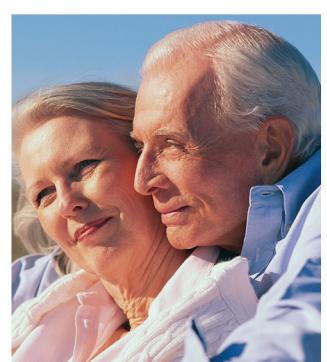
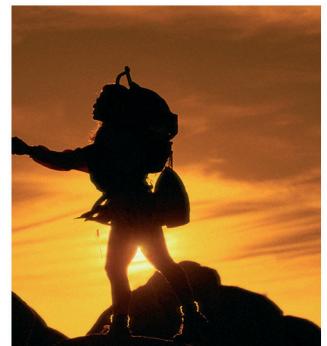


Рынок страхования России: тенденции и перспективы



Октябрь 2005

Рынок страхования России: тенденции и перспективы

PRINCETON PARTNERS GROUP

109012, г. Москва, ул. Ильинка, д. 3/8, кор. 5
 тел. +7 095 101 2120
 факс. +7 095 101 2127
 insurance@princetonpg.com

Октябрь 2005

ВВЕДЕНИЕ	1
1. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	4
2. ОФИЦИАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ РЫНКИ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	7
3. ТЕНДЕНЦИИ РЕАЛЬНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ	10
Макроэкономическое развитие и рост рынка страхования в России	10
Развитие отдельных видов страхования	12
Основные „точки роста“ рынка страхования	13
Конкурентная ситуация на реальном рынке страхования	15
Консолидация рынка	17
Сделки по слиянию и приобретению (M&A)	18
Роль иностранных компаний на российском рынке страхования	19
4. РАЗВИТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ	22
4.1 Автострахование	22
Динамика и перспективы автострахования в России	22
Основные факторы роста рынка автострахования	23
Развитие добровольного автострахования	25
Развитие и перспективы ОСАГО в России	27
4.2 Страхование имущества	29
Общая динамика рынка	29
Развитие отдельных сегментов рынка	30
4.3 Страхование жизни	35
Динамика рынков страхования жизни в России и Центральной и Восточной Европе	35
Применимость опыта стран Центральной и Восточной Европы в России	37
Сценарии будущего развития	39
ПРИЛОЖЕНИЕ	41
Макроэкономическая модель	41
Опыт стран с переходной экономикой	41
Методология прогнозирования	42
Качественные факторы	42
Количественные факторы	45
Сценарии будущего развития	46
Ключевые результаты	48
ПРИМЕЧАНИЯ	49

Введение

Цели исследования

Рынок страхования в России переживает период бурного развития. Последние 2-3 года Россия демонстрирует один из самых высоких в мире темпов роста страховых сборов. Введение ОСАГО создало новый рынок емкостью порядка \$1,6 млрд. и дополнительно привлекло к страхованию свыше 10 млн. новых клиентов; одновременно сборы по страхованию юридических лиц растут более чем на 30% ежегодно. При этом российская страховочная отрасль еще очень далека от точки насыщения, что позволяет оптимистично оценивать потенциал рынка страхования в России на ближайшие 5-10 лет.

На фоне стремительного роста рынка особенно остро ощущается нехватка исчерпывающих сведений о нем. Практически все специалисты, имеющие отношение к российскому страхованию, высказывают мнение о „непрозрачности“ страхового рынка России. Отсутствие точной и достоверной информации вполне естественно как для экономики, переживающей эпоху трансформации, так и для молодого, еще только формирующегося рынка. Однако чем раньше будет преодолен период информационной „засухи“, тем скорее все участники рынка получат возможность принимать стратегические решения, полагаясь не только на интуицию, но и на знание отрасли.

В связи с этим мы решили транслировать опыт, накопленный нами за время работы в страховой отрасли, в специальное исследование, посвященное проблемам и перспективам российского рынка страхования. При проведении исследования мы ставили перед собой три основные цели:

- Установить первоначальные ориентиры по ключевым параметрам российского рынка;
- Определить существующие тенденции и оценить перспективы, факторы и „точки роста“ рынка страхования России;
- Стимулировать открытую дискуссию о рынке страхования и способствовать систематическому обмену достоверной информацией между всеми заинтересованными сторонами.

Это исследование, в первую очередь, должно помочь акционерам и топ-менеджерам крупных страховых компаний в принятии обоснованных стратегических решений. Помимо этого, оно может быть полезно западным компаниям, планирующим выходить на российский рынок, а также экспертам, аналитикам, журналистам и всем, кто профессионально интересуется тенденциями российского страхового рынка. Мы надеемся, что исследование станет толчком к поиску всеми игроками общей системы координат. В идеале окончательным результатом должен стать отложенный процесс постоянного „уточнения“ представления о российском рынке, осуществляемый при активном содействии участников рынка.

Методология исследования

Работа над исследованием была начата Princeton Partners Group в 2002 г. и велась в течение последующих 4-х лет. Для получения максимально полной и всесторонней информации мы обращались к следующим источникам:

Официальная статистика по рынку страхования. Мы аккумулировали все данные, опубликованные Всероссийским Союзом Страховщиков (ВСС), Федеральной Службой Страхового Надзора (ФССН), Федеральной Службой Государственной Статистики (Росстатом) и „Интерфаксом“.

Экспертные интервью. За время исследования мы собрали мнения более 100 российских и зарубежных экспертов, в том числе и на конфиденциальной основе. В число экспертов входили

независимые исследователи, топ-менеджеры и акционеры крупнейших страховых компаний, представители органов власти и деятели науки. При помощи экспертов мы собрали большое количество информации о российском и зарубежном рынках страхования в целом, о развитии отдельных видов страхования, о пользователях страховых услуг, о крупных страховых компаниях России.

Доступные нам реальные данные по ряду ведущих российских страховщиков. Мы имели возможность протестировать собственные предположения о российском рынке на данных конфиденциальных управлеченческих отчетов ряда российских страховых компаний.

Данные опроса Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) и специализированных маркетинговых опросов. Мы проанализировали результаты опроса более чем 10 тыс. россиян в рамках проекта RLMS¹, а также использовали ряд маркетинговых исследований, выполненных по заказу российских страховых компаний.

Публикации в СМИ. В рамках исследования мы изучили практически все материалы о рынке страхования России, опубликованные в общих и специализированных изданиях за последние 5 лет.

В условиях нетранспарентности рынка ключевым источником достоверной информации об отрасли являются люди, работающие в ней. Оценки, которые независимо друг от друга давали опрошенные в ходе исследования эксперты, как правило, отличались друг от друга в пределах допустимой погрешности. Это свидетельствует в пользу пригодности выбранного метода для определения основных количественных и качественных характеристик рынка. Кроме того, описанный результат подтверждает „несмешенность“ и объективность полученных оценок.

По каждому вопросу мы старались получить данные из всех типов источников. В качестве отправной точки мы использовали официальную статистику ВСС, ФССН, Росстата и „Интерфакса“. Впоследствии каждая цифра, представленная в официальной отчетности, была проверена при помощи экспертов и данных опросов. Дополнительно мы провели несколько циклов сравнительного анализа по России и другим странам с переходной экономикой. Сделанные корректировки на каждом этапе были вновь многократно обсуждены с независимыми экспертами и верифицированы при помощи фактических данных.

Достоверность результатов

Полученные результаты, естественно, не претендуют на абсолютную точность. В условиях российского рынка мы и не ставили цель получить „идеальные“ оценки.

Используя pragматический подход, мы предлагаем рассматривать наши результаты как дополнительные ориентиры на сложном для понимания российском рынке страховании. При этом приведенные данные и оценки не могут являться единственной или основной причиной принятия любых стратегических решений.

Структура отчета

Отчет о проведенном исследовании включает в себя четыре главы и одно приложение к ним. В **первой главе** представлены выводы, обобщающие наше видение текущего состояния российского страхового рынка и его ближайших перспектив. Во **второй главе** освещается вопрос релевантности официальной статистики по отрасли. Нами была предпринята попытка оценить размер реального конкурентного рынка страхования, объем неконкурентного рынка и „мимик-

рирующей“ под страхование финансовой деятельности. В **третьей главе** описаны тенденции, наблюдаемые на реальном рынке страхования в последние 3-4 года, и сделан прогноз до 2010 г., как с точки зрения собственно страховой отрасли, так и в контексте общего макроэкономического развития России. В частности, мы идентифицируем ключевые факторы и „точки роста“ рынка. **Четвертая глава** посвящена развитию отдельных ключевых и/или наиболее перспективных для России видов страхования — автострахования, страхования имущества и страхования жизни. **Приложение** позволяет подробнее взглянуть на нашу модель, использованную для изучения российского рынка страхования.

* * *

Рабочая группа Princeton Partners Group, принимавшая участие в исследовании, выражает надежду, что полученные результаты не только будут востребованы непосредственными участниками отрасли и всеми заинтересованными сторонами, но и послужат катализатором для насыщения информационного поля вокруг рынка страхования. Мы с благодарностью примем любые предложения, замечания и комментарии.

1. Основные выводы

Общие допущения

- Поскольку развитие рынка страхования в первую очередь зависит от макроэкономического положения страны, мы разработали четыре сценария развития экономики России до 2010 г. В качестве базового мы выбрали достаточно консервативный сценарий – „ползущие реформы“ (см. стр. 46), при котором рост ВВП в 2005-2010 гг. может составить 4-5% в год. Весь анализ рынка страхования, сделанный в отчете, основывается на этом макроэкономическом сценарии.

