



ТАТЬЯНА ГРИШИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРАХОВАНИЕ»

ОПОЗДАВШИЕ

При всей разности профессий страховщики и журналисты очень похожи. Известный медийный управленец Леонид Бершидский в своем интернет-дневнике заметил: «Репортер всегда спросит, когда дедлайн, чтобы дедлайн этот непременно — в 99,9% случаев! — сорвать». Примерно так же обстоят дела и у страховщиков. О требованиях к уставному капиталу, которые вступают в силу через три дня, было известно четыре года назад.

Процедура увеличения капитала была разделена на три этапа. На первом этапе, летом 2004-го, не успели к сроку и лишились лицензий 253 компании — пятая часть рынка. На втором, летом 2006-го, — 133 компании (восьмая часть). Вот и на этот раз такая угроза нависла примерно над 100 компаниями из 913. Ситуация усугубляется еще и тем, что к 1 июля все собственные средства страховщиков должны быть разложены в заранее оговоренные инструменты. И если журналисты срыв дедлайнов объясняют своей творческой натурой, а начальники этих журналистов — разгильдяйством, то страховщики уверяют, что их загноили в угол. «Дело в специфике бизнеса, — говорит один из них. — Глава французского страховщика недавно радовался, что десять лет назад акционеры вложили в компанию €110 млн и сейчас его компания показала прибыль. Вы можете себе представить русского бизнесмена, который вложит такие деньги и десять лет будет ждать прибыли?! Да он лучше здание построит и сдаст его в аренду». Именно поэтому, по признанию многих моих знакомых страховщиков, на рынке практически нет компаний, в которые акционеры вкладывали бы реальные деньги. Компании вынуждены «надувать» капитал.

На этот раз, чтобы соответствовать приказу Минфина о собственных средствах, страховщикам придется еще и потратиться. Они совершат огромное количество сделок РЕПО, для того чтобы избавиться от неликвидных активов. «„Плохие“ векселя продаешь банку, а после отчетной даты их выкупаешь, — объясняет технологию один из страховщиков. — Банк за это берет с тебя комиссию 1% или как договоримся». «Вместо затрат по развитию сети, мы будем тратить деньги на исполнение приказа», — сетует другой страховой управленец. Правда, у регулятора положение компаний особого сочувствия не вызывает. Чтобы понять почему, вспомните причину срыва дедлайнов журналистами.

ЧЕТВЕРТЬ ПУТИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2007 ГОДА НАИБОЛЕЕ АКТИВНО РАЗВИВАЛОСЬ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ, А ЛИДЕРОМ ПО СБОРАМ СТАЛА «РЕСО-ГАРАНТИЯ». РОСТ ПРЕМИЙ БОЛЕЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА — ДО 10,5 МЛРД РУБЛЕЙ — СТРАХОВЩИК ОБЪЯСНЯЕТ ПОЛУЧЕНИЕМ КРУПНОГО КЛИЕНТА — КОМПАНИИ «ТРАНСНЕФТЬ», ЗАСТРАХОВАВШЕЙ КАК РАЗ РИСКИ ИМУЩЕСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ПЕРВОЕ МЕСТО НА РЫНКЕ «РЕСО-ГАРАНТИИ» ПОЛЕЗНО КАК НИКОГДА — ЕЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ ПРОВОДЯТ ROAD-SHOW В ЕВРОПЕ, ГОТОВЯСЬ К IPO. ТАТЬЯНА ГРИШИНА

СТРАХОВОЙ КОНЦЕНТРАТ По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), по итогам первого квартала 2007 года страховщики собрали 190 млрд рублей. Это на 23,2% больше, чем в 2006 году. Выплаты компаний составили 98,1 млрд рублей (рост 43,2%). По словам главы ФССН Илья Ломакина-Румянцев, «с высокой вероятностью по итогам всего 2007 года сборы страховщиков приблизятся к отметке 800 млрд рублей» (для сравнения: в 2006 году страховщики собрали 601,2 млрд рублей).

