхование».

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Страховая группа «МАКС» включает ЗАО «МАКС»,
ЗАО «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь»



Генеральный директор – Надежда Васильевна Мартьянова.

СГ «МАКС» на протяжении более 19 лет осуществляет деятельность по всем основным видам добровольного и обязательного страхования во всех субъектах Российской Федерации. В 1992 году СГ «МАКС» стояла у истоков рынка страхования, занимаясь разработкой методов и технологий этого бизнеса. Компания начинала свою деятельность с создания технологий обязательного и добровольного страхования, льготного страхования жилья, ядерного страхования.

Филиалы и представительства «МАКС» и «МАКС-М» действуют во всех субъектах РФ.

По итогам 6 месяцев 2011 года «МАКС» вошел в ТОП-10 крупнейших российских страховщиков.

В 2011 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» вновь подтвердило рейтинг надежности страховой компании «МАКС» на максимально высоком уровне А+ + – «Исключительно высокий уровень надежности». В 2010 году ЗАО «МАКС-М» стало первой страховой организацией в России, получившей рейтинг А+ + рейтингового агентства «Эксперт РА».

Топ-менеджеры страховой группы «МАКС» ежегодно входят в десятку лучших управленцев страны (рейтинг ТОП-1000 газеты «Коммерсантъ»).