Тенденции реального рынка страхования

- Официальные страховые сборы формируются за счет четырех различных видов деятельности: 1) „налогового“ страхования – финансовых операций по оптимизации налогообложения с участием страховых компаний; 2) „кэптивного“ страхования – страхования корпоративных клиентов, аффилированных со страховщиком (как правило, входящих в одну ФПГ); 3) обязательного неконкурентного страхования – страховых услуг, не торгуемых на открытом рынке (ОМС, личное страхование пассажиров, страхование жизни и здоровья военнослужащих и др.); 4) реального конкурентного страхования – сектора реальной борьбы компаний за потребителя.
- Официальные данные по страховым сборам в России существенно превышают сборы по реальному страхованию. В 2004 г. из \$16,4 млрд. официальных премий реальное конкурентное страхование, по нашей оценке, составило только \$4,5 млрд. Оставшиеся \$11,9 млрд. приходились на обязательное неконкурентное страхование (\$3,5 млрд.), неконкурентное „кэптивное“ страхование (\$1,7 млрд.) и на „финансовую“ деятельность по минимизации налогообложения (\$6,7 млрд.).
- Доля реального страхования в официальных сборах растет. По сравнению с 2002 г. доля реального страхования в официальных сборах выросла с 15-20% до 25-30%. Это связано, в первую очередь, с бурным ростом реального рынка, последовавшим после введения ОСАГО. Одновременно законодательные ограничения замедлили рост „налогового“ страхования. По нашей оценке, рост доли реального страхования в официальных сборах продолжится, и к 2010 г. она может достичь 45-60%.
- В 2002-2004 гг., по нашему мнению, реальный рынок страхования вырос с \$1,7 млрд. до \$4,5 млрд., что обеспечило один из наиболее высоких в мире темпов роста страховых премий – порядка 65%. Рост рынка на 80-85% был обеспечен развитием автострахования, прежде всего ОСАГО.
- В 2004-2010 г., по нашему мнению, реальные страховые премии могут вырасти с \$4,5 млрд. до \$13-13,5 млрд., что соответствует среднегодовому росту 19%. Порядка 65% прироста реального рынка за 2004-2010 гг. (\$5,5-5,8 млрд.) могут быть обеспечены четырьмя „точками роста“, связанными со страхованием физических лиц: развитием автокредитования (\$2,2-2,4 млрд.), добровольным автострахованием (\$1,2-1,4 млрд.), ипотекой (\$0,4-0,6 млрд.) и, возможно, страхованием жизни (\$1,4-1,6 млрд.).
- Происходит постепенная консолидация рынка. Доля четверки лидеров на конкурентном рынке – „Росгосстраха“, „Ингосстраха“, „РЕСО-Гарантии“ и „РОСНО“ – в 2002-2004 гг. выросла с 35-40% до 45-50%. По нашему мнению, консолидация отрасли продолжится. К 2010 г. доля четверки лидеров может достичь 55-60%, в том числе за счет сделок по слияниям и приобретениям.

- За 15 лет существования российского рынка страхования на нем произошло не более 30 крупных сделок по слияниям и приобретениям общей стоимостью не более \$400 млн. В ближайшие годы сделки по слияниям и приобретениям, наиболее вероятно, будут происходить в трех группах компаний: 1) четко позиционированные игроки „второго эшелона“; 2) ведущие игроки — потенциальные кандидаты на заключение альянса с иностранными страховщиками; 3) мелкие региональные компании, приобретение которых обходится дешевле строительства собственной сети.
- Состав четверки лидеров может измениться за счет активного входа иностранных компаний на российский рынок. Сегодня зарубежные страховщики занимают менее 4% рынка, в первую очередь, вследствие низкой транспарентности рынка и неясных „правил игры“. Однако, „бум“ страхования в России привлекает внимание ведущих мировых страховых групп, и уже через 1,5-2 года несколько крупных международных страховых компаний могут запустить масштабные проекты на российском рынке. Исходя из опыта других стран, мы думаем, что основной стратегией входа будет создание альянсов с местными игроками. Как и на других рынках стран Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки в долгосрочной перспективе (10-15 лет) компании с иностранным капиталом могут занять значительную долю рынка.

Развитие автострахования

- Автострахование является (и останется в среднесрочной перспективе) самым крупным сектором российского страхового рынка. В 2004-2010 гг., по нашей оценке, общие премии по автострахованию могут вырасти с \$2,9 млрд. до \$7,6 млрд.
- Из двух сегментов автострахования — добровольного страхования автомашин и ОСАГО — первый, по нашему мнению, обладает наибольшим потенциалом роста в ближайшие 5-6 лет. Сборы по добровольному автострахованию могут вырасти с \$1,3 млрд. в 2004 г. до \$5,1-5,2 млрд. в 2010 г., что соответствует среднегодовому темпу прироста 26%. Основными факторами роста являются рост и качественное улучшение автопарка, повышение „страховой культуры“ и развитие автокредитования.
- Рынок ОСАГО в 2004 г. достиг \$1,7 млрд. По нашей оценке, после двухлетнего „бума“ доля застрахованных практически достигла максимально возможного значения — 80-90%. Рост ОСАГО в 2005-2010 г. будет определяться, в первую очередь, ростом автопарка и может составить порядка 5-10% в год; к 2010 г. рынок „автогражданки“ составит порядка \$2,4-2,5 млрд.
- Мы ожидаем постепенный рост убыточности ОСАГО до уровня „нулевой“ рентабельности для игроков „второго эшелона“ вследствие нескольких причин: т.н. эффекта „привыкания“, эффекта „стабилизации на растущем портфеле“ и эффекта „хвоста“.

Развитие страхования имущества

- Развитие ипотеки в России позволит поддержать быстрый рост сборов по страхованию имущества на конкурентном рынке в ближайшие 5-6 лет. К 2010 г. премии по страхованию имущества могут составить порядка \$1,7-1,8 млрд. против \$580 млн. в 2004 г., т.е. в среднем объем премий будет расти на 20% в год.
- ФПГ и крупные клиенты, по нашему мнению, по-прежнему будут обеспечивать большую часть сборов по данному виду страхования: сборы по сегменту вырастут с \$290 млн. в 2004 г. (50-55% всех премий по страхованию имущества) до \$750-800 млн. в 2010 г. (45-50%). Основными факторами роста премий по сегменту, как и в последние 2-3 года, станут инвестиции крупных

предприятий в основные фонды и переток „кэптивного“ страхования на конкурентный рынок.

- Мы не ожидаем резкого скачка в объемах страхования имущества средних и мелких предприятий (СМП) – в 2004-2010 гг. премии по данному сегменту могут вырасти с \$80 млн. до \$240-270 млн., т.е. в среднем на 20-25% в год. По нашему мнению, половина случаев страхования СМП будет связана с требованием третьих сторон (банков, лизинговых компаний). Однако мы считаем, что страхование СМП может стать привлекательной „нишей“ для игроков „второго эшелона“, строящих региональную сеть и имеющих партнерские отношения с соответствующими финансовыми институтами.
- Развитие страхования имущества физических лиц в ближайшие 5-6 лет будет прежде всего связано с динамикой ипотечного кредитования в России. Без учета эффекта ипотеки сборы по страхованию имущества физических лиц, по нашей оценке, могут вырасти с \$190-200 млн. в 2004 г. до \$400-450 млн. в 2010 г.
- Развитие ипотечного кредитования может увеличить емкость рынка страхования имущества на \$220-240 млн. При этом мы предполагаем, что общий объем накопленной ипотечной задолженности к концу 2010 г. может достичь \$30-35 млрд. Основным фактором успеха на рынке ипотечного страхования является наличие партнерских отношений с банками – лидерами рынка ипотеки, а также сильный розничный бренд и развитая сеть дистрибуции.

Развитие страхования жизни

- По нашему мнению, в России есть ключевые предпосылки для наступления „бума“ страхования жизни, по масштабам аналогичного восточноевропейскому первой половины 90-х гг. Основными сдерживающими факторами являются негативный прошлый опыт россиян по страхованию жизни и низкая доступность качественных страховых продуктов, связанная с неразвитостью специализированной агентской сети и фактическим отсутствием на рынке страховщиков, пользующихся безусловным доверием населения.
- Как и в других странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), обеспечить бурный рост страхования жизни и преодолеть сдерживающие факторы может приход известных международных страховых компаний. При активном входе зарубежных игроков реальные премии по страхованию жизни могут вырасти с \$120 млн. в 2004 г. до \$1,8-1,9 млрд. в 2010 г. Если этот сценарий реализуется, иностранные компании, как и в других странах ЦВЕ, скорее всего, займут свыше 70% рынка страхования жизни России.

2. Официальный и реальный рынки страхования в России

Официальные страховые сборы формируются за счет четырех принципиально различных видов деятельности: финансовых операций по оптимизации налогообложения, „кэптивного“ страхования, обязательного неконкурентного страхования² и реального конкурентного страхования. Как следствие, официальные страховые сборы в России более чем в три раза превышают реальные сборы (см. График 2.1).

График 2.1. Структура официального рынка страхования в 2004 г.



Источники: ВСС, ФССН, экспертные интервью, PPG

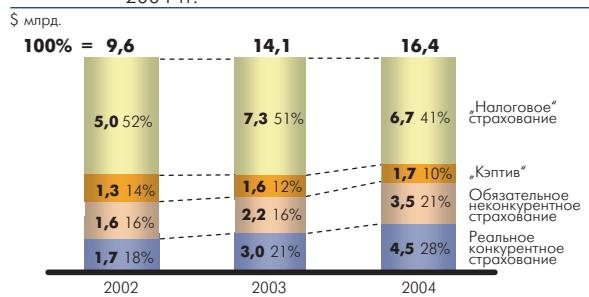
За 2004 г., по данным ФССН, страховые компании России собрали \$16,4 млрд. (см. Вставку 1). По нашей оценке, из общего объема официальных сборов на финансовую деятельность по оптимизации налогообложения приходится 41% (\$6,7 млрд.), на „кэптив“ – 10% (\$1,7 млрд.), на обязательное неконкурентное страхование – 21% (\$3,5 млрд.), на реальное страхование – 28% (\$4,5 млрд.).³

Участники рынка публично высказывают разные, часто противоположные мнения о доле рыночной составляющей в официальных сборах. Во Вставке 2 мы сравни-

ваем наши оценки с наиболее часто упоминаемыми в открытых источниках оценками других исследователей.

Для описания финансовой деятельности по оптимизации налогообложения в российском страховании различные специалисты также используют термины „налоговое“ страхование, „финансовое“ страхование, „схемы“, „аннуитет“, „нерисковое“ страхование. „Налоговое“ страхование представляет собой легальный способ оптимизации налогов с участием страховой компании, т.е. финансовую деятельность, не связанную с реальным страхованием.

График 2.2. Структура официальных страховых сборов в 2002–2004 гг.



