

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

В статье рассмотрена динамика развития страхового рынка, определены основные тенденции и условия функционирования рынка на современном этапе развития.

Ключевые слова: рынок страховых услуг, страховые компании, коэффициент выплат.

М.М. Morozov

DYNAMICS OF THE RUSSIAN INSURANCE MARKET'S DEVELOPMENT

The article examines dynamics of development and defines main tendencies and business environment on the current step of development of the market.

Keywords: insurance market, insurance company, rates of insurance.

Рынок страховых услуг является одним из важнейших элементов национальной экономики. Общепринятым макроэкономическим индикатором развития страхового рынка является доля совокупной страховой премии в валовом внутреннем продукте. Если в наиболее развитых странах Центральной и Восточной Европы доля страхования в ВВП составляет около 4–5%, то в странах США, Европейского союза и Японии она достигает 10–15%. В России же на сегодняшний день страховой рынок занимает менее 3% доли ВВП. Стоит отметить, что согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, подготовленной Минэкономразвития РФ, к 2020 году доля страховых услуг составит 7–9% ВВП, что говорит о важности данного элемента экономики, требующего

большого внимания и необходимости подробного анализа основных тенденций его развития для выявления общих закономерностей на ближайшие периоды развития.

В последние докризисные годы наблюдался достаточно динамичный рост рынка страховых услуг, составлявший в среднем 20–25% в год. В 2009 году, в связи с мировым финансовым кризисом, рост рынка составил менее 3%, причем наибольший вклад в рост объемов принес сегмент обязательного страхования. На рисунке 1 представлены структура и динамика развития рынка страховых услуг, которые свидетельствуют о том, что увеличивается доля рынка обязательного страхования.

Кроме того, на рынке наблюдается последовательный рост коэффициента выплат в среднем



Рис. 1. Динамика и структура рынка страховых услуг, тыс. руб.

¹ Заместитель директора департамента личного страхования по аналитике и андеррайтингу ООО «СК «ОРАНТА»».

примерно на 3–5% в год. Прослеживается достаточно сильная связь между ростом сборов и ростом коэффициента выплат [коэффициент корреляции – более 0,55 (см. рис. 2)].

