

НЕВЫЕЗДНЫЕ РИСКИ

Крупнейшие западные перестраховщики намерены из-за финансового кризиса повысить тарифы на свои услуги. Их отечественные коллеги пребывают в смятении по этому поводу — с одной стороны, от этого может выиграть более дешевая российская перестраховочная защита. С другой — низкий уровень капитализации отечественных перестраховщиков не позволит «переварить» большое количество дополнительных рисков.

КСЕНИЯ ЛЕНОВА, НАТАЛЬЯ КОМЛЕВА

БЕСПОКОЙНЫЕ ВЕСТИ На днях швейцарский перестраховщик Swiss Re заявил об убытке в \$260 млн, а немецкая Hannover Re прогнозирует по итогам трех кварталов текущего года убыток в €140 млн. Вернувшиеся с недавно закончившейся конференции по перестрахованию в Баден-Бадене исполнительный вице-президент группы «Ренессанс-страхование» Наталья Карпова и заместитель гендиректора «Находки Ре» Дмитрий Кутырин заявили ВГ, что западные перестраховщики грозилась поднять тарифы при возобновлении договоров.

«У западных перестраховочных компаний огромные резервы, на вложении которых в активы они привыкли зарабатывать хорошие доходы. Однако по нынешним временам работать на инвестициях не просто, — рассуждает заместитель гендиректора «Энергогаранта» Антон Легчилин. — В результате они пытаются сократить объем выплат и увеличить размер тарифов». Антон Легчилин вспоминает, как после взрывов нью-йоркских башен в 2001 году тарифы на перестрахование в 2002 году подскочили в полтора-два раза.

Таким образом, убытки западных перестраховщиков могут позволить увеличить сбор премий российским перестраховщикам. Однако отечественных игроков это вряд ли сильно обрадует. Развитие перестраховочного рынка в России существенно отстает от темпов роста рынка прямого страхования.

ПО-ПРЕЖНЕМУ МАЛЕНЬКИЙ Величина совокупной перестраховочной премии, принятой российскими перестраховщиками в 2007 году, составляла 63,6 млрд руб. Для сравнения объем рынка прямого страхования без учета ОМС в 2007 году был равен 486 млрд руб. В настоящее время на национальном перестраховочном рынке перестраховываются в основном риски по страхованию средств наземного транспорта, ответственности исполнителей государственных контрактов.

Достаются эти риски отечественным перестраховщикам в основном потому, что западные игроки их не принимают. «К примеру, перестрахование рисков титула (права собственности — ВГ), ответственности по госконтрактам западные компании вообще не берут, — объясняет Наталья Карпова. — Все это специфический бизнес, завя-

занный на российском законодательстве». По ее словам перестрахование автомобильных рисков тоже обычно осуществляется на российском рынке.

Зато все средние и крупные по размерам риски уходят на мировой перестраховочный рынок. По оценкам Натальи Карповой, в итоге порядка 60–70% рисков, подлежащих перестрахованию, уходят на Запад. По словам же советника президента «Москвы Ре» Сергея Дедикова, число это значительно скромнее и не превышает 40%. Как бы там ни было, получается, что российский рынок прямого страхования оказывается в сильной зависимости от международных финансовых центров.

При этом отечественные перестраховщики уже который год подряд демонстрируют падение взносов. По итогам 2007 года совокупная величина перестраховочной премии снизилась по сравнению с 2006 годом на 21,4%. Для сравнения — взносы на рынке прямого страхования за этот же период выросли на 19,4%. По итогам первого полугодия 2008 года объем российского перестраховочного рынка составил 25,9 млрд руб., что также меньше показателей аналогичного периода прошлого года (снижение на 26,5%).

Падение сборов по перестрахованию аналитики связывают с очищением рынка от «схем». Однако о полном отказе перестраховщиков от неклассических операций речь пока не идет. По оценкам агентства «Эксперт РА», объем реального перестраховочного рынка в 2007 году был равен 32,0 млрд руб., то есть чуть более 50% совокупных сборов в этом сегменте.

«20 лет многие компании занимались схемотехникой, — подтверждает заместитель генерального директора «Гестаста» Александр Артамонов, — и хотя сейчас у большинства из них появилась реальная составляющая бизнеса, минимизацией налогов все еще занимается немало компаний». По словам господина Артамонова на Западе реальная и «схемная» части бизнеса не всегда разделимы. «Там существует понятие финансового перестрахования, позволяющего оптимизировать и денежные потоки, и налоги, — отмечает он. — Только составляет, оно, конечно, не половине бизнеса, как у нас, а меньше 10%».

