



**Состояние
страховой отрасли
РФ: проблемы и
ВОЗМОЖНОСТИ**

3 октября 2007 г.

Общее состояние рынка



Доля общей страховой премии в ВВП страны по итогам 2006 года – 2,3%:

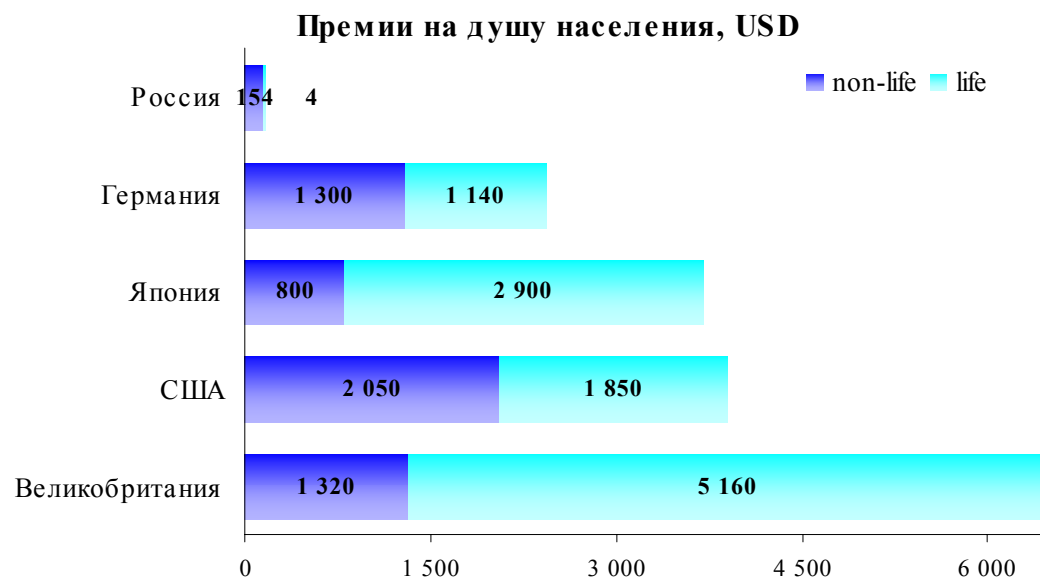
для примера в США – 8,8 %, в Японии – 10,3%, в Великобритании – 16,4%.

Размер премии на душу населения в России (с учетом ОМС) – 4 285 руб., только по страхованию жизни – 112 руб.

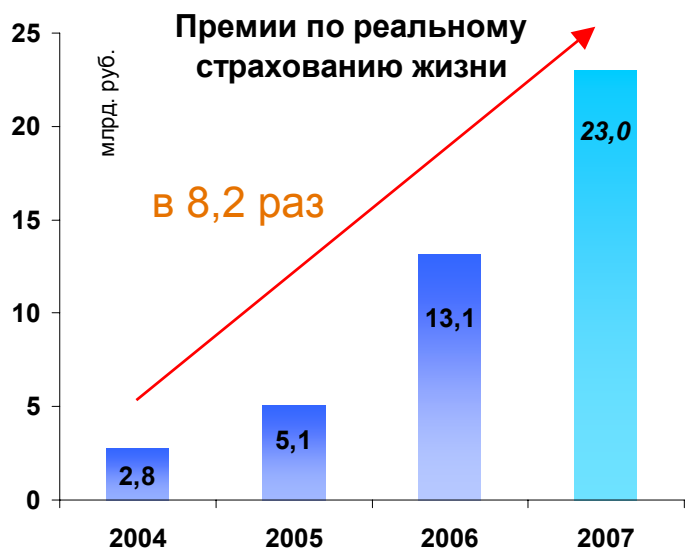
Динамика роста совокупных объемов премии в России вышла из "нестабильной" зоны и сохраняется на уровне 20%.

10 страховщиков входят в Топ-400 российских компаний по объему реализации, 4 страховщика входят в Топ-100.

Численность трудоспособного населения, занятого в страховой отрасли (без учета работающих по совместительству) – более 200 000 чел. (или 0,3% от общего числа трудоспособного населения).