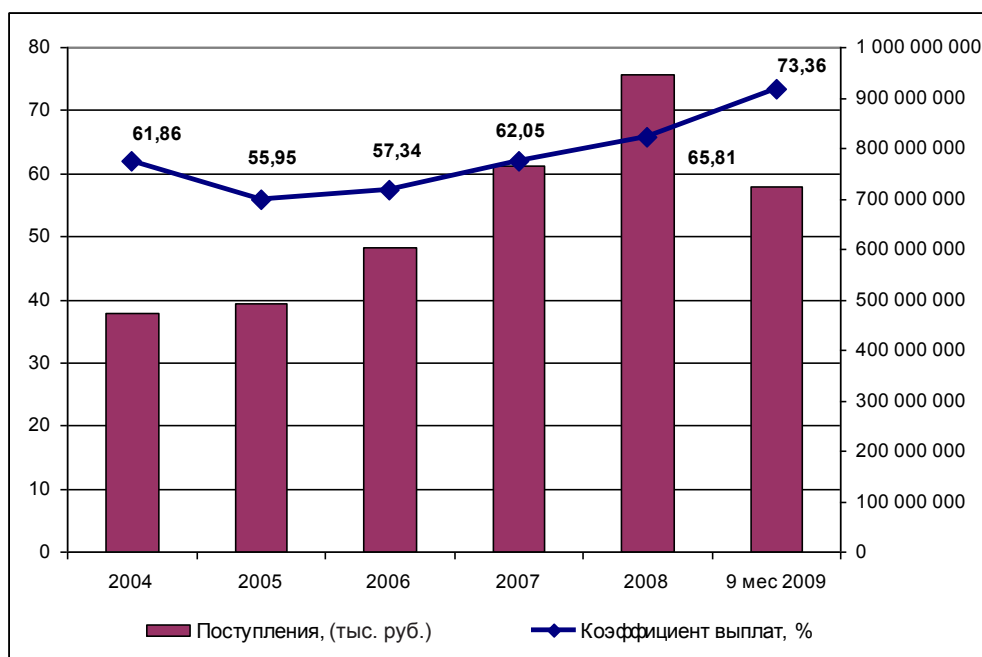


Рис. 2. Динамика страховых сборов и коэффициента выплат

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Политика многих страховщиков в последние докризисные годы была направлена на рост портфеля и зачастую реализовывалась только с помощью демпингового подхода. Общий рост рынка в эти годы давал возможность не рассматривать текущие убытки как значимые и стараться их перекрывать сборами будущих периодов. Это неминуемо привело к тому, что в 2009 году коэффициент выплат достиг значения более 70%, а так как на рынке произошел спад сборов и компании стали сокращать бюджеты на страхование, создалась ситуация, когда покрыть убытки не было возможности. В такой ситуации компании были вынуждены идти по пути так называемого кеш-

фло андеррайтинга, когда первая и единственная задача на ближайший месяц – поддержание ликвидности любыми способами. Естественно, такая ситуация вынуждает идти на еще больший демпинг и в большинстве случаев приводит к неблагоприятной финансовой ситуации или банкротству. Заметим, что основным инструментом конкурентной борьбы на сегодняшнем страховом рынке по-прежнему является ценовой фактор, в отличие от западных рынков, где страховщики, в большей части, конкурируют на уровне сервиса и качества оказываемых услуг.

Проанализируем динамику страхового рынка за период с 1998 года по 2009 год. Этот период можно охарактеризовать как межкризисный.

Таблица 1

**Основные показатели российского страхового рынка за 9 мес. 1998 г., 2008–2009 гг.
(по данным ФСС)**

Показатель (млн руб.)	1998 г. 9 мес.	2008 г. 9 мес.	2009 г. 9 мес.	CAGR (1998–2008), %	CAGR (1998–2009), %
Личное	3 572	90 038	83 640	38%	33%
Имущество	5 570	242 756	204 950	46%	39%
Ответственность	894	17 379	24 410	35%	35%
Итого	10 036	350 173	313 000	43%	37%

Показатель CAGR (Compound Annual Growth Rate) показывает среднегодовой темп роста за определенный период времени и рассчитывается по следующей формуле:

$$CAGR = \left(\frac{\text{Отчетный год}}{\text{Базисный год}} \right)^{\left(\frac{1}{\text{Количество периодов}} \right)} - 1.$$

Приведенные данные показывают, что развитие страхового рынка за 10 лет было поистине впечатляющим, и сегодняшний кризис должен послужить толчком к развитию отрасли, аналогичным кризису 1998 года. Однако заметим, что данные показатели роста нельзя рассматривать как чисто рыночные. Во-первых, большой вклад в развитие рынка оказали обязательные виды страхо-

вания, где конкуренцию зачастую сложно охарактеризовать как рыночную. Во-вторых, большое влияние оказали темпы роста кэптивного страхования и страхования связанных или материнских структур, когда основную долю портфеля страховщика занимают активы его акционеров. Но в любом случае данные оговорки не могут изменить значимости страхового рынка для экономики в целом.

Под кэптивной компанией понимается следующее: это дочерняя страховая компания, образуемая промышленными и торговыми организациями для обеспечения страховой защиты материнской организации. Обслуживает целиком или преимущественно корпоративные страховые интересы учредителей, а также самостоятельных хозяйствующих субъектов, входящих в структуру много-

профильных концернов или крупных финансово-промышленных групп (ФПГ). Стоит заметить, что некоторые кэптивные страховые компании имеют в своем портфеле значительную долю рыночных клиентов, и поэтому не всегда можно однозначно охарактеризовать данных страховщиков.