Источники: ВСС, ФССН, экспертные интервью, PPG

Налоговые стимулы играют большую роль в росте страховых сборов в большинстве стран мира. Однако между российским и западными рынками существует значительное различие. На развитых рынках, таких как США, налоговые льготы представляют собой мощный механизм содействия развитию реального страхования (в первую очередь, страхования жизни). В России, напротив, нестраховая финансовая деятельность (в

Вставка 1. Методология оценки реального, „кэптивного“ и „налогового“ страхования

В целом, для получения максимально объективных оценок мы аккумулировали данные из всех существующих источников и использовали несколько альтернативных способов проверки результатов.

Официальные сборы. Для оценки официальных страховых сборов по рынку в целом мы использовали данные Федеральной Службы Страхового Надзора. При оценке отдельных видов, по которым нет данных ФССН в соответствующем разрезе, мы также применяли статистику Всероссийского Союза Страховщиков (автострахование), Федеральной Службы Государственной Статистики (страхование имущества).

Финансовые операции по оптимизации налогообложения. Мы использовали три различных метода, результаты по которым впоследствии усреднялись. Расхождение результатов каждого метода не превышало 25%.

1. В 2002–2004 гг. в общей сложности почти 70 экспертов по нашей просьбе оценили долю „налогового“ страхования в сборах российских страховых компаний. В список оцениваемых компаний вошли 50 крупнейших страховщиков по данным ВСС, ФССН и „Интерфакса“ за год, предшествующий экспертным интервью. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждой компании. Доля „налогового“ страхования для 50 крупнейших страховых компаний была экстраполирована на российский рынок страхования в целом.
2. Опрошенные нами эксперты одновременно оценили долю „налогового“ страхования в общих страховых сборах по следующим видам: страхование жизни, страхование имущества и ответственности, страхование грузов и ГО перевозчиков, ДМС, добровольное автострахование, ОСАГО, страхование от несчастных случаев, морское страхование, страхование выезжающих за рубеж. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждому виду страхования. Доля „налогового“ страхования по рынку в целом экстраполировалась на основе средневзвешенной оценки по видам страхования, где весом выступает доля вида в общих страховых премиях. Собранные премии по указанным видам страхования составляют более 95% общих страховых премий в России (за исключением ОМС), поэтому в целом оценка по видам являетсяrepräsentativной для всего рынка.
3. Мы сопоставили коэффициенты выплат (доля выплат в страховых сборах), представленные в официальной статистике Всероссийского Союза Страховщиков и Федеральной Службы Страхового Надзора для 50 крупнейших страховых компаний, с коэффициентами выплат открытой нам управленческой отчетности трех страховых компаний. Отклонение коэффициента выплат по отдельной компании от среднего коэффициента управленческой статистики более чем на 5% от сборов считалось признаком „налогового“ страхования. В этом случае объем реальных страховых сборов по компании высчитывался, исходя из официальных данных ВСС по выплатам и среднего коэффициента выплат из управленческой статистики. Превышение официальных сборов над рассчитанными реальными для каждой компании мы относили к „налоговому“ страхованию.

см. продолжение на стр. 8

частности, выплата заработной платы) „мимикрирует“ под страхование для минимизации налогообложения (сокращения ЕСН и подоходного налога). Основной объем „нерискового“ страхования приходится на страхование жизни и страхование имущества.

В последнее время наблюдается снижение доли „налогового“ страхования в официальных страховых сборах (см. График 2.2).

Быстрый рост реального рынка и повышение интереса населения к страхованию заставили многие страховые компании переориентировать бизнес с „налогового“ на реальное страхование. Как физические, так и юридические лица при выборе страховщика обращают внимание прежде всего на репутацию и уровень доверия к компании на рынке. Поэтому многие страховые компании (в первую очередь, крупные) все в большей степени заинтересованы в имидже „реальных“ страховщиков.

Не последнюю роль в процессе сокращения доли налоговых финансовых операций в страховании сыграло государство, законодательно предприняв ряд ограничительных шагов. С 2003 г. выплаты по краткосрочным полисам и выплаты при досрочном расторжении долгосрочных договоров страхования жизни облагаются 13% подоходным налогом. За прошедший год были отозваны лицензии у более чем 200 мелких страховых компаний.⁴ Кроме того, с начала 2004 г. в рамках одной страховой компании запрещено одновременно осуществлять операции по страхованию жизни и имущества.

По нашему мнению, в ближайшие 5-6 лет „налоговое“ страхование в России сохранится. Во-первых, небольшие страховые компании, специализирующиеся на „налоговом“ страховании, постоянно разрабатывают новые алгоритмы, позволяющие обойти новые законодательные ограничения. Так, в 2003-2004 гг.

Вставка 1 (продолжение). Методология оценки реального, „кэптивного“ и „налогового“ страхования

„Кэптивное“ страхование. Мы использовали три метода, результаты которых усреднялись. Расхождение результатов каждого метода не превышало 25%.

1. Опрошенные нами эксперты оценили долю „кэптивных“ страховых сборов в премиях российских страховщиков по данным Всероссийского Союза Страховщиков за год, предшествующий экспертному интервью. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждой компании. Доля „кэптивного“ страхования для 50 крупнейших страховых компаний была экстраполирована на российский рынок страхования в целом с понижающим коэффициентом 0,9.
2. Параллельно эксперты оценивали долю „кэптивного“ страхования в общих страховых сборах по видам страхования, указанным выше. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждому виду страхования. Доля „кэптивного“ страхования по рынку в целом экстраполировалась на основе средневзвешенной оценки по видам страхования, где весом выступала доля вида в общих страховых премиях.
3. Мы рассчитали долю страховых премий, полученных от аффилированных структур, в общих страховых сборах для трех страховых компаний. Источником информации являлись данные управленческой отчетности. Полученная оценка была экстраполирована на рынок страхования в целом.

Реальное страхование. Оценка реального рынка страхования, полученная путем корректировки официальных сборов на объем финансовой деятельности по оптимизации налогообложения и „кэптив“, была проверена тремя способами. Расхождение между оценками, полученными различными способами, не превысило 25%.

1. На основании пяти специализированных маркетинговых отчетов, сделанных по заказу российских страховых компаний в 2002-2004 гг., мы оценили долю реальных расходов на страхование в доходах жителей России (физические лица) для восьми категорий россиян с различными доходами. На основании данных управленческой отчетности трех российских компаний (одной с оборотом свыше \$300 млн., одной с оборотом \$10-300 млн. и одной с оборотом менее \$10 млн.) мы оценили долю расходов на страхование в добавленной стоимости крупных, средних и малых предприятий России. Для расчета общих затрат физических лиц на страхование мы использовали распределение населения России по доходам, оцененное нами на основании данных исследования MA „Эксперт“ и ROMIR-Monitoring „Стиль жизни среднего класса“ и опросов Russia Longitudinal Monitoring Survey. Для расчета общих затрат юридических лиц на страхование мы использовали структуру ВВП по размеру предприятия, полученный на основании экспертных интервью, данных Федеральной службы государственной статистики, Совместного проекта Ресурсного Центра Малого Предпринимательства и Taxis SMERUS „Российское обозрение малых и средних предприятий“, и World Bank „From Transition to Development“.
2. В 2004 г. мы опросили свыше 30 экспертов в различных отраслях экономики. Каждый эксперт оценил среднюю долю затрат на реальное страхование в добавленной стоимости в 2002-2004 гг. по следующим отраслям: промышленность, строительство, транспорт, связь, торговля, сельское хозяйство, лесное хозяйство, здравоохранение, финансы, наука и ЖКХ. Эксперты оценивали только отрасли, находящиеся в пределах их компетенции. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждой отрасли. В соответствии с оценками экспертов мы рассчитали объем затрат на страхование по отраслям. Общая оценка реального рынка страхования была получена путем экстраполяции суммы сборов по всем отраслям на экономику в целом.
3. Мы провели дополнительные исследования по каждому из указанных выше видов страхования. Глава 4 представляет обзор автострахования, страхования имущества и страхования жизни. Для каждого вида страхования мы идентифицировали основные факторы, определяющие размер собранных премий, и оценили общий объем затрат на страхование. Общий размер рынка страхования соответствует сумме страховых премий по каждому виду.

часть „налогового“ страхования перетекла из страхования жизни в страхование имущества.⁵ Во-вторых, спрос на услуги по минимизации налогов предъявляют некоторые крупные предприятия и ФПГ. Страховщики, способные предложить широкий спектр страховых продуктов, включая „налоговое“ страхование, получат преимущество при работе с такими клиентами. Однако как общий объем, так и доля нестраховой финансовой деятельности в официальных страховых сборах, скорее всего, будут снижаться. Дальнейшее ужесточение государственного регулирования отрасли, по-видимому, приведет к закрытию части страховых компаний, занимающихся преимущественно „налоговым“ страхованием. Учитывая рост привлекательности реальных страховых операций, крупные страховщики продолжат переключаться на реальное страхование.

Помимо „налогового“ страхования, официальные цифры по объему рынка страхования включают так называемые „кэптивные“ страховые сборы. При „кэптивном“ страховании крупная компания (как правило, входящая в ФПГ) заключает договор с аффилированным страховщиком. Примерами „кэптивных“ страховых компаний являются „Согаз“ (ФПГ „Газпром“), СК „БАСК“ (ФПГ „Мечел“), СО „Сургутнефтегаз“ (ФПГ „Сургутнефтегаз“) и т.д. Большая часть „кэптивных“ страховых сборов сосредоточена в страховании имущества, поэтому более подробный обзор „кэптивного“ рынка мы делаем в Главе 4 (раздел „Страхование имущества“).

Фактически „кэптив“ является самострахованием, „перекладыванием денег из одного кармана в другой“, а иногда и способом вывода денежных потоков. Тариф при „кэптивном“ страховании не отражает рыночной цены страховых услуг. Неаффилированные страховщики не могут конкурировать за „кэптивный“ участок рынка. Исходя из этого, в дальнейшем анализе мы учим

тыаем только страховые сборы без учета „кэптива“.

За последние 3 года „кэптивность“ официального рынка страхования несколько сократилась – с 14% до 10% (см. График 2.2). Уменьшение доли „кэптива“ вызвано следующими факторами:

- постепенным переходом крупных ФПГ на страхование на открытом рынке;
- продажей ими своих непрофильных активов – страховых компаний;
- выходом некоторых „кэптивных“ страховщиков на открытый рынок.