Страхование жизни вошло в русло реального страхования



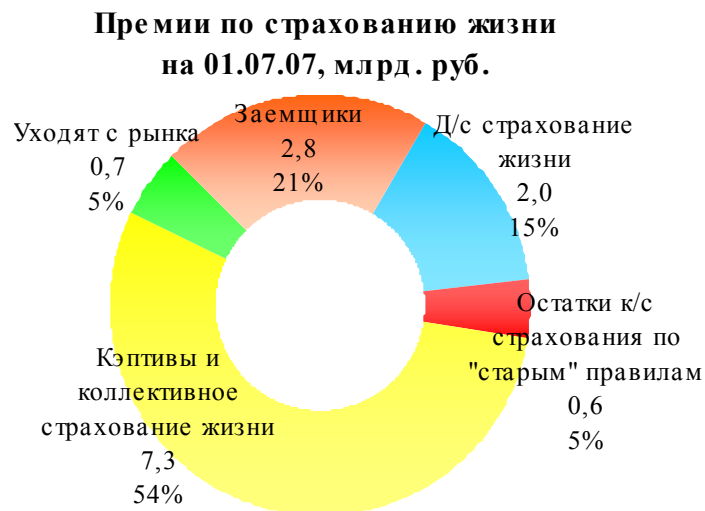
Рынок страхования жизни в 2006-2007 гг. растет за счет двух основных факторов:

- *корпоративное страхование жизни по коллективным или индивидуальным договорам страхования.*

При этом страхователями могут выступать как юридические лица – работодатели, так и физические лица – сотрудники. Объем премий по корпоративному страхованию вырос по сравнению с 1 полугодием 2006 г. **на 52%**;

- *страхование жизни заемщиков, берущих ипотечные и потребительские кредиты.*

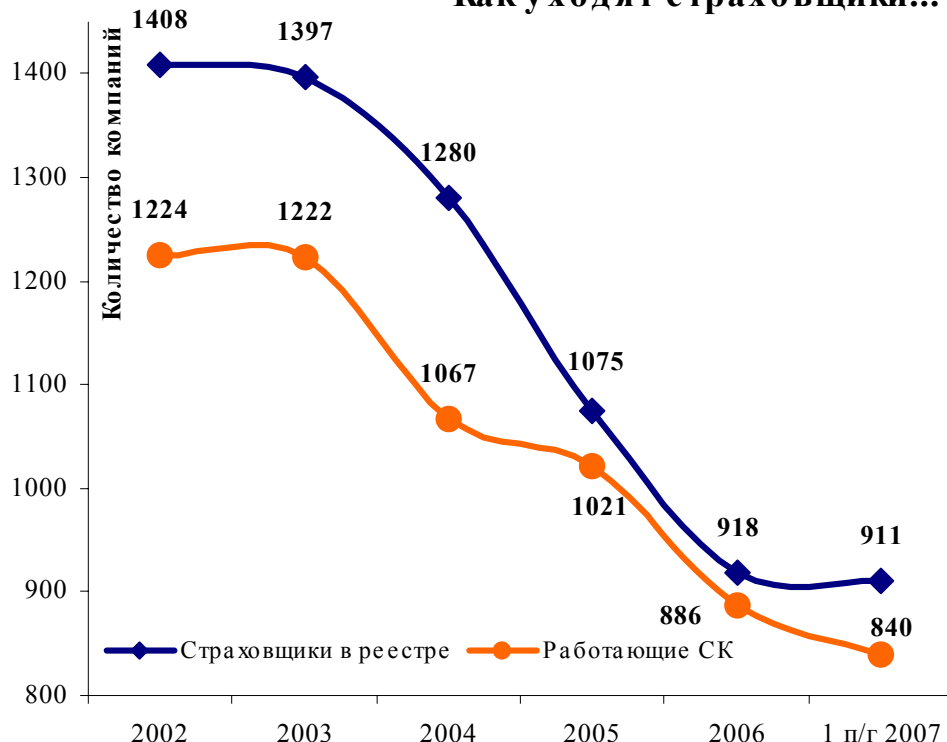
Этот сегмент по сравнению с 1 полугодием 2006 г. практически заново сформировался, т.к. в 2006 году премии по данному виду страхования можно было выделить из показателей страхового рынка с большим трудом. Страховщики учитывали взносы по страхованию жизни заемщиков в показателях личного страхования иного, чем страхование жизни.



На первые 10 страховщиков приходится 80% всего объема премии. 64% премии ведущих страховщиков приходится на корпоративное страхование, проводимое, в основном, кэптивами. Именно эти компании показывают многократный прирост премии.

Страховой рынок освобождается от балласта

Как уходят страховщики...