Кроме того, значительную часть взносов на реальном перестраховочном рынке лишь с некоторой натяжкой мож-

но назвать рыночной. Речь идет о так называемом взаимном страховании универсальных компаний. «В среднем около 50% перестраховочной премии, получаемой универсальными перестраховщиками, принимается на основе взаимности», — рассказывает заместитель президента «Москва Ре» Панаёт Параскевопуло. По его словам, руководители компаний продолжают устанавливать планы на входящее перестрахование в страховых компаниях, и эта тенденция использовать взаимность как инструмент маркетинговой политики еще продолжится.

НАДЕЖДЫ НА РОСТ В ближайшие годы международный сегмент бизнеса российских перестраховщиков по прогнозам аналитиков должен «вытянуть» национальный перестраховочный рынок. «Перестрахование — это, прежде всего, международный бизнес, — считает директор департамента рейтингов фининститута агентства «Эксперт РА» Павел Самиев. — Он предполагает географическую диверсификацию портфеля принятых рисков».

На протяжении многих лет доля премий, полученных за пределами РФ российскими перестраховщиками, лишь незначительно превышала 5% (5,3% в 2005 году (5,3 млрд руб.), 6,4% в 2006 году (5,2 млрд руб.)). В 2007 году был отмечен существенный рост иностранного бизнеса, принятого российскими перестраховщиками — на 28,8% (с 5,2 до 6,7 млрд руб.). Основными странами-импортерами рисков для российских перестраховщиков являются Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Украина, а также страны Юго-Восточной Азии и Южной Америки. В итоге доля премий, полученных российскими перестраховщиками за пределами РФ, достигла 10,6%.

«У нас перестраховываются в основном страны СНГ, включая Украину и Казахстан. Изредка страховщики из Восточной Европы перестраховывают риски в России, — говорит Наталья Карпова. — Для стран из бывшего СССР мы — своеобразная золотая середина между дорогими западными перестраховщиками и не такими надежными собственными компаниями».

Если же западные компании в действительности начнут существенно поднимать тарифы, российская перестраховочная защита может оказаться привлекательной не

только для стран бывшего союза. Однако российские игроки пока не торопятся существенно пересматривать свои прогнозы на будущее.

«Я не уверен, что все западные перестраховщики смогут хором повысить тарифы», — считает исполнительный директор «Русского мира» Евгений Гуревич. С ним согласен и Александр Артамонов: «Если хоть кто-то из перестраховщиков даст слабину, повысить тариф, все остальные будут вынуждены снизить тарифы, чтобы не потерять клиентов». «Есть перестраховщики на Бермудах, которые во время кризисов особенно активизируются. Льготное налогообложение позволяет им существенно снижать тарифы — так вот они только и ждут, чтобы крупные компании подняли цены», — говорит Антон Легчилин.

Впрочем, пока с уверенностью предсказывать дальнейшее развитие событий сложно. Опрошенные ВГ перестраховщики прогнозируют, что объем средств, остающихся на собственном удержании страховщиков, увеличится. Некоторые участники рынка полагают, что могут увеличиться премии, передаваемые русским перестраховщикам.

«Мы привыкли доверять рейтингам. Но история с фактическим банкротством AIG, от которого компанию спасла только национализация, говорит, что информацию надо тщательно проверять самим, — считает Сергей Дедиков. — В частности, выяснять структуру активов, обеспечивающих резервы перестраховщика. Так вот надежность отечественных перестраховщиков проверить проще».

«Мы всегда думали, что западные перестраховщики — боги. Но теперь видим, что это не так», — говорит Дмитрий Кутырин. По его мнению, если тарифы поднимутся, рынок внутреннего перестрахования может увеличиться на 20–30%. Прогнозы Сергея Дедикова скромнее: рынок может увеличиться меньше чем на 20%. «Емкость российских перестраховщиков пока, увы, не достаточно велика. Поэтому по большим договорам с крупными рисками страховщики предпочитают работать с западными перестраховочными компаниями», — считает Евгений Гуревич.