Так, ПАО „ЕЭС“ после продажи компании „Лидер“ ее прежнему владельцу („РОСНО“) планирует постепенно перейти к рыночному страхованию части рисков. В 2004 г. „Газпром“ продал 50% минус 2 акции страховой компании „Согаз“.⁶ Ряд „кэптивных“ страховщиков, как, например, „Согласие“, „КапиталЪ Страхование“, „Гута-Страхование“ и „Прогресс“, активно продвигается на открытом рынке.⁷ В результате доля „кэптивных“ сборов в портфелях этих страховых компаний постепенно сокращается.

Указанные выше факторы будут способствовать дальнейшему уменьшению „кэптивности“ российского страхового рынка.

Итак, после „очистки“ официальных страховых сборов от финансовой деятельности по минимизации налогообложения, „кэптивного“ страхования и обязательного неконкурентного страхования на долю реальных страховых операций приходится порядка \$4,5 млрд. Именно этот участок рынка является

ареной конкурентной борьбы за покупателя страховых услуг и полигоном для принятия стратегических решений страховыми компаниями, поэтому последующие части отчета посвящены исключительно реальному страхованию.

Вставка 2. Другие оценки реального рынка страхования

Мы сравнили наши оценки реального, „кэптивного“ и „налогового“ сегментов рынка с наиболее авторитетными опубликованными оценками (ежегодные исследования UFG⁸ и АМСКОМ⁹) (см. График 2.3). Результаты сравнения показали, что, несмотря на некоторые расхождения по отдельным показателям, различные исследователи, используя различные подходы к оценке, оценивают объем открытого рынка примерно на одном уровне. Кроме того, позитивным свидетельством повышения прозрачности отрасли является открытое обсуждение опубликованных результатов специалистами. Более подробно причины различия в оценках по некоторым видам страхования рассмотрены в последующих главах.

График. 2.3 Структура официального рынка страхования в 2004 г. по оценкам UFG и АМСКОМ



ⁱ Сумма оценок по „финансовому“, „кэптивному“, реальному и неконкурентному обязательному страхованию. Ввиду того, что официальные сборы по ОСАГО, указанные UFG (\$1,76 млрд.) отличаются от данных Росстата (\$1,62 млн.), сумма данных показателей не совпадает с общими страховыми сборами, которые указывает Росстарт (\$16,3 млрд.).

ⁱⁱ Рассчитано как сумма следующих показателей: 1) оценка UFG „налогового“ страхования не-жизни (\$2,3 млрд.) 2) оценка „налогового“ страхования жизни (\$3,02 млрд.), полученная на основе данных UFG как разница между официальными сборами (Росстат, \$3,19 млрд.) и оценкой рыночного страхования жизни, сделанной UFG (\$170 млн.).

ⁱⁱⁱ Оценка UFG (стр. 5)

^{iv} Данные Росстата по премиям по обязательным видам страхования (\$5,39 млрд.) за исключением ОСАГО (\$1,62 млрд.)

^v Рассчитано как сумма оценок UFG по реальному страхованию жизни (\$170 млн.) и прочих конкурентных видов (\$5,46 млрд.)

^{vi} Оценка АМСКОМ (стр. 38). Совпадает с данными ФССН по общим страховым сборам UFG (\$1,76 млн.), отличаются от данных Росстата (\$1,62 млн.), сумма данных показателей не совпадает с общими страховыми сборами, которые указывает Росстарт (\$16,34 млрд.).

^{vii} Расчет АМСКОМ (стр. 38) на основании консолидированных данных ФССН. Отличие от нашей оценки (\$16,4 млрд.) объясняется использованием различных обменных курсов (АМСКОМ – 28 руб./\$, мы – 28,8 руб./\$)

^{viii} Сумма оценок АМСКОМ по „налоговому“ страхованию жизни (\$3,5 млрд.) и прочих конкурентных видов (\$3,3 млрд.)

^{ix} Оценка АМСКОМ (стр. 38)

^x Оценка АМСКОМ (стр. 38)

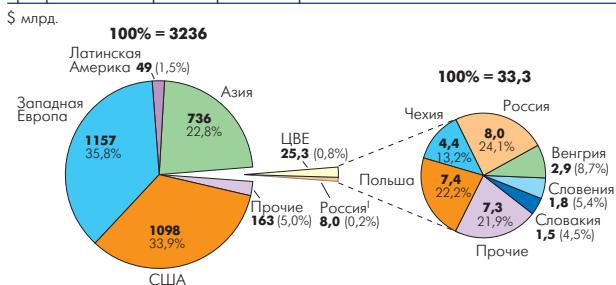
^x Сумма оценок АМСКОМ по реальному страхованию добровольных видов (\$2,75 млрд.) и ОСАГО (\$1,76 млрд.)

3. Тенденции реального рынка страхования

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

В 2003-2004 гг. российский реальный рынок страхования составлял менее 1% от мирового рынка (см. График 3.1). Россия генерирует в 130 раз меньше страховых сборов, чем США. Российский рынок сопоставим с польским, притом что экономика и население Польши в несколько раз меньше, чем в России.

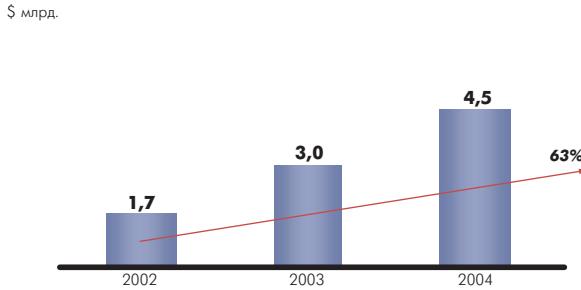
График 3.1. Мировой рынок страхования в 2004 г.



¹ Реальное страхование (\$4,5 млрд.) и обязательное неконкурентное страхование (\$3,5 млрд.)

Источники: Swiss Re, экспертные интервью, PPG

По сравнению с 2002 г. в 2004 г. реальный конкурентный рынок страхования вырос с \$1,7 млрд. до \$4,5 млрд. (см. График 3.2).

График 3.2. Динамика российского рынка страхования¹ в 2002-2004 гг.

¹ Реальное конкурентное страхование

Источники: экспертные интервью, PPG

Таким образом, последние 3 года Россия демонстрировала один из самых высоких в мире темпов роста страховых сборов – 60-65% в год (см. График 3.3). Следует оговориться, что большую часть роста реального рынка страхования в 2002-2004 гг. обеспечило введение ОСАГО.

Однако даже без учета обязательного страхования автогражданской ответственности, введенного в июле 2003 г., российский рынок страхования рос на уровне 30% в год. Для сравнения, за этот же период рынки стран Центральной и Восточной Европы (Польша, Чехия, Венгрия) росли на 15-25%, рынок США – на 3-5% ежегодно.

График 3.3. Темпы роста рынков страхования в 2002-2004 гг.

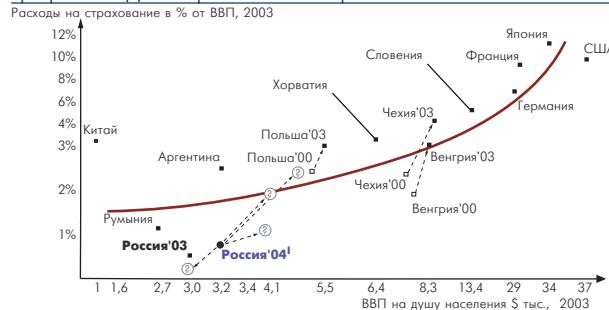


¹ Реальное конкурентное страхование

Источники: Swiss Re, Benfield Group Limited, Allianz Global, экспертные интервью, PPG

Как показывает мировой опыт, динамика реального рынка страхования напрямую зависит от ВВП. С ростом уровня ВВП увеличивается доля рынка страхования в ВВП (см. График 3.4).

График 3.4. Доля страхового сектора в ВВП



¹ ВВП на душу населения в ценах 2003 г. В ценах 2004 г. среднедушевой ВВП составил \$4 тыс.

Источники: World Bank, Swiss Re, экспертные интервью, PPG

Если в наиболее развитых странах Центральной и Восточной Европы (ВВП на душу населения – порядка \$5-8 тыс.) доля страхового сектора в ВВП составляет порядка 2-4%, то в США, странах ЕС и Японии (среднедушевой ВВП – порядка \$30-40 тыс.) она достигает 7-15%. При этом Россия существенно отстает даже от таких стран, как Польша, Чехия и Венгрия. В 2004 г. доля реального конкурентного страхового сектора в ВВП России составила менее 0,8%, что в 3-5 раз меньше, чем в развитых странах Центральной и Восточной Европы.

Поскольку анализ роста ВВП позволяет в первом приближении сделать объективную оценку динамики рынка страхования, мы посчитали необходимым сформировать свое мнение о макроэкономическом развитии России в ближайшие 5-6 лет. Это позволило нам оценить будущий рынок страхования „от общего к частному“ (top-down approach), т.е. сделать укрупненную оценку размера рынка, исходя из общего направления развития российской экономики. Параллельно мы сделали анализ „от частного к общему“ (bottom-up approach), оценив динамику отдельных видов страхова-

ния на основании внутренних тенденций каждого вида. Полученные двумя различными методами оценки общей емкости рынка отличаются менее, чем на 15-25%.

Учитывая резко возросшую в последние 2-3 года волатильность обменного курса доллара, мы решили рассматривать будущую динамику ВВП и страхового рынка в реальных показателях – долларах 2005 г. Поэтому все прогнозные оценки в данном отчете, если не указано иное, выражены в долларах 2005 г. Чтобы обеспечить сравнимость наших прогнозов с прогнозами других исследователей, дополнительно для 2005-2010 гг. мы оценили величину необходимой корректировки на изменение монетарных показателей („монетарную надбавку“) – долларовой инфляции и колебаний обменного курса доллара к рублю. Таким образом, номинальные оценки – это данные в долларах 2005 г. (реальные показатели) с учетом „монетарной надбавки“. Необходимо отметить, что при сильных монетарных шоках в экономике прогнозные номинальные параметры могут сильно отличаться от фактических данных. При этом вероятность значительной погрешности в реальных оценках существенно ниже.

В 1999-2004 гг. среднегодовой рост ВВП России составил порядка 7%.¹⁰ Как следствие, доля реального страхового сектора в ВВП за 1999-2004 гг., по нашему мнению, выросла с 0,3-0,4% до 0,7-0,8%, что соотносится с оценкой реального рынка, сделанной на уровне отдельных видов страхования. Таким образом, Россия постепенно приближается к доле страхового сектора в ВВП в наиболее развитых странах Центральной и Восточной Европы 4-5-летней давности.