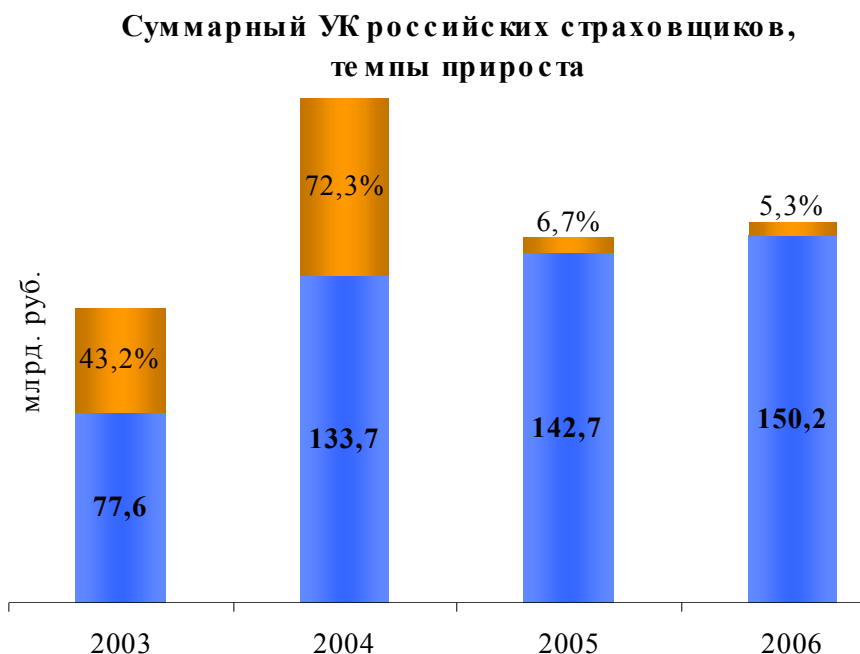
Рынок покидают мелкие страховщики, играющие роль обществ взаимного страхования или страховых посредников районного масштаба.

Основными причинами сокращения числа страховщиков являются:

- зачистка "схемных" компаний, осуществляемая регулятором рынка;
- добровольное прекращение деятельности из-за невысокой эффективности операций по какому-либо виду страхования;
- финансовая несостоятельность из-за превышения допустимого уровня страховых выплат и высоких расходов на ведение дела;
- отзыв лицензий у страховщиков из-за недостаточной капитализации.

В 1 полугодии текущего года **увеличился разрыв** между количеством зарегистрированных страховщиков и фактически осуществляющих деятельность, что объясняется вступлением в силу новых лимитов уставного капитала и норм о разделении бизнеса.

Медленно, но верно растет капитализация страховщиков



В 1 полугодии 2007 г. суммарный уставный капитал страховщиков составил **160,3 млрд. руб.**

Почти половина всех страховых сборов на рынке (кроме операций ОМС) приходится на крупных страховщиков федерального уровня, обладающих уставными капиталами более 1 млрд. руб.

Темп прироста уставного капитала сократился что является результатом взаимодействия двух процессов на страховом рынке:

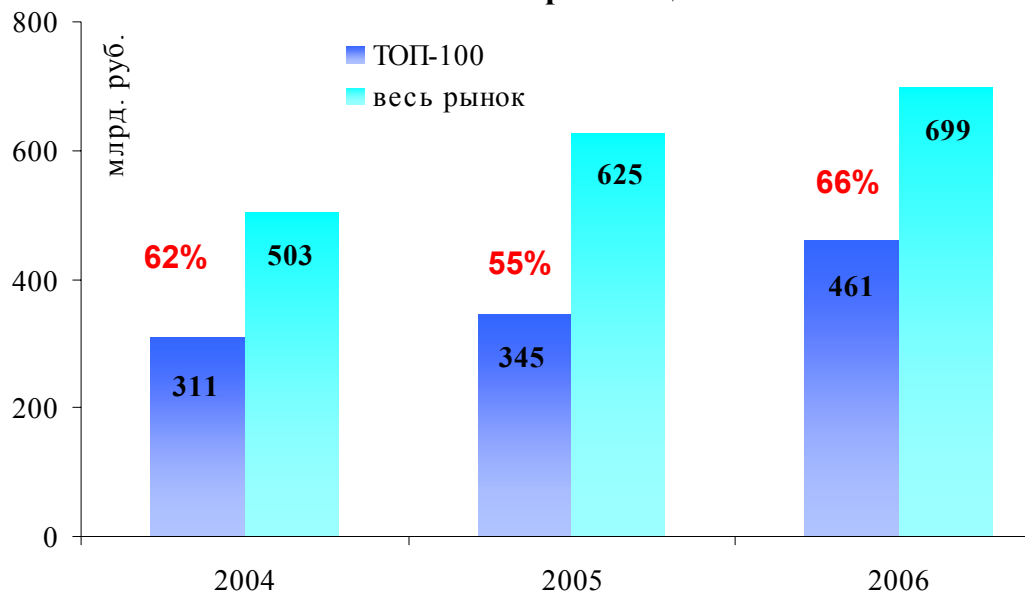
- медленное изменение количества крупных страховщиков, обладающих уставными капиталами более 500 млн. руб. Уставные капиталы именно этих страховщиков составляют **почти 70%** в суммарном уставном капитале на страховом рынке;
- быстрое сокращение количества компаний с уставными капиталами до 120 млн. руб., чему способствовала политика ФССН очистки страхового рынка от страховщиков с недостаточной капитализацией и/или осуществляющих схемные операции.