«Насколько я знаю, многие компании сейчас озабочены увеличением уставных капиталов. Так что, на мой взгляд, отечественным перестраховщикам лимитов хватит», — надеется Дмитрий Кутырин. ■

ВСЕ КОМПАНИИ ПО ВХОДЯЩЕМУ ПЕРЕСТРАХОВАНИЮ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2008 ГОДА													
МЕСТО ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2008 ГОДА	МЕСТО ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2007 ГОДА	НАЗВАНИЕ	РЕГ. №	ГОРОД	ВЗНОСЫ (ТЫС. РУБ.)	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД (%)	ДОЛЯ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В СОВОКУПНЫХ СБОРАХ КОМПАНИИ (%)	ВЫПЛАТЫ (ТЫС. РУБ.)	ВЫПЛАТЫ К ВЗНОСАМ (%)	ДОЛЯ ВЗНОСОВ В ПЕРЕСТРАХОВАНИИ (%)			
										ЛИЧНОМ	ИМУЩЕСТВА	ОТВЕТСТВЕННОСТИ	ОСАГО
1	1	ИНГОССТРАХ	928	МОСКВА	3428864	15,5	9,9	2521942	73,6	2,3	77,8	19,9	0,0
2	3	УНИВЕРСАЛЬНОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБЩЕСТВО	3563	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1895677	-23,0	100,0	120167	6,3	7,6	87,3	5,1	0,0
3	55	КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	1298	КОГАЛЫМ	1893045	839,4	19,3	268707	14,2	0,1	96,3	3,6	0,0
4	28	НЭСО	3310	МОСКВА	1555682	128,4	58,3	123207	7,9	38,4	16,3	45,3	0,0
5	6	ЗОЛОТОЙ ГАРАНТ	3680	МОСКВА	1408099	-27,0	97,3	331980	23,6	10,2	81,0	8,8	0,0
6	37	ИСКУССТВО СТРАХОВАНИЯ	3555	МОСКВА	1276030	161,2	99,0	72490	5,7	19,4	56,9	23,8	0,0
7	45	МИКОРА-РЕ	3489	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1169571	248,7	100,0	174377	14,9	10,8	83,1	3,3	2,8
8	4	СРЕДНЕВОЛЖСКАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ	718	МОСКВА	1165555	-49,4	100,0	257831	22,1	6,1	89,0	4,9	0,0
9	30	МОСКВА-РЕ	2974	МОСКВА	988595	64,4	100,0	797818	80,7	2,5	94,0	3,5	0,0
10	52	СОГАЗ	1208	МОСКВА	934462	281,0	2,8	222636	23,8	25,1	68,1	6,8	0,0
11	2	КАПИТАЛЬ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	3175	МОСКВА	887235	-64,6	100,0	1056191	119,0	1,1	93,0	5,9	0,0
12	31	ТРАНС РЕ	3849	МОСКВА	855704	44,8	100,0	27837	3,3	16,2	75,1	8,7	0,0
13	16	ТВЕРСКОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБЩЕСТВО	3935	ТВЕРЬ	848119	-13,3	100,0	401504	47,3	0,6	99,3	0,2	0,0
14	5	ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБЩЕСТВО	3766	ПОДОЛЬСК	799245	-58,6	100,0	301500	37,7	6,2	73,7	20,1	0,0
15	56	ИТЕРМА	3605	МОСКВА	716926	266,0	58,4	54775	7,6	34,2	58,1	7,7	0,0
16	14	МЕГАРУСС РЕ	3971	МОСКВА	701428	-36,8	100,0	142287	20,3	11,5	83,0	4,5	1,0
17	53	ЮНИТИ РЕ	1643	МОСКВА	699012	194,0	90,8	176158	25,2	2,7	94,5	2,8	0,0
18	42	АЛЬЯНС	2294	МОСКВА	696525	87,0	39,6	153129	22,0	0,0	96,5	3,5	0,0
19	21	ТРАНСИБ РЕ	1522	КРАСНОЯРСК	672711	-20,4	100,0	287652	42,8	1,2	82,5	16,3	0,0
20	26	ДЕЛОВОЕ СООБЩЕСТВО	3961	КРАСНОДАР	585926	-18,5	35,9	157911	27,0	11,9	78,0	3,9	6,2
21	9	СТОЛИЧНЫЙ ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ ЦЕНТР	3770	МОСКВА	580123	-53,8	100,0	181280	31,2	0,0	99,8	0,2	0,0
22	50	АТЛАНТИС	3472	МОСКВА	559924	115,2	99,0	0	0,0	7,1	89,1	3,8	0,0
23	47	СОГЛАСИЕ	1307	МОСКВА	530913	83,1	5,7	108952	20,5	17,9	77,1	5,1	0,0
24	23	РОСНО	290	МОСКВА	530709	-34,8	2,9	145622	27,4	0,9	92,7	6,3	0,0