Чтобы оценить будущую динамику российского валового внутреннего продукта, мы разработали модель (подробному описанию модели посвящено Приложение), учитывающую следующие группы факторов: внутреннюю политику, международную интеграцию, институциональные и экономические реформы. Ключевым экзогенным фактором в модели является уровень цен на энергоносители. Оценку будущего изменения факторов, принадлежащих к указанным группам, мы делали на основании результатов анализа подавляющего большинства существующих отечественных и зарубежных исследований российской экономики. С помощью модели мы получили четыре сценария развития России

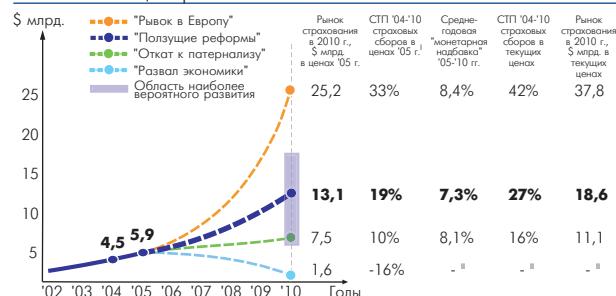
Вставка 3. Методология оценки сборов по видам страхования

Мы использовали три различных метода, результаты которых впоследствии усреднялись. Расхождение между результатами различных методов не превышало 30%.

1. В 2002-2004 гг. в общей сложности около 70 экспертов описали рынки по следующим видам страхования: страхование жизни, страхование имущества и ответственности, страхование грузов и ГО перевозчика, ДМС, добровольное автострахование, ОСАГО, страхование от несчастных случаев, морское страхование, страхование выезжающих за рубеж. Эксперты высказывали мнение только по видам страхования, находящимся в пределах их компетенции. Эксперты оценили размер рынка, его рост в последние четыре года и ожидаемые темпы роста в ближайшие шесть лет. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись в пределах их компетенции.
2. Опрошенные нами эксперты также для каждого из указанных видов страхования определили набор ключевых факторов, от которых будет зависеть динамика реальных сборов по виду. Дополнительно мы провели анализ практически всех открытых источников информации, посвященных данным видам страхования, а также организовали более десяти заседаний „круглого стола“ с участием 3-4 специалистов. В результате для каждого вида страхования мы идентифицировали 5-10 ключевых факторов, определяющих рост страховых сборов. Полученные факторы легли в основу мини-модели, описывающей взаимосвязь между ними и их эффект на страховые сборы. Далее 8-12 специалистов в соответствующей области по нашей просьбе оценили будущую динамику каждого фактора. Полученные от различных специалистов оценки усреднялись по каждому фактору и корректировались на основании результатов дополнительного исследования в СМИ. При помощи модели прогноз факторов транслировался в оценку сборов по каждому виду.
3. По нашей просьбе более 50 экспертов определили крупнейших игроков на рынке каждого из указанных выше видов страхования, оценили долю рынка каждого игрока и потенциальный темп роста сборов по соответствующему виду страхования в среднесрочном перспективе (2-3 года). Помимо этого эксперты указали компании, которые в ближайшие 1-2 года могут войти на рынок, и оценили их потенциальные сборы в 1-2 год после входа. Эксперты высказывали мнение только по видам страхования, находящимся в пределах их компетенции. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждой компании. Полученные результаты позволили оценить динамику сборов по видам до 2007 г.

до 2010 г.: „рывок в Европу“, „ползущие реформы“, „откат к патернализму“ и „развал экономики“. График 3.5 и Таблица 3.1 иллюстрируют результаты сценариев.

График 3.5 Рынок страхования в реальных и номинальных показателях при различных макроэкономических сценариях



¹ Сборы 2004 г. – в ценах 2004 г.

^{II} Крайне высока вероятность монетарных шоков. Возможная среднегодовая инфляция лежит в широком диапазоне (+/- десятки процентов с учетом возможной девальвации рубля)

Источники: экспертные интервью, PPG

При различных сценариях развития среднегодовой рост ВВП в ближайшие 6 лет может составить от -4% („развал экономики“) до 8% („рывок в Европу“). Рынок страхования в 2010 г., соответственно, может составить от \$2 млрд. до \$25 млрд.

Таблица 3.1. Сценарии развития экономики России до 2010 г.

Сценарий	СТП ВВП 2005 - 10 гг., процента	Рынок страхования в 2010 г., \$ млрд.	СТП рынка страхования 2004-10 гг., процента	Рынок страхования в % от ВВП 2010 г.
„Рывок в Европу“	8%	25,2	33%	2,3%
„Ползущие реформы“	4%	13,1	19%	1,4%
„Откат к патернализму“	2%	7,5	10%	0,9%
„Развал экономики“	-4%	1,6	-16%	0,3%

¹ Среднегодовой темп прироста

Источники: экспертные интервью, PPG

Прогнозы рынка, сделанные различными специалистами, как правило, близки к одному из 4-х сценариев. Например, UFG, используя методы корреляционно-регрессионного анализа, спрогнозировала номинальный ВВП и премии по рыночному страхованию (без учета страхования жизни) до 2016 г. UFG ожидает, что в 2010 г. страховые сборы составят \$26,2 млрд. Наш

прогноз рынка в текущих долларах — \$18,6 млрд., из которых \$2,5 млрд. — страхование жизни, \$16,1 млрд. — прочие виды страхования. Таким образом, разница между оценками рынка „не-жизни“ в 2010 г. составляет \$10,1 млрд. в текущих долларах. Оценка UFG находится посередине между двумя сценариями — „ползущие реформы“ (рынок 2010 г. в текущих долларах — \$18,6 млрд., в долларах 2005 г. — \$13,1 млрд.) и „рывок в Европу“ (рынок 2010 г. в текущих долларах — \$37,8 млрд., в долларах 2005 г. — \$25,2 млрд.).

Исходя из результатов нашего исследования макроэкономического развития и полагаясь на мнение экспертов (см. Приложение), мы считаем наиболее вероятным более консервативный сценарий — „ползущие реформы“. При этом сценарии рост реального ВВП в 2004-2010 гг. может составить порядка 4-5% в год. Сценарий „ползущих реформ“ был принят нами в качестве базового. **Весь последующий анализ основывается на допущении о реализации данного сценария в России.**

При сценарии „ползущие реформы“ рынок страхования может достигнуть в реальных показателях порядка \$13 млрд. к 2010 г., что соответствует \$18-19 млрд. в текущих долларах. В результате доля реального страхового сектора в ВВП может вырасти с 0,7-0,8% до 1,3-1,5%, что примерно соответствует уровню 2000-2004 гг. наиболее развитых стран Центральной и Восточной Европы.

Итак, наши оценки, сделанные на основе анализа макроэкономического развития России, указывают на то, что в ближайшие 5-6 лет реальный рынок страхования в России может расти с темпом порядка 20% в год.

По оценкам экспертов, рынки страхования стран Центральной и Восточной Европы в пятилетней перспективе будут расти на 10-15% ежегодно, рынки Китая и Индии — на 15-25%, наиболее развитые страховые рынки — на 5-10%. Таким образом, **российский рынок страхования является одним из самых быстрорастущих в мире**. Однако, по своему размеру в обозримом будущем страховой рынок России едва ли достигнет уровня, сравнимого с развитыми рынками.

РАЗВИТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ

В рамках оценки „от частного к общему“ мы в течение 4-х лет, с 2002 г. по 2005 г., провели подробные дополнительные исследования по всем емким (в терминах страховых сборов) видам страхования.

В нашем анализе мы использовали классификацию видов страхования, которая несколько отличается от официальной. Мы разделили рынок на следующие виды:

- Автострахование (включая добровольное и ОСАГО)
- Страхование имущества (не включая автострахование, страхование грузов, страхование ответственности перевозчиков и страхование судов)
- Страхование жизни

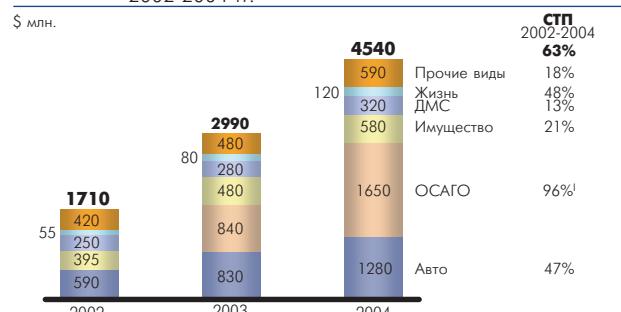
- Добровольное медицинское страхование (без учета страхования выезжающих за рубеж)
- Прочие виды страхования, в том числе:
 - Страхование ответственности (без учета ОСАГО, обязательных видов страхования ответственности и страхования ответственности грузоперевозчиков)
 - Страхование грузов и ответственности грузоперевозчиков
 - Морское страхование (страхование судов)
 - Прочее личное страхование (страхование от несчастного случая, страхование выезжающих за рубеж).

При этом за рамками исследования, помимо обязательных видов страхования (не считая ОСАГО), осталось страхование финансовых рисков.

Наша оценка динамики сборов по видам в 2002-2004 гг. представлена на Графике 3.6.

Как видно из графика, **основную часть прироста страховых премий за 2002-2004 гг. обеспечило развитие автострахования** (как добровольного, так и ОСАГО). По сравнению с 2002 г., сборы по добровольному автострахованию выросли с \$0,5-0,6 млрд. до \$1,2-1,3 млрд. Россия переживает „бум“ добровольного автострахования — ежегодно доля застрахованных автомобилистов растет на 15-20%. Это связано прежде всего с ростом автопарка и качественным улучшением его структуры, а также с развитием „страховой культуры“ населения. При этом добровольное автострахование является убыточным для большинства страховых компаний — технический результат по данному виду может составлять от -5% до -15% (под техническим результатом мы подразумеваем разницу между страховыми премиями и следующими параметрами: нетто выплатами, с учетом возврата доли перестраховщиков, изменением резервов, комиссионным вознаграждением, нетто перестрахованием, с учетом перестраховочной комиссии, расходами на ведение дел).

График 3.6. Динамика реального рынка страхования по видам в 2002-2004 гг.



¹ Прирост за 2003-2004 гг.