Самое большое количество страховщиков имеют уставные капиталы до 120 млн. руб., находясь фактически в "зоне риска".

Эти страховщики в максимальной степени подвержены рискам нехватки средств для оплаты уставного капитала, и именно они являются объектами покупки с целью территориальной экспансии других страховщиков

Активы растут не только в номинальном исчислении, но и в качественном исполнении

Активы страховщиков



Одновременно идет процесс формирования сообщества крупных, финансово устойчивых страховщиков:

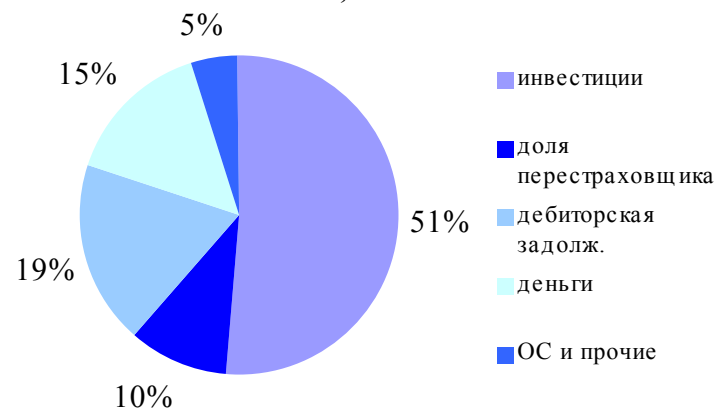
- объем активов **ТОП-100** страховщиков* прирастает со средним темпом **22% в год**, тогда как среднегодовой темп роста активов на рынке составляет **18%**.
- за последний год объем активов ведущих страховщиков** **вырос на 34%**, тогда как в среднем по рынку — **12%**.

Доля инвестиций в структуре активов выросла по сравнению с 2004 г. на 3%%. При этом перераспределились направления инвестиций:

- **в 2 раза** выросла доля депозитов,
- несколько сократились доли вложений в дочерние организации (-5%%);
- снизилась доля участия в других организациях (векселя) на 10%%.

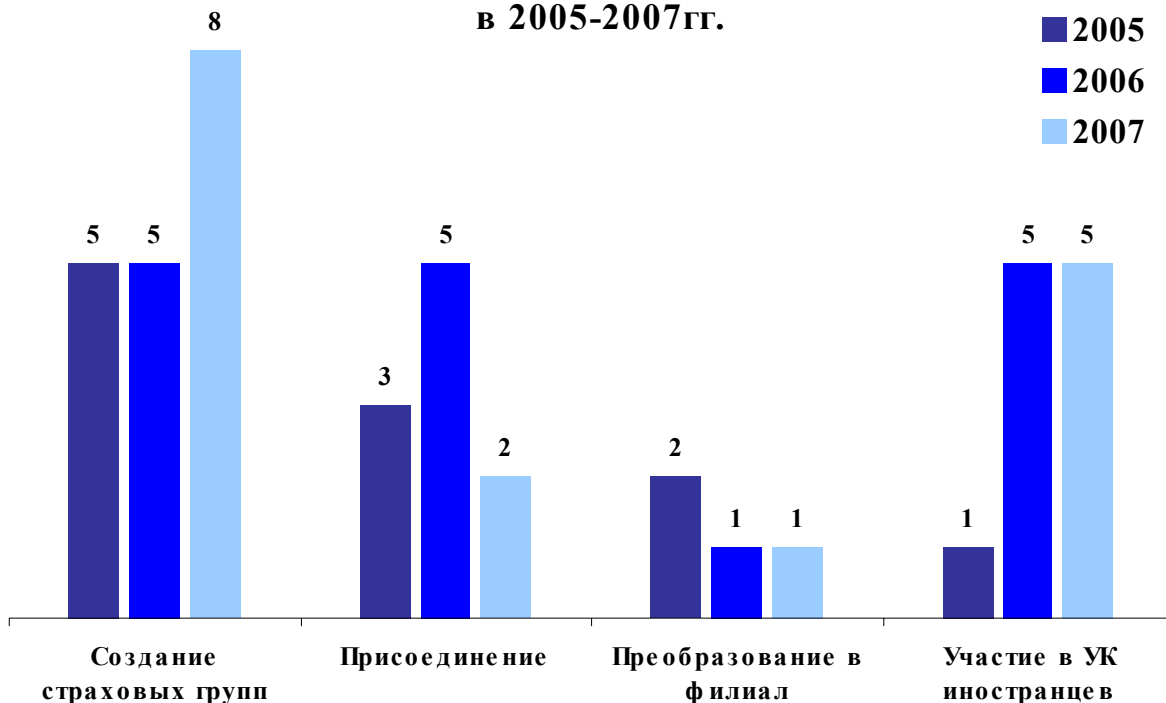
Доля перестраховщиков в активах сократилась на 7%% из-за введения изменений к правилам размещения страховых резервов.