Лидерами роста по объему страховых премий в первом квартале стали обязательное медицинское страхование (ОМС) — 61 млрд рублей (154,7% по отношению к первому кварталу 2006 года) и обязательное страхование военнослужащих — 5,9 млрд рублей (122%). Рыночными видами ОМС и страхование военнослужащих назвать сложно, в этих сегментах страховщики просто ретранслируют бюджетные средства, получая комиссию за ведение документации по количеству и данным застрахованных лиц.

Из рыночных секторов лучший рост по сборам продемонстрировало страхование ответственности — 5,8 млрд рублей (119,7%) и имущества — 59,9 млрд рублей (114,1%). Благодаря обновлению и увеличению автопарка в стране растет объем премий по ОСАГО — 15,1 млрд рублей (114,1%). Классический рост наблюдается и в страховании жизни. После ухода с рынка основных «схемотехников» прирост премий в этом сегменте составил 12,9% — 4,6 млрд рублей.

Нынешний рынок отличается высокой концентрацией: на долю двух страховщиков — СОГАЗа и «РЕСО-Гарантии» — приходится 18% от 113,3 млрд рублей премий по видам страхования, не относящимся к страхованию жизни.

Если к сборам СОГАЗа и «РЕСО-Гарантии» добавить премии РОСНО, «Ингосстраха», «Капитал Страхования» и ЖАСО, выйдет, что эти шесть компаний контролируют 40% рынка «не жизни».

В секторе страхования жизни такая же картина: на долю трех компаний — «СОГАЗ-Жизнь», «Русский стандарт Страхование» и «АИГ Лайф» — приходится 71,7% всех сборов. Причем, как поясняет Илья Ломакин-Румянцев, данная раскладка премий наглядно иллюстрирует пути развития классического страхования жизни. «СОГАЗ-Жизнь» специализируется на корпоративном страховании жизни — бывший страховщик «Газпрома» по-прежнему с ним ассоциируется и страхует жизнь сотрудников большинства предприятий системы. «Русский стандарт Страхование» сопровождает выдачу кредитов родственного ему банка «Русский стандарт» страхованием жизни его заемщиков. А «АИГ Лайф» прорывает самую кропотливую работу в этом сегменте, привлекая частных клиентов.

ГОНКА ЛИДЕРОВ Если бы отчетность страховщиков отражала совокупные сборы страховых холдингов, первое место по объему премий на рынке принадлежало бы «Росгосстраху». По итогам первого квартала 2007 года 14 компаний системы собрали 13,8 млрд рублей. Однако форма 1-С, в которой страховщики предоставляют в ФССН сведения о сборах и выплатах, такой возможности не дает. Поэтому лидером рынка на этот раз стала «РЕСО-Гарантия» со сборами 10,5 млрд рублей, 61,9% из которых приходится на страхование имущества.

Таким образом, «РЕСО-Гарантия» сместила лидера по итогам первого квартала 2006 года — страховщика

СОГАЗ и опередила «Ингосстрах», который по итогам 2006 года был первым по сборам. В последнем ежеквартальном отчете эмитента ОАО «РЕСО-Гарантия» говорится о том, что у компании появился потребитель, на чью долю приходится 10% всей выручки, и отказ этого потребителя от услуг страховщика может негативно сказаться на деятельности эмитента и снизить стоимость его ценных бумаг.

Появление подобных клиентов — довольно необычное явление для розничного страховщика, такого как «РЕСО-Гарантия». Как рассказали ВГ в компании, этим клиентом стала «Транснефть». В ноябре прошлого года компания выиграла тендер «Транснефти» по выбору страховщика, и в результате 32 предприятия «Транснефти» стали ее страхователями по защите имущества, ответственности и рискам несчастного случая сотрудников.

Этот контракт, стоимость которого не называется, страховщик заключил на три года. Поэтому не исключено, что по итогам следующих отчетных периодов «РЕСО-Гарантия» может уступить позицию лидера своим непосредственным конкурентам — «Ингосстраху», СОГАЗу или РОСНО. Сейчас же первое место на рынке «РЕСО-Гарантии» пришлось как нельзя кстати — в течение ближайшего месяца страховщик намерен в ходе IPO предложить 20% своих акций на российских площадках.