Заметим, что концентрация российского страхового рынка весьма высока. На долю лидеров рынка приходится более 50% сборов премии. Причем следует отметить, что состав лидеров рынка весьма постоянен, и в первой двадцатке происходит лишь незначительное изменение позиций страховых компаний. В таблицах 2 и 3 представлены данные о сборах премий страховыми компаниями за 9 мес. 2008 г. и 2009 г. (на основе данных ФССН, без группировки по страховым группам).

Таблица 2

Сбор премии страховыми компаниями за 9 мес. 2008 г. (по данным ФССН)

9 месяцев 2008 г.		
Страховщик	Сборы, тыс. руб.	Доля рынка
СОГАЗ	31 997 208	7,4%
ИНГОССТРАХ	31 315 419	7,2%
РЕСО-ГАРАНТИЯ	22 098 561	5,1%
ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	17 656 466	4,1%
РОСНО	17 650 712	4,1%
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	14 445 088	3,3%
УРАЛСИБ	11 833 602	2,7%
РОСГОССТРАХ-СТОЛИЦА	10 893 742	2,5%
ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	9 715 286	2,2%
СОГЛАСИЕ	8 796 740	2,0%
Итого ТОП 10	176 402 824	41%
ЦЮРИХ.РИТЕЙЛ	8 076 171	1,9%
ЖАСО	7 954 964	1,8%
КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	7 890 417	1,8%
РОССИЯ	6 539 259	1,5%
СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ	6 317 264	1,5%
РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ	6 173 890	1,4%
МАКС	6 031 161	1,4%
ЮГОРИЯ	6 020 042	1,4%
МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	5 671 702	1,3%
РУССКИЙ МИР	5 426 957	1,3%
Итого ТОП 20	242 504 651	56%

Таблица 3

Сбор премии страховыми компаниями за 9 мес. 2009 г. (по данным ФССН)

9 месяцев 2009 г.		
Страховщик	Сборы, тыс. руб.	Доля рынка
ИНГОССТРАХ	34 411 357	8,8%
СОГАЗ	31 986 555	8,1%
РЕСО-ГАРАНТИЯ	22 427 746	5,7%
РОСНО	16 497 508	4,2%
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	15 571 239	4,0%

9 месяцев 2009 г.		
Страховщик	Сборы, тыс. руб.	Доля рынка
ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	14 516 690	3,7%
РОСГОССТРАХ-СТОЛИЦА	10 028 971	2,6%
УРАЛСИБ	9 601 363	2,4%
ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	8 194 519	2,1%
ЖАСО	6 989 372	1,8%
Итого ТОП 10	170 225 320	43%
РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ	6 821 080	1,7%
КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	6 786 075	1,7%
СОГЛАСИЕ	6 780 775	1,7%
ЦЮРИХ.РИТЕЙЛ	6 670 113	1,7%
СПАССКИЕ ВОРОТА	6 655 894	1,7%
РОСГОССТРАХ-СЕВЕРО-ЗАПАД	6 442 903	1,6%
МАКС	6 442 450	1,6%
МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	5 177 231	1,3%
РОСГОССТРАХ-ЦЕНТР	5 171 207	1,3%
МСК-СТАНДАРТ	4 968 470	1,3%
Итого ТОП 20	232 141 518	59%

Анализ показывает, что концентрация страхового рынка неуклонно растет, что говорит о значительном перераспределении портфелей среди страховщиков, а также, что наиболее важно, уход с рынка недобросовестных компаний, занимавшихся преимущественно псевдострахованием, и малоэффективных субъектов рынка. Кроме того, это значительно повышает стабильность страхового рынка в целом, с точки зрения клиента, так как компании с большими финансовыми возможностями гораздо легче брать на себя большой риск и не испытывать больших трудностей в периоды спадов и кризисов. Например, недавний уход с рынка операторов ОСАГО, таких, как «Гранит», «Генеральный страховой альянс», «Джене-

рал Резерв», «Русская страховая компания», вызвал большой резонанс в среде страховщиков и клиентов. Финансовые обязательства компаний-банкротов в рамках ОСАГО перекладываются на РСА (Российский союз страховщиков), который, в свою очередь, вынужден создавать специальные фонды за счет добросовестных страховщиков.