Структура активов страховщиков
ТОП-100, 2006 г.



Продолжаются процессы слияний и поглощений

Количество сделок на страховом рынке
в 2005-2007 гг.



Сокращение числа страховщиков происходит **также** и вследствие:

- перехода ряда страховщиков, особенно региональных дочерних компаний, на положение филиалов компаний федерального уровня;
- присоединения мелких участников рынка к более крупным.

Наряду с компаниями федерального уровня, приобретение более мелких страховщиков осуществляют и компании регионального значения.

Происходит объединение компаний на межрегиональном уровне или задействованных в схожих сферах деятельности их учредителей (нефтяной, газовой и т.д.).

Качественное развитие страхового рынка

Формируется система взаимоотношений между участниками рынка

Конкуренция входит в рамки цивилизованной борьбы. В основу которой закладывается:

- учет интересов потребителей,
- научно обоснованное соотношение цены и качества предлагаемых продуктов,
- дополнительные опции, дающие возможность клиентам получать качественное обслуживание с минимальным расходом времени и полным возмещением ущерба.

Рост страховой культуры

Введение в действие закона об ОСАГО, а также развитие ипотечного и иных видов кредитования, как физических, так и юридических лиц, в частности сельхозпроизводителей и представителей малого и среднего бизнеса, способствует увеличению проникновения страхования среди платежеспособной части населения и корпоративных клиентов.

Рост количества вмененных видов страхования

На рынке появляются виды страхования, установленные каким-либо отдельным или системой законодательных актов:

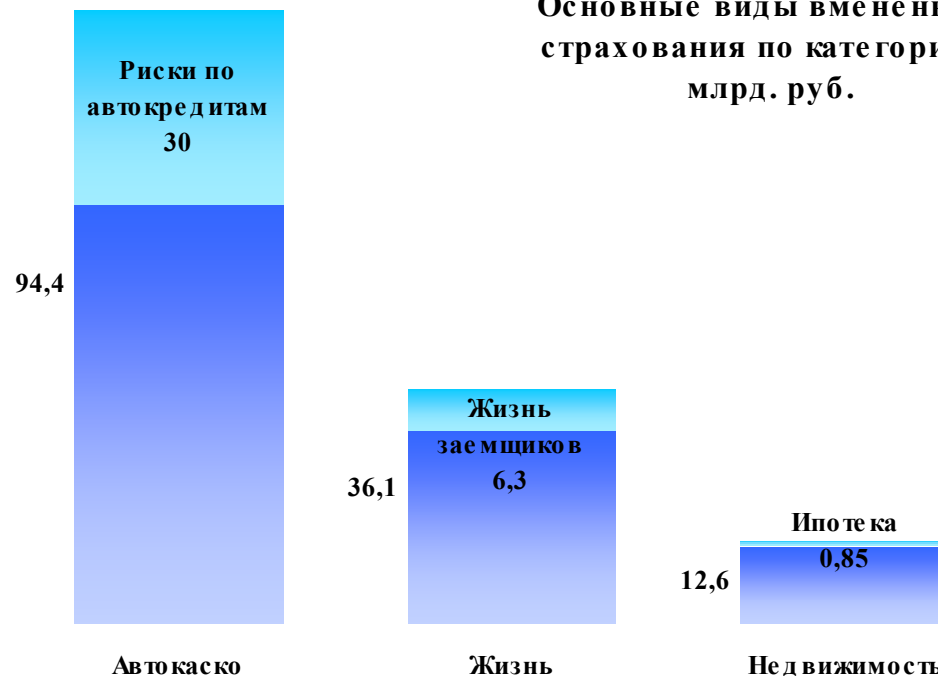
- сформировался рынок страхования ответственности туроператоров, в стадии формирования находится рынок страхования ответственности по госконтрактам, ОПО, ответственности строителей и др.

Фактически обязательным для страхователей является заключение договора страхования предмета залога.

Все законотворческие инициативы исключительно ориентированы на страхование тех или иных видов ответственности

Вид страхования	Оценка рынка, млрд. руб.
Страхование ответственности туроператоров	0,5
Ипотечное страхование	1,5
Страхование залогов (недвиж. + авто)	30
Страхование жизни заемщиков	6,3

Основные виды вмененного страхования по категориям, млрд. руб.