Источники: ВСС, ФССН, Росстат, экспертные интервью, PPG

Введение ОСАГО создало новый рынок емкостью \$1,7 млрд. и привело в страхование более 10 млн. новых клиентов.¹¹ При этом ОСАГО является одним из наиболее рентабельных видов реального страхования. Фактически ОСАГО позволило некоторым страхов-

щикам профинансировать рост портфеля убыточного добровольного автострахования. Кроме того введение „автогражданки“ подстегнуло региональную экспансию ведущих российских страховщиков.¹² Благодаря ОСАГО открытие точек продаж даже в относительно небольших городах (с населением до 100 тыс. человек) может стать рентабельным.

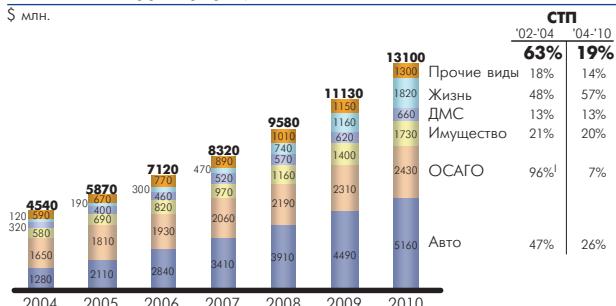
Подробное описание рынков автострахования, страхования имущества и страхования жизни сделано в Главе 4 (разделы „Автострахование“, „Страхование имущества“, „Страхование жизни“). В данном разделе мы кратко охарактеризуем развитие крупнейших из оставшихся видов страхования.

По нашей оценке, в 2002-2004 гг. рыночные сборы по ДМС выросли с \$250 млн. до \$320 млн. По сравнению с другими публикациями, ставящими цель отделить реальное страхование от „кэптивной“ и „налоговой“ составляющих, наша оценка является относительно консервативной. Например, по мнению UFG, за тот же период рыночные сборы по ДМС увеличились с \$267 млн. до \$468 млн.¹³ Расхождения в данных объясняются различными подходами к оценке „кэптивности“ лидеров данного сектора страхового рынка. По предположению UFG, премии десяти крупнейших страховщиков в сегменте ДМС полностью собираются на открытом рынке. Опираясь на консолидированное мнение экспертов, мы считаем, что практически все лидеры рынка ДМС так или иначе участвуют в „кэптивном“ обслуживании аффилированных компаний (например, нынешних или прежних владельцев). „Кэптивная“ составляющая, как правило, обеспечивает 30-35% сборов. Примерами „кэптивного“ ДМС можно считать сделки между:

- „РОСНО“ и „МТС“, „МГТС“;¹⁴
- „Согазом“ и „Газпромом“;
- Компанией „КапиталЪ Страхование“ и „ЛУКОйлом“.¹⁵

Для каждого из указанных выше видов страхования мы идентифицировали основные факторы роста и существующие ограничения, проанализировали структуру спроса и предложения, и в результате оценили перспективный объем страховых сборов по видам в ближайшие шесть лет (см. Вставку 3). На основании результатов анализа по видам страхования мы сформировали прогноз рынка страхования до 2010 г. (см. График 3.7).

График 3.7. Динамика реального рынка страхования по видам в 2004-2010 гг.



¹ Прирост за 2003-2004 гг.

Источники: экспертные интервью, PPG

ОСНОВНЫЕ „ТОЧКИ РОСТА“ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ

Все полученные нами результаты прогноза по видам страхования основываются на допущении о реализации макросценария „ползущие реформы“. При существенном отклонении вектора развития российской экономики от параметров данного сценария динамика страхового рынка может значительно отличаться от прогнозных показателей.

Ввиду того, что основной источник экстраординарного роста объемов реального страхования – ОСАГО – практически достиг „точки насыщения“ (на конец 2004 г. было застраховано порядка 80-90% автомобилистов), мы не ожидаем в ближайшие годы повторения темпов роста, которые рынок демонстрировал в 2003-2004 гг. Тем не менее, по нашей оценке, скорость роста страховых сборов в 2005 г. и ближайшие шесть лет в целом будет весьма высокой по меркам развитых страховых рынков – порядка 29% и 19% в год соответственно.

Основной потенциал российского страхового рынка заключается, по нашему мнению, в страховании физических лиц. Так, порядка 65% прироста реального рынка в 2005-2010 гг. могут быть обеспечены четырьмя „точками роста“, связанными со страхованием физических лиц: развитием автокредитования, добровольным автострахованием, ипотекой и, возможно, страхованием жизни (см. График 3.8).

График 3.8. „Точки роста“ российского рынка страхования в 2004-2010 гг.



Источники: экспертные интервью, PPG

К 2010 г., исходя из нашего прогноза рынка страхования, описанного выше, прирост реальных страховых сборов по сравнению с 2004 г. может составить порядка \$8,5-9 млрд. Из них дальнейшее развитие автокредитования может обеспечить \$2,2-2,4 млрд. (25-30%), развитие добровольного автострахования – \$1,2-1,4 млрд. (12-17%), развитие страхования жизни – \$1,4-1,6 млрд. (15-20%), развитие ипотеки – \$0,4-0,6 млрд. (4-6%). В данном разделе мы лишь кратко остановимся на каждой „точке роста“; их подробный анализ сделан в Главе 4.

Развитие автокредитования (\$2,3 млрд.). В 2004 г. только 20% (250-300 тыс. шт.) новых автомобилей приобреталось в кредит.¹⁶ Для сравнения, в наиболее развитых странах Центральной и Восточной Европы (Польша, Венгрия, Чехия) при покупке автомобиля

кредит используют в 50-80% случаев.

Как показывает опыт развивающихся стран, основные факторы, способствующие развитию автокредитования, – рост доходов населения и формирование прозрачных юридических норм, которые способствуют снижению затрат банков на обслуживание кредитов и, таким образом, понижают процентные ставки. В последние 4-5 лет доходы населения России ежегодно росли на 10-15%.¹⁷ При этом уже сформировались юридические предпосылки, позволившие банкам предлагать процентные ставки порядка 8-12%, что соответствует уровню Польши.¹⁸

В ближайшие 5-6 лет при базовом сценарии макроэкономического развития России существующий темп роста доходов населения составит порядка 4-8%. Если ожидания экспертов относительно быстрого роста автокредитования оправдаются, то к 2010 г. доля машин, купленных в кредит, может вырасти как минимум до 45-50% (1,0-1,1 млн. шт.).¹⁹ Все проданные в кредит автомобили страхуются по „каско“ и ОСАГО. С учетом качественного улучшения автопарка средние годовые затраты на страхование автомобиля, проданного в кредит, по нашему мнению, могут вырасти с \$800-850 сегодня до \$900-950 в 2010 г. Соответственно, при описанном сценарии размер страховых сборов, обеспечиваемых развитием автокредитования, может вырасти с \$230-250 млн. в 2004 г. до \$2,5-2,6 млрд. в 2010 г. При этом объем автокредитов и эффект автокредитования на страховую отрасль крайне чувствительны к сценарию макроэкономического развития. При более пессимистичных вариантах („откат к патернализму“ и „развал экономики“) доходы населения могут расти существенно медленнее базового темпа; в этом случае эффект автокредитования может быть в 1,5-4 раза меньше.

Развитие добровольного автострахования

личного транспорта (\$1,3 млрд.). В 2004 г. из легкового российского автопарка, приобретенного физическими лицами на собственные средства (23 млн. автомобилей),²⁰ было застраховано только 4-5% (0,9-1 млн. шт.)²¹ при среднем тарифе \$700.²² Введение ОСАГО и рост доходов населения на 10-15% за последние 4-5 лет дали мощный импульс к развитию „страховой культуры“.²³ При условии сохранения существующих тенденций развития добровольного автострахования, к 2010 г. доля застрахованных среди собственных автомобилей может вырасти до 8-9%. При этом, по нашему мнению, среди новых автомобилей доля застрахованных может быть существенно выше

– на уровне 40-60%.²⁴ По оценке экспертов, средний тариф может достичь \$750 благодаря быстрому росту парка автомобилей стоимостью свыше \$10 тыс., в том числе за счет возможного строительства в России новых автозаводов зарубежными компаниями. Если описанный сценарий развития осуществится, размер страховых сборов по „каско“ и ГО автовладельцев может вырасти с \$650-700 млн. до \$1,9-2 млрд. (без учета эффекта автокредитования). Основной фактор, способный помешать его имплементации, – отклонения в макроэкономическом курсе России. При пессимистичных макроэкономических сценариях („откат к патернализму“ и „развал экономики“) прирост рынка добровольного автострахования может составить, по нашему мнению, не более \$0,2-0,3 млрд. вместо указанных выше \$1,3 млрд.

Развитие страхования жизни без учета ипотеки

(\$1,5 млрд.). В 2004 г. рынок реального страхования жизни России составил, по нашей оценке, порядка \$120 млн.,²⁵ что в 15-20 раз меньше польского рынка.²⁶ В большинстве стран Центральной и Восточной Европы рынок классического страхования жизни являлся новым для практически всех местных страховщиков. Не обладая достаточными навыками и доверием населения, локальные компании заведомо уступали крупным международным игрокам. Иностранные страховщики, активно инвестировавшие в отрасль с долгосрочным горизонтом, фактически создали рынок страхования жизни и заняли доминирующее положение на нем. Появляющаяся ситуация наблюдается и в России, где рост рынка в последние 3-4 года обеспечивался в первую очередь благодаря инвестициям единственного серьезного зарубежного игрока – компании AIG.

Как показывает опыт стран с переходной экономикой, развитие страхования жизни в первую очередь зависит от пяти факторов: уровня благосостояния населения, горизонта планирования населения, степени развития альтернативных финансовых институтов, предыдущего опыта страхования жизни населения и доступности качественных страховых продуктов. По уровню благосостояния и горизонту планирования Россияне сегодня уже находятся на уровне Польши времен „бума“ страхования жизни. Неразвитость альтернативных финансовых институтов также способствует развитию страхования жизни в России. Однако, два фактора существенно сдерживают рост рынка – негативный прошлый опыт страхования жизни и низкая представленность в России качественных страховых продуктов, выражаемая в неразвитости национальной агентской

Вставка 4. Методология определения рейтинга крупнейших игроков реального рынка страхования

Рейтинг крупнейших игроков реального рынка страхования основан на нашей оценке реальных страховых сборов по компаниям. В данном документе мы не публикуем наши оценки сборов отдельных страховщиков. Мы планируем представить собственные данные по страховым компаниям в подробном отчете о российском рынке страхования, который выйдет в ближайшие годы.