Отметим, что для проведения более подробного и полного анализа страховые компании следует объединить в группы, которые состоят из нескольких страховщиков в соответствии с реалиями рынка (имеющих единых акционеров и имеющих стратегическое партнерство). Представим данные в разрезе страховых групп в таблице 4.

Таблица 4

**Сбор премии ведущими страховыми компаниями за 6 мес. 2008–2009 гг.
(по данным Эксперт РА)**

1 полугодие 2008 г.			
Место	Компания / группа компаний	Взносы, всего, млн руб.	Доля рынка, %
1	Группа Росгосстрах	30 203	9,4
2	Группа СОГАЗ	23 942	7,4
3	Группа «Ингосстрах»	23 556	7,3
4	РЕСО-Гарантия	17 541	5,5
5	РОСНО	13 199	4,1
6	Страховой Дом ВСК	12 914	4
7	Группа «АльфаСтрахование»	9 963	3,1
8	Группа «УралСиб»	8 484	2,6
9	Страховая группа КапиталЪ	7 988	2,5
10	ЖАСО	6 751	2,1

1 полугодие 2009 г.			
Место	Компания / группа компаний	Взносы, всего, млн руб.	Доля рынка, %
1	Группа Росгосстрах	32 631	11,1
2	Группа «Ингосстрах»	26 519	9
3	Группа СОГАЗ	25 724	8,7
4	РЕСО-Гарантия	17 859	6,1
5	Группа РОСНО	13 808	4,7
6	Московская страховая компания	12 756	4,3
7	Группа «АльфаСтрахование»	12 133	4,1
8	Страховой дом ВСК	9 938	3,4
9	Страховая группа Капиталь	8 056	2,7
10	Страховая группа «УралСиб»	6 653	2,3

Следует отметить, что практически все лидирующие страховые компании в 2009 году увеличили свою долю на рынке, что говорит о перераспределении портфелей в сторону более крупных компаний.

В таблице 5 представлена динамика совокупных активов ведущих страховщиков.

Таблица 5

**Лидеры по величине совокупных активов
(по данным Эксперт РА)**

1-ое полугодие 2008 г.		
Место	Компания	Активы, млн руб.
1	Группа Росгосстрах	98 380
2	Группа «Ингосстрах»	60 999
3	Группа СОГАЗ	60 942
4	РОСНО	32 912
5	РЕСО-Гарантия	31 614
1-ое полугодие 2009 г.		
1	Группа Росгосстрах	105 525
2	Группа СОГАЗ	80 172
3	Группа «Ингосстрах»	66 896
4	Московская страховая компания	41 405
5	РЕСО-Гарантия	37 071

Из приведенных данных следует вывод, что ведущие страховщики в период кризиса не только увеличивали свою долю на рынке по сбору премий, но и увеличивали размер совокупных активи-

вов компаний, что говорит о незначительном влиянии кризиса на финансовое положение этих компаний. Однако стоит отметить, что, по данным экспертов, в 2009 году около половины компаний на рынке имели комбинированный коэффициент выплат на уровне более 100%, что в сравнении с 2008 годом (до 30% компаний имели комбинированный коэффициент более 100%) говорит об ухудшении общей ситуации на рынке и снижении эффективности деятельности значительного количества страховщиков.

Несомненно, страховой рынок России, как и многие другие рынки, находится в кризисной ситуации, что видно из проведенного анализа. Однако основные тенденции свидетельствуют о его качественном улучшении и развитии, что в ближайшее время позволит страховому рынку преодолеть кризисные явления и выйти на качественно новый уровень функционирования.

Литература

1. Теория статистики / под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – М. : Финансы и статистика, 2002.
2. Роик, В.Д. Основы социального страхования : организация, экономика и право. – М. : «Изд-во РАГС», 2007. – 456 с.
3. www.fssn.ru
4. www.raexpert.ru