Наибольшая доля вмененного страхования (около 30%) приходится на страхование автокаска.

Растет доля личного страхования заемщиков в страховании от несчастных случаев и страховании жизни. Причем факторами роста выступают не только развитие ипотеки и потребительского кредитования, но и увеличение объема пассажирских перевозок (добровольное страхование пассажиров).

Фирменная структура российского страхового рынка продолжит изменяться

Количество игроков на рынке будет на уровне **300 компаний**. Причем эта численность будет постепенно склоняться в пользу перевеса количества страховщиков, занимающихся **страхованием жизни**.

На рынке **не появятся** серьезные новые альтернативные игроки – государственные перестраховочные компании, общества взаимного страхования и т.д.

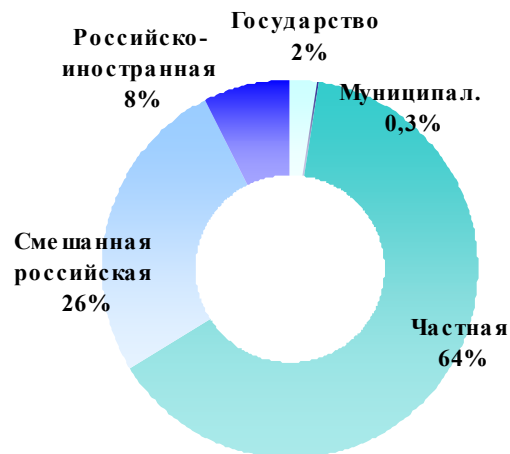
Рынок и дальше будет демонстрировать высокие показатели по M&A:

- за 1 полугодие 2007 г. количество сделок вышло на уровень всего 2006 г.;
- будут предприняты попытки к консолидации разрозненных страховых активов.

Увеличится кол-во иностранных игроков (вырастет доля премии, приходящаяся на компании с иностранным капиталом, **сейчас – 8%**).

Будет сокращаться доля государства в капитале страховщиков, снизится участие государства в компаниях смешанной российской собственности

Доля в общей премии по видам собственности, 2006 г.



Регионы обгонят Центр. Растут объемы регионального страхового бизнеса

На рынке сохранится всего несколько региональных компаний (они будут носить федеральный характер, но иметь "немосковский" центральный офис).

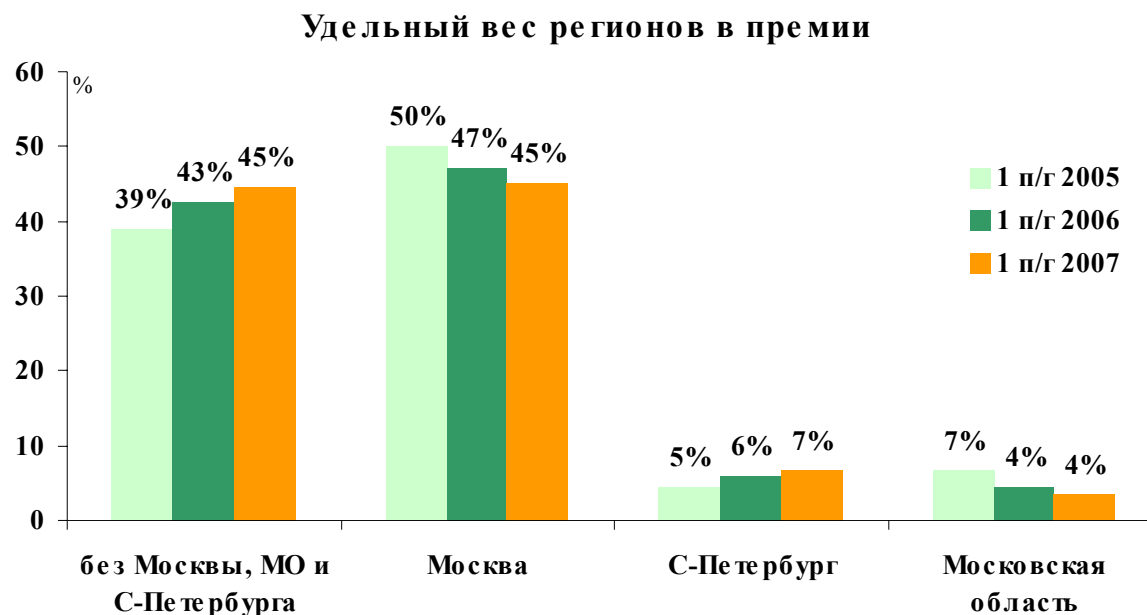
Продолжится территориальная экспансия страховщиков, будет расти спрос на страховые кадры.