Для оценки реальных страховых сборов по компаниям мы использовали два различных метода, результаты которых впоследствии усреднялись. Расхождение между результатами различных методов не превышало 25%.

1. В 2002-2004 гг. в общей сложности почти 70 экспертов оценили долю „налогового“, „кэптивного“ и реального страхования в сборах 50 крупнейших страховщиков по данным Всероссийского Союза Страховщиков (см. Вставку 1).
2. Мы подготовили свою оценку доли „налогового“ страхования по компаниям. Для этого мы сопоставили коэффициент выплат по отдельной компании, рассчитанный исходя из данных ВСС, ФССН и „Интерфакса“ со средним фактическим коэффициентом выплат по трем страховым компаниям (см. Вставку 1). Для определения доли „кэптивного“ страхования мы использовали следующую методику. Мы попросили около 20 экспертов оценить объем затрат на страхование 20 крупнейших российских финансово-промышленных групп и долю затрат, приходящуюся на аффилированные компании. В число экспертов, в частности, входили инсайдеры данных ФПГ. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись для каждой ФПГ. В результате мы оценили объем „кэптивного“ страхования, приходящегося на каждую страховую компанию из числа принадлежащих крупнейшим российским ФПГ.

сети и слабой активности признанных иностранных страховщиков.

Быстрый рост, сравнимый с ростом рынков стран Центральной и Восточной Европы периода „бума“ страхования жизни, может быть обеспечен только при активном входе иностранных страховщиков через 1,5-2 года. В этом случае рост рынка страхования жизни в 2005-2010 гг. может составить 50-60% ежегодно, что примерно соотносится с ростом в Польше в первой половине 90-х гг.²⁷ Как и там, высокие темпы роста объясняются прежде всего крайне низким начальным размером рынка. К 2010 г. общий прирост сборов по страхованию жизни по сравнению с 2004 г. может составить \$1,7 млрд. (в том числе \$220-240 млн. за счет развития ипотеки, \$1,5-1,6 млрд. – без учета эффекта ипотеки), а доля сборов по страхованию жизни в ВВП достигнуть уровня Польши 1999 г.²⁸ Как и в других странах Центральной и Восточной Европы, из общего объема рынка в \$1,8 млрд. в 2010 г. общие сборы иностранных страховщиков могут составить 75-80% (\$1,3-1,5 млрд.), в то время как отечественные компании будут конкурировать за 20-25% (\$0,3-0,5 млн.). Темпы роста рынка страхования жизни могут существенно отличаться при отклонении от базового макроэкономического сценария. При имплементации сценария „откат к патернализму“, „замораживании“ экономических реформ и возрождении доминирующей роли государства в экономике вероятность прихода иностранных компаний снижается. В этом случае, по нашей оценке, сборы по страхованию жизни к 2010 г. могут составить не более \$200-300 млн. Соответственно, общий размер рынка страхования может сократиться более, чем на \$1,5 млрд. по сравнению с нашим базовым прогнозом.

Развитие ипотеки (\$440 млн.). Сегодня ипотечное кредитование в России находится в зачаточном состоянии: доля накопленной ипотечной задолженности в ВВП составляет менее 1% против 5% в странах Центральной и Восточной Европы и 34% в странах Евросоюза. При продолжении экономических реформ ипотечное кредитование в России, как и в практически любой другой стране с рыночным хозяйством, должно стать неотъемлемой частью национальной экономики. Поэтому, если сценарий „ползущих реформ“ реализуется, Россию в ближайшие 5-6 лет может ожидать „бум“ ипотеки.

Потребность в жилье огромна: 50 млн. россиян хотят улучшить свои жилищные условия. Благосостояние населения растет, при этом у большинства потенциальных потребителей ипотечных кредитов недостаточнобережений, чтобы самостоятельно профинансировать приобретение недвижимости. Пока условия кредитования

остаются жесткими из-за отсутствия доверия к заемщикам и несовершенства законодательной базы. Однако благодаря мощному лобби и относительной макроэкономической стабильности ипотечное законодательство развивается и доступность ипотеки повышается.

Мы считаем, что потенциальными будущими пользователями ипотечных кредитов, как и в Польше в 1998-2002 гг., можно считать россиян, для которых обслуживание долга обходится не более, чем в 35-40% дохода. К 2010 г., по нашей оценке, около 1,4 млн. семей (т.е. порядка 2,5% населения России) смогут воспользоваться ипотечными кредитами. В этом случае объем накопленного ипотечного долга населения к 2010 г. может достигнуть порядка \$35 млрд.²⁹ против \$1,5-1,8 млрд. на конец 2004 г. Средний страховой тариф может составить порядка 1,5% от стоимости приобретаемого имущества, из которых 0,5% – расходы на страхование собственно имущества, 0,3% – расходы на страхование т.н. „титула“, 0,7% – расходы на страхование жизни заемщика. Таким образом, развитие ипотеки к 2010 г. может обеспечить страховые сборы порядка \$460 млн. против \$20 млн. в 2004 г. Из \$460 млн. на страхование имущества и „титула“ придется порядка \$240 млн., на страхование жизни – порядка \$220-240 млн. При реализации сценариев макроэкономического развития, отличных от базового, результаты, скорее всего, будут иными. При пессимистичных сценариях доля семей, воспользовавшихся кредитами к 2010 г., по нашему мнению, может составлять от 0,5-1,5%, а эффект ипотеки на рынок страхования – не более \$70-250 млн.

КОНКУРЕНТНАЯ СИТУАЦИЯ НА РЕАЛЬНОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ

Наш рейтинг страховщиков существенно отличается от расстановки сил по официальным сборам. Методология кратко описана во Вставке 4. Для определения рейтинга мы „очистили“ официальные страховые сборы от „налогового“ и „кэптивного“ страхования.

По нашей оценке, в 2004 году в четверку крупнейших игроков реального рынка вошли „Росгосстрах“, „Ингосстрах“, „РЕСО-Гарантия“ и „РОСНО“ (см. Таблицу 3.2). Наиболее динамично развивающимися компаниями, которые в ближайшее время могут попасть в число лидеров, являются „АльфаСтрахование“, „ВСК“, „МАКС“, „УралСиб“, „Ренессанс Страхование“, „Согаз“ и „AIG Россия“. В число крупнейших игроков „второго эшелона“ также входят „Спасские Ворота“, „КапиталЪ Страхование“ и „Согласие“.

Наше мнение по составу 10-15 компаний-лидеров реального рынка в целом совпадает с мнением других

Вставка 5. Методология оценки структуры затрат страховой компании

Мы использовали два различных метода, результаты которых впоследствии усреднялись.

1. 20 экспертов по рынку страхования оценили долю в сборах следующих элементов затрат по реальному страхованию: убытки (включая выплаты и изменение резервов), перестрахование, комиссионное вознаграждение, прямые затраты [расходы на ведение дел]. Мы попросили экспертов отдельно оценить структуру затрат для „типовых“ компаний с оборотом \$10 млн., \$50 млн., \$100 млн. соответственно; для каждого из указанных во Вставках 1 и 3 видов страхования; для компаний, входящих, по нашей оценке, в число 10 крупнейших реальных страховщиков. Эксперты высказывали мнение только по видам страхования и компаниям, находящимся в пределах их компетенции. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждому виду страхования и по каждой компании соответственно.
2. Мы рассчитали средние показатели для трех страховых компаний на основании их управленческой отчетности (см. Вставку 1).

исследователей, в частности, UFG. Однако наблюдаются некоторые расхождения в рейтинге конкретных компаний. В среднем UFG отводит более высокое место в списке крупнейших игроков компаниям, которые принято называть „кэптивными“ или „экс-кэптивными“. Как правило, это компании, которыми владеют или владели крупнейшие российские сырьевые ФПГ. К таким страховщикам относятся „Согаз“, „КапиталЪ Страхование“, „Согласие“, „Лидер“. UFG, к примеру, оценивает рыночные сборы „Согаз“ более высоко, чем сборы „РОСНО“, а премии компании „Лидер“ выше, чем премии „АльфаСтрахования“. Опрошенные нами эксперты в целом разделяют мнение, что многие „экс-кэптивные“ страховщики в последние 1,5-2 года предприняли значительные усилия по выходу и продвижению на открытом рынке. Смена владельцев (или продажа части пакета акций страховщика материнской компанией внешнему инвестору) является подтверждением описанной тенденции. Однако, как показывает опыт, существенная реструктуризация страхового портфеля даже на быстроразвивающемся рынке возможна не быстree, чем за 3-4 года. Эксперты полагают, что компании-создатели упомянутых страховщиков по-прежнему обеспечивают значительную часть (иногда — более 50%) собранных премий. Длительная история сотрудничества с материнской компанией, отстроенные технологии работы и хорошее знание объектов страхования делают „экс-кэптивных“ страховщиков натуральными партнерами для бывших владельцев даже после продажи. Кроме того, судя по суммам, уплаченным за таких страховщиков, как отмечают эксперты, одним из негласных условий соглашения могло являться продолжение сотрудничества с материнскими компаниями, возможно даже на условиях эксклюзивного доступа. Исходя из указанных обстоятельств, мы в среднем оцениваем выше рыночные сборы таких компаний, как „Ингосстрах“, „Росгосстрах“, „РОСНО“, „РЕКО-Гарантия“ по сравнению с „экс-кэптивными“ страховщиками.

Лидеры рынка — это, как правило, компании с минимальной долей „налогового“ и „кэптивного“ страхования, ориентированные в первую очередь на работу на реальном рынке. Четверка лидеров включает в себя две бывшие государственные монополии, изначально занимавшие доминирующее положение на рынке, и две компании-преследователя, образованные в последние 10-15 лет.

