



ТАТЬЯНА ГРИШИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРАХОВАНИЕ»

НЕПОЙМАННЫЕ КРИЗИСОМ

Страховщики, как профессионалы по работе с рисками, умеют убеждать клиентов в том, что всем грозит опасность. При этом в условиях кризиса страховые компании обычно себя чувствуют лучше других. К примеру, в августе 1998 года, по данным страховнадзора, доля ГКО в совокупных портфелях страховщиков составляла лишь 2%. В итоге 2,5 тыс. страховщиков пережили кризис гораздо легче, чем банки.

Выживаемость компаний кроется в самой специфике бизнеса: клиенты страховщиков, в отличие от вкладчиков банков, не могут вернуть взносы. Соответственно и последствия банкротства страховых компаний клиентами воспринимаются несколько проще: пропадает страховая защита, а не кровные сбережения.

В нынешнем кризисе участники страхового рынка также выглядят не уязвимыми. По данным Росстрахнадзора, из 463,7 млрд руб. страховых резервов в акциях у компаний лишь 7%, в облигациях — 12%. Кроме того, остаться совсем без бизнеса в будущем году им не светит. Например, ОСАГО, как обязательное условие для передвижения на автомобиле, обеспечит компаниям миллиардные взносы даже в том случае, если прекратится прирост автомобильного парка.

Страховщикам не грозит снижение взносов даже на рынке ипотечных рисков. Ипотечные кредиты, уже выданные банками, — долгосрочные продукты. А страховые полисы, которые обслуживают эти договоры, ничуть не меньше по срокам самих кредитов.

Тем не менее страховщики довольно мрачно оценивают свое будущее. «Это не 1998 год, будет гораздо хуже, — говорит знакомый страховой управленец, — тогда рынок был в основном „серый“, и терять было нечего. Сейчас рынок почти „белый“, и при резком сокращении спроса на страховые продукты мы начнем терять бизнес». В условиях тотальной экономии, которой грозит обернуться финансовый кризис, страховка в России может оказаться предметом роскоши. А это страшный сон страховщика.

Впрочем, на желании экономить страховые компании также умеют зарабатывать. В частных беседах управленцы говорят о возможном возврате налоговосберегающих схем в операции по страхованию. Правда, после того как регулятор научился вычислять эти схемы, делать это будет не просто. Но не зря же страховщики считаются специалистами по работе с опасностями.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НАПРАВЛЕНИЕ НА ДИЕТУ

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС СУЩЕСТВЕННО ПЕРЕСТРОИЛ БИЗНЕС СТРАХОВЩИКОВ. КОМПАНИИ ВЫНУЖДЕНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ДЕМПИНГА И СМИРИТЬСЯ СО СНИЖЕНИЕМ ОБОРОТОВ ПО СТРАХОВАНИЮ, СВЯЗАННОМУ С КРЕДИТНЫМИ ПРОДУКТАМИ. НА ПЕРВЫЙ ПЛАН У СТРАХОВЩИКОВ ВЫХОДИТ УЖЕ НЕ ДОЛЯ РЫНКА, А УСТОЙЧИВОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА.

КОМЛЕВА НАТАЛЬЯ, АЛЕКСЕЙ ЯНИН

РОСТ БЕЗ УДОВОЛЬСТВИЯ По итогам девяти месяцев 2008 года 767 страховщиков собрали 699,9 млрд руб., что на 23,3% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Выплаты компаний составили 428,8 млрд руб., их рост — 27,6%. В структуре взносов добровольные виды страхования заняли 51,3%, и это на 2,8% меньше, чем год назад. Прирост взносов замедлился еще в первом полугодии 2008 года, когда компании собрали 293 млрд руб. без учета обязательного медстрахования (ОМС), прирост рынка тогда составил 17,6%, на 3,1% ниже, чем в первом полугодии 2007 года.

Крупнейшим сегментом российского страхового рынка по-прежнему остается страхование автокаско. По данным исследования рейтингового агентства «Эксперт РА», объем взносов, собранных по этому виду страхования в первом полугодии 2008 года, составил 76,4 млрд руб. Затем следует добровольное медицинское страхование (ДМС) — 53 млрд руб. сборов в первом полугодии, ОСАГО — 39,1 млрд руб. и страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков — 31,3 млрд руб.

По трем из четырех основных для российского рынка видов страхования страховщики наблюдают снижение прироста взносов: сборы по автокаско по итогам первого полугодия выросли лишь на 35,1%, что на 5,6% меньше, чем год назад. По ОСАГО рост сборов замедлился на 4,8%. В страховании имущества юридических лиц и вовсе произошло абсолютное снижение величины собранной страховой премии на 6,3%, в то время как в первом полугодии 2007 года отмечался прирост на 5,6%.

По словам начальника аналитического отдела компании «Капиталь Страхование» Андрея Бондаренко, минимальный рост премии по огневым рискам и грузам — общая тенденция в сегменте корпоративного страхования. «Основными факторами, негативно влияющими на показатели этого сегмента, являются снижение тарифов и уход с рынка значительного объема схем», — заявил он ВГ.

«Торможение» автострахования — явление новое и очень неприятное для российских страховщиков. Ранее высокие темпы роста автокаско у страховщиков получались благодаря практике вмененного страхования при автокредитовании. После того как банки резко сократили выдачу кредитов, замедлился и рост кредитного автокаско.