Успешность компаний во многом будет зависеть от:

- стратегии регионального развития,
- эффективности модели продаж и
- от уровня развития ИТ.

Увеличивается доля страховых премий*, приходящихся на остальные регионы РФ, кроме Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, с **39%** в 1 полугодии 2005 г. до **45%** в первом полугодии 2007 г.

Доля регионов прирастает за счет роста проникновения и за счет развития отдельных видов страхования (страхования жизни и добровольного страхования ответственности).



Расходы на ведение дела + выплаты = 98,3% убыточность

Убыточность страхового рынка растет благодаря двум факторам:

Рост собственного удержания. Так, рост собственного капитала на 30% позволил отечественным страховщикам оставить на себе большую ответственность по рискам и "сэкономить" около 50 млрд. руб. премии по переданному перестрахованию;

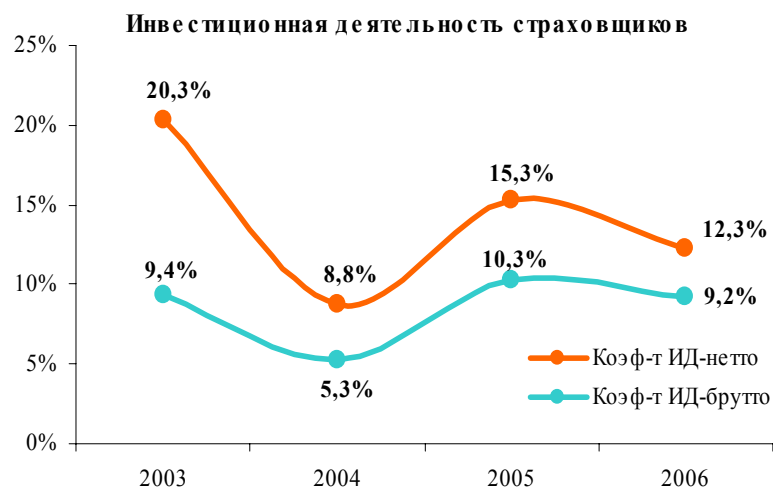
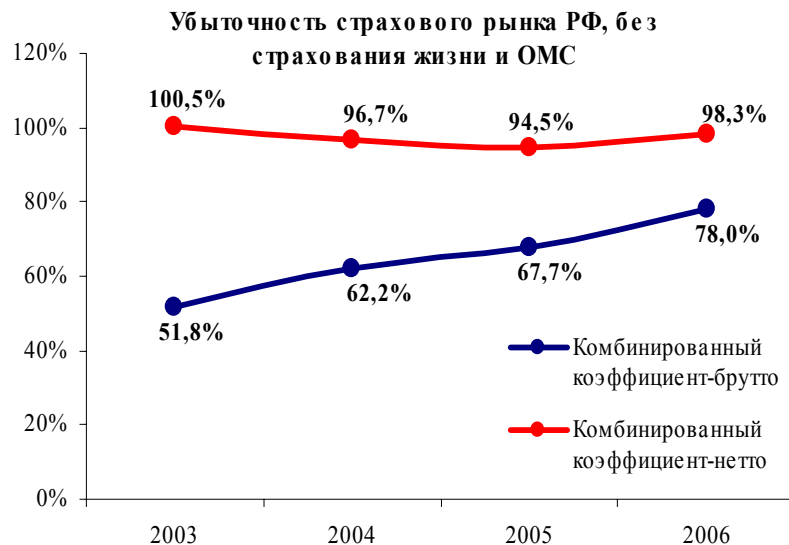
Увеличение объема страховых выплат на 42% в целом по рынку добровольного страхования имущества (по розничному автокаско, огневому страхованию юр. лиц и авиа-космическим рискам), превосходящее динамику страховых премий **в 2 раза**. Размер средней выплаты на договор страхования с физ. лицом увеличился **на 69%**, тогда как по юр. лицам — **на 18%**.

Прирост РВД на 52% также оказал влияние на изменение направления вектора нетто-убыточности.

Инвестиционный доход страховщиков в 2006 году снизился в связи с операциями по реструктуризации (переводу) портфелей и ростом расходов на развитие бизнеса.

В 2007-2008 гг. инвестиционный доход не будет увеличиваться, т.к. страховщики будут инвестировать в расширение бизнеса, операции по слиянию/поглощению и создание доп. услуг для клиентов.

В среднесрочной перспективе деятельность страховщиков является прибыльной, — высокие значения убыточности компенсируются результатами инвестиционной деятельности.



Страхование за счет физических лиц – источник роста рынка

В 2006 году на всем страховом рынке* на долю страхования физических лиц приходится **41%** от совокупного объема премии.