Стоимость 100% акций «РЕСО-Гарантии», по прогнозам аналитиков, может достичь 2,5 млрд рублей. В компании уже начался период молчания, предшествующий IPO. Тем не менее, как стало известно ВГ, на момент сдачи материала владельцы страховщика проводили road-show в Стокгольме. До этого компанию представили потенциальным инвесторам в Лондоне и Франкфурте. ■

КРУПНЕЙШИЕ СТРАХОВЩИКИ, ЧЬИ ВЫПЛАТЫ ПРЕВЫШАЮТ 100% ОТ ВЗНЕСОВ								
МЕСТО	МЕСТО ПО ВЫПЛАТАМ	НАЗВАНИЕ	РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	ГОРОД	ВЗНОСЫ (ТЫС. РУБ.)	ВЫПЛАТЫ (ТЫС. РУБ.)	ОТНОШЕНИЕ ВЫПЛАТЫ/ВЗНОСЫ (%)	ТИП СТРАХОВАНИЯ, НА КОТОРЫЙ ПРИХОДИТСЯ ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ВЫПЛАТ (%)
20	12	СПАСКИЕ ВОРОТА-М	2354	МОСКВА	1771688	1865515	105,3	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (99,8)
46	9	РЕСО-МЕД	879	ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД	1030110	2278058	221,1	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
64	30	ЭМЭСК	741	СТАВРОПОЛЬ	542676	707566	130,4	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
66	34	РУССКИЙ МИР	1360	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	527162	575619	109,2	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
72	40	МЕДИКА-ВОСТОК	660	КРАСНОЯРСК	485735	486075	100,1	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
75	43	ГОРОДСКАЯ СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ СК	2071	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	453784	475442	104,8	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
77	41	СМК АСК-МЕД	1420	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	448573	482308	107,5	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (96,5)
78	48	ОБЛАСТНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	3010	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	440835	444132	100,7	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (99,9)
79	46	ДАЛЬ-РОСМЕД	525	ХАБАРОВСК	431385	453378	105,1	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (99,2)
80	44	НОВОСИБИРСК-МЕДИЦИНА	1780	НОВОСИБИРСК	424128	468970	110,6	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (99,6)
89	51	СИМАЗ-МЕД	2444	НОВОСИБИРСК	374603	402186	107,4	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (98,6)
91	56	АЙБОЛИТ	1746	РОСТОВ-НА-ДОНУ	367541	388978	105,8	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
120	75	СОГЛАСИЕ-М	2875	МОСКВА	260171	272593	104,8	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
121	74	МЕДПРАНА-ЛЮКС	2227	ПЕРМЬ	260024	277787	106,8	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (97,4)
129	79	АЛЬФА-ГАРАНТ	3613	ВЛАДИВОСТОК	239007	248703	104,1	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
135	82	АСКО-ВАЗ	320	ТОЛЬЯТТИ	207469	239593	115,5	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (89,0)
140	92	МСК КОНСТАНТА ПЛЮС	109	МОСКВА	196193	196309	100,1	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (99,1)
150	94	ВИРИЛИС	1745	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	176194	189190	107,4	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
161	103	АИР	820	ТАМБОВ	152305	164000	107,7	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
168	98	АТОММЕД	443	МОСКВА	147426	177994	120,7	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (96,7)
169	107	ЗАПОЛЯРЬЕ	1947	САЛЕХАРД	146663	153798	104,9	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
181	106	РОСМЕДСТРАХ-К	2191	КУРСК	131329	154632	117,7	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
192	86	МЕЖРЕГИОНГАРАНТ	3300	САЛЕХАРД	110105	223153	202,7	ЖИЗНИ (87,8)
211	142	РЕСО-МЕД	2188	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	93372	93927	100,6	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ (100)
215	110	ПОДДЕРЖКА	3689	МОСКВА	89724	141068	157,2	ИМУЩЕСТВА (99,6)

ПО ДАННЫМ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ СТРАХОВОГО НАДЗОРА. ПРОЧЕРК — НЕТ ДАННЫХ ИЛИ КОРРЕКТНЫЙ РАСЧЕТ НЕВОЗМОЖЕН.