«Медленнее, чем нам хотелось бы, развивается и рынок добровольного медицинского страхования», — сетует вице-президент «Ингосстраха» Илья Соломатин. По его словам, причина в том, что государство до сих пор не смогло четко определить, что такое обязательное медицинское страхование: соцобеспечение или элемент страхования. Именно поэтому невозможно дать точный прогноз рынка ДМС: будет ли он отдельной составляющей, не имеющей отношения к обязательной медицине, либо хорошим дополнением к обязательной программе медицинского страхования.

УСКОЛЬЗАЮЩАЯ ПРИБЫЛЬ На фоне недостаточного, по мнению страховщиков, роста сборов ком-

РОСТ ПРЕМИЙ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ СЛЕДУЕТ ОЖИДАТЬ ТОЛЬКО В СТРАХОВАНИИ, СВЯЗАННОМ С ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ И БОЛЬШИМИ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ, НАПРИМЕР, СО СТРОИТЕЛЬСТВОМ ОЛИМПИЙСКИХ ОБЪЕКТОВ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПИТАТЕЛЬНЫЙ РАЦИОН СТРАХОВЩИКОВ МОЖЕТ СТАТЬ СКРОМНЕЕ

пании наблюдают и рост убыточности бизнеса. «Многие страховые компании в процессе подготовки к продаже на западный рынок стремятся к развитию бытовых сетей и наращиванию объемов страховой премии простейшим путем, — объясняет зампредрправления «Русского страхового центра» Николай Николенко, — путем ценового демпинга и повышения комиссионного вознаграждения страховых посредников». По словам вице-президента «Ренессанс Страхования» Сирмы Готоваца, практика демпинга начала постепенно уходить со страхового рынка независимо от кризиса. «Если раньше демпинг был оправдан тем, что на рынке борьба шла за клиентов в целом, то теперь компании борются преимущественно за безубыточную клиентуру», — говорит госпожа Готоваца.

Конкурентным преимуществом у страховщиков становится не цена продукта, а различные возможности сервиса по полису. Кроме того, компании ориентируются уже не на захват определенной доли рынка, а на рентабельность бизнеса. Страховщики признаются, что на фоне разворачивающегося финансового кризиса удержаться на плаву будет все сложнее.

ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА

ПОКАЗАТЕЛЬ	%
УРОВЕНЬ ВЫПЛАТ К ВЗНОСАМ	36,7
ДОЛЯ ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ В ПРЕМИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	16,7
ДОЛЯ ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ В ВЫПЛАТАХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	10,6
ОТНОШЕНИЕ ВЫПЛАТ ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ К ПРЕМИИ, ПЕРЕДАННОЙ ИМ СТРАХОВЩИКИ КОМПАНИЯМИ	24,1
ДОСТАТОЧНОСТЬ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ СТРАХОВЩИКОВ (1)	179,5
ДОЛЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АКТИВАХ	34,7
УРОВЕНЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ПАССИВАХ	14,2
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ (2)	1,5
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА (3)	4,3
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ К ВЗНОСАМ	11,9

ПРИМЕЧАНИЕ.
1 КОЭФФИЦИЕНТ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РАССЧИТЫВАЕТСЯ КАК ОТНОШЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА К СОБРАННЫМ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД ВЗНОСАМ-НЕТТО.
2 РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ РАССЧИТЫВАЛАСЬ КАК ОТНОШЕНИЕ ПРИБЫЛИ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ К ПОЛУСУММЕ СОВОКУПНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ НА НАЧАЛО И КОНЕЦ ГОДА.
3 РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РАССЧИТЫВАЛАСЬ КАК ОТНОШЕНИЕ ПРИБЫЛИ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ К ПОЛУСУММЕ ВЕЛИЧИН СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ НА НАЧАЛО И КОНЕЦ ГОДА.
НА ОСНОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 108 КОМПАНИЙ ИСТОЧНИК: ЭКСПЕРТ РА

Сокращение покупательной способности и уменьшение расходов предприятий приведут к снижению спроса на страхование имущества и добровольное медицинское страхование. Сворачивание кредитных программ и замораживание строительных объектов отрицательно скажутся на рынках ипотечного страхования, страхования автокаско и страхования строительно-монтажных рисков.

Роста премий следует ожидать только в страховании, связанном с ответственностью исполнителей государственных контрактов и большими инфраструктурными проектами (например, со строительством олимпийских объектов). «Мы ожидаем, что сократится банковский канал продаж, который сейчас занимает в страховом портфеле нашей компании значительную долю, — рассуждает генеральный директор «Югории» Владимир Волков. — Мы пересматриваем структуру страхового портфеля в сторону увеличения продаж ДМС, страхования имущества, ответственности».

«Кризис покажет, сколько компаний, имеющих на сегодняшний день лицензию, устоит, — заявил глава департамента комплексного страхования «Ингосстраха» Виталий Княгиничев. — Никакого фонда, который бы хеджировал риски банкротства страховых компаний, у нас нет».

Предвидя проблемы в отрасли, страховщики уже начали сокращать расходы. «Росгосстрах» и «Ингосстрах», к примеру, объявили о сокращении штатов. Кроме того, страховщики экстренно выводят деньги с фондового рынка и из малоизвестных банков и переводят их на депозиты системообразующих банков. «Компании пересматривают структуру размещения депозитов и задумались о минимизации издержек, — подтверждает исполнительный директор «Русского мира» Евгений Гуревич, — наша компания пока не вносила корректировки в планы на 2009 год, но, возможно, сделает это в конце текущего года». Тогда, по его словам, масштаб кризиса можно будет оценить более взвешенно. ■