Через 3-5 лет, даже по пессимистическим прогнозам розничный и корпоративный бизнес сравняются **50% на 50%**,

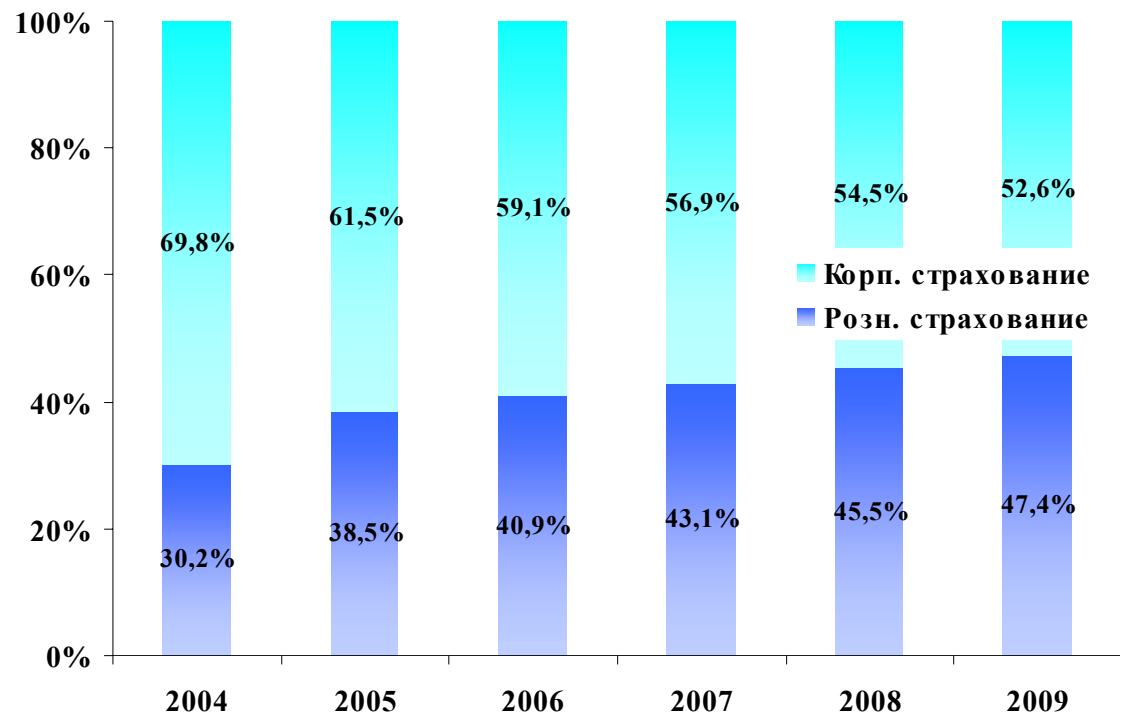
а по оптимистическим — даже могут поменяться местами (**60%** придется на розничное страхование).

Увеличение доли розничного бизнеса связано, в первую очередь, с ростом страхования автокаско, недвижимости физических лиц и страхования ипотеки (страхования заемщиков),

тогда как при огромном потенциальном объеме корпоративный рынок сильно зависит от макроэкономических факторов, участия государства, бюджетов корпораций, налоговых, таможенных и правовых факторов и т.д.

Премии по страхованию автокаско физических лиц растут со среднегодовым темпом **58%**, по страхованию недвижимости физических лиц (кроме ипотеки) — **21%**.

Кратный прирост премии обеспечивает бизнес по ипотечному страхованию и страхованию заемщиков (включая страхование жизни).



Факторы развития страхового рынка

Произойдут изменения структуры медицинского страхования. Претерпит изменение тот сегмент рынка, который еще держат местные страховщики.

Произойдет соединение программ ОМС и ДМС. В большой степени получит развитие рискованной медицины в регионах взамен депозитной формы.

Темпы роста рынка будут высоки (в сравнении с общемировыми). Медленный рост доли страхования в ВВП (зависимость экономики от нефти и от высоких цен на нее).

Страховая инфраструктура растет и количественно, и по составу участников.

Увеличится доля рынка, приходящаяся на "непрямые" продажи. Будет расти место страховых посредников, хотя текущее законодательство этому и не способствует.

Увеличивается доля облигаторного перестрахования, растут финансовые возможности страховщиков по удержанию рисков, снижается доля схемного перестрахования — будет сокращаться внутренний рынок перестрахования.

Будет расти убыточность, как в целом по рынку, так и по отдельным видам страхования. В первую очередь, в розничном страховании.

Увеличится доля обязательного страхования

Спасибо за внимание!