„Росгосстрах“ является прямым наследником Госстраха РСФСР — государственного монополиста в сфере страхования. За более чем 70 лет работы в страховой отрасли „Росгосстрах“ накопил огромный опыт практически во всех видах страхования и сформировал армию из более чем 60 тыс. страховых агентов, представленных во всех регионах России. Крупнейшая в России региональная сеть и наибольшая среди всех российских страховщиков узнаваемость бренда обеспечивают ему устойчивое преимущество в наиболее массовых видах страхования, в первую очередь ОСАГО. Основные „болезни“ „Росгосстрах“ унаследовал с советских времен. Прежде всего, это низкая эффективность продающей структуры, тяжелый административный аппарат и связанная с этим высокая доля рас-

ходов в страховых сборах.³⁰ Кроме того покупательная способность традиционной потребительской аудитории компании — людей старшего возраста, преимущественно в регионах — невысока, а их доля в общем доходе населения сокращается. Однако приход частных инвесторов в компанию, скорее всего, стимулирует значительные изменения в ней. Руководство „Росгосстраха“ уже инвестировало в компанию свыше \$200 млн.³¹ и заявило о готовности начать реализацию программы по привлечению состоятельных клиентов.³²

Таблица 3.2. Крупнейшие российские страховые компании

Страховая компания	Официальные сборы ¹ за 2004 г., \$ млн.	Рейтинг по официальным сборам	Рейтинг по реальным сборам
Росгосстрах	1077ⁱⁱ	1	1
Столичное Страховое Общество	974	2	
Ингосстрах	603ⁱⁱⁱ	3	2
РЕКО-Гарантия	566	4	3
Национальная Страховая Группа	489	5	
УралСиб	439	6	5-10
Согаз	387	7	5-10
РОСНО	294^{iv}	8	4
Стандарт-Резерв	240	9	
Согласие	238	10	11-20
МАКС	233	11	5-10
Капиталь Страхование	215	12	11-20
СК Природа	196	13	
ВСК	196	14	5-10
АльфаСтрахование	183 ^v	15	5-10
Лидер	160	16	
Наста	115	17	
Спасские Ворота	113	18	11-20
Россия	97	19	
Энергогрант	96	20	

ⁱ По данным ФССН включая ОСАГО, но без учета прочих обязательных видов страхования

ⁱⁱ Суммарные сборы компаний, входящих в систему „Росгосстрах“: „Росгосстрах“, „Росгосстрах-Поволжье“, „Росгосстрах-Центр“, „Росгосстрах-Столица“, „Росгосстрах-Северо-Запад“, „Росгосстрах-Юг“, „Росгосстрах-Сибирь“, „Росгосстрах-Урал“, „Росгосстрах-Аккорд“, „Росгосстрах-Дальний Восток“, „Росгосстрах-Татарстан“

ⁱⁱⁱ Без учета сборов, полученных за рубежом

^{iv} Суммарные сборы компаний, входящих в группу компаний „РОСНО“: ОАО „РОСНО“, ПК „РОСНО-Центр“, СК „РОСНО-МС“, СК „Альянс РОСНО Жизнь“

^v Суммарные сборы компаний, входящих в группу „АльфаСтрахование“: ОАО „АльфаСтрахование“, ООО „АльфаСтрахование“

Источники: ВСС, ФССН, „Интерфакс“, официальные сайты компаний, экспертные интервью, PPG

„Ингосстрах“ был выделен из состава Госстраха еще в 1947 г. для страхования операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью.³³ Таким образом, компания получила уникальный опыт сотрудничества с западными страховщиками, который после приватизации в начале 1990-х гг. помог „Ингосстраху“ быстро стать одним из крупнейших игроков формирующегося российского рынка страхования. „Ингосстрах“ проводит активную экспансию на зарубежных рынках страхования. Так, в созданную в 2004 г. на основе „Ингосстраха“ Группу „ИНГО“ уже входят 8 компаний в странах СНГ и дальнего зарубежья.³⁴ На российском рынке компания является безусловным лидером в имущественных видах страхования и страховании юридических лиц в целом. По российским меркам „Ингосстрах“ является достаточно транспарентной компанией. Часть портфеля занимают „кэптивные“ сборы от „Базового Элемента“,³⁵ но даже без них компания занимает уверенное второе место после „Росгосстраха“.

История „РЕКО-Гарантия“ насчитывает 14 лет.³⁶ На протяжении всего срока существования „РЕКО-Гарантия“ являлась одним из лидеров российского рынка реального страхования. Последние 2-3 года

компания демонстрирует наивысшие среди всех крупных российских страховщиков темпы роста страховых премий, что позволило ей выйти на третье место по реальным страховым сборам после „китов“ российского рынка – „Росгосстраха“ и „Ингосстраха“. На наш взгляд, компания последнее время проводила активное завоевание рынка добровольного автострахования за счет относительно низких тарифов. Такая политика позволяет „РЕСО-Гарантии“ быстрыми темпами наращивать сборы по ОСАГО и формировать пул розничных клиентов. По нашему мнению, добровольное автострахование убыточно для компаний. Фактически рост портфеля по данному виду страхования компания финансирует за счет ОСАГО. При сохранении высокой рентабельности „автогражданки“ существующая стратегия позволит компании расти быстрее других конкурентов, при этом оставаясь безубыточной. Однако существует вероятность повторения в России т.н. „польского“ сценария, при котором через 2-3 года ОСАГО может стать убыточным. В этом случае „РЕСО-Гарантии“ рискует либо перейти в „зону убытков“ по доминирующей части портфеля, либо отказаться от значительной части бизнеса.

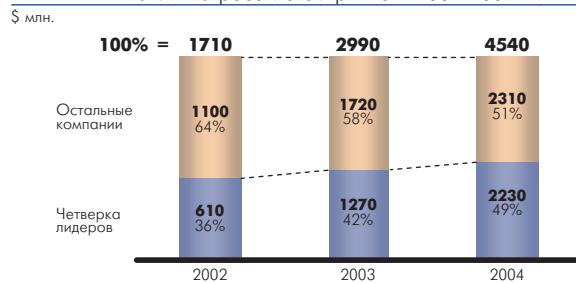
Компания „РОСНО“ была создана в 1992 г. в первую очередь для развития медицинского страхования.³⁷ Стратегический фокус на медицинском страховании позволил сделать компанию лидером на рынках ДМС и ОМС. Одновременно компания входит в число ведущих игроков на рынках имущественного страхования и автострахования. В 2001 г. крупнейшая немецкая страховая компания Allianz приобрела 45% акций „РОСНО“.³⁸ Как считают эксперты, сотрудничество с ведущим европейским страховщиком обеспечивает компании возможность использовать передовой опыт и бизнес-процессы немецкого партнера. В первые 1,5-2 года после прихода зарубежного партнера компания замедлила рост сборов, видимо, осуществляя „чистку“ убыточного портфеля по автострахованию, однако вследствие быстрый рост сборов продолжился. Доступ к технологиям крупнейшей страховой компании Европы и сбалансированная стратегия развития делают „РОСНО“ наиболее опасной для „Росгосстраха“ и „Ингосстраха“ среди всех компаний-преследователей.

„АльфаСтрахование“ была образована в результате объединения страховщиков „АльфаГарантия“ и „ВЕСТА“ в 2001 г.³⁹ Однако за четыре прошедших года компания смогла прочно войти в число крупнейших игроков реального рынка. Компании удалось сформировать одну из сильнейших на рынке команд топ-менеджеров, которой удается без значительных маркетинговых затрат на равных конкурировать со страховщиками, осуществляющими массированные расходы на рекламу. „АльфаСтрахование“ играет только на открытом рынке вследствие принципиальной позиции „Альфа-Групп“, работающей с различными рыночными страховщиками на равных основаниях. В перспективе преимуществом компаний могут стать возможные синergии с „Альфа-Банком“. Однако обратной стороной этого преимущества является существующая сегодня высокая зависимость восприятия компаний клиентами от имиджа „Альфа-Банка“.

КОНСОЛИДАЦИЯ РЫНКА

По мере „созревания“ российский рынок страхования постепенно приближается к стадии развития, характерной для рынков Польши, Чехии и Венгрии 4-5 лет назад. Эпоха становления рынка постепенно сменяется эпохой конкуренции за потребителя. Соответственно, как и в других странах с переходной экономикой, на российском страховом рынке для занятия лидерских позиций игроки вынуждены инвестировать в привлечение и обучение лучших профессионалов отрасли, отстройку бизнес-процессов, строительство масштабной системы дистрибуции и формирование сильного бренда.

График 3.9. Динамика доли четырех крупнейших страховых компаний на российском рынке в 2002-2004 гг.

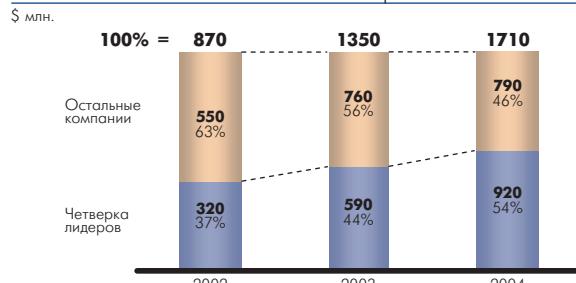


Источники: экспертные интервью, PPG

Практически все крупнейшие страховые компании России осуществляют масштабные инвестиции, что позволяет им получить стратегическое преимущество перед остальными игроками.

Так, по оценкам экспертов, за последние 3-4 года „Росгосстрах“ осуществил инвестиции на сумму порядка \$200 млн.; „Ингосстрах“ ежегодно инвестирует \$20-30 млн., как в российский рынок, так и в „дочерние“ зарубежные компании.⁴⁰ Акционеры „РОСНО“ в 2005-2006 гг. планируют вложить в развитие компании около \$90 млн.,⁴¹ помимо этого компания на неденежной основе использует экспертизу и технологии Allianz. Одними из ключевых направлений инвестирования для крупных страховщиков являются региональная экспансия и корпоративные информационные системы.

График 3.10. Динамика доли четырех крупнейших страховых компаний на московском рынке в 2002-2004 гг.



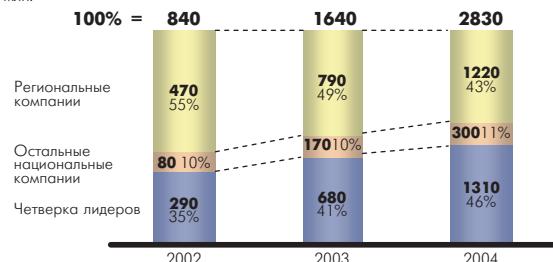
Источники: экспертные интервью, PPG

Как следствие, происходит постепенная консолидация рынка. С 2002 г. до 2004 г., по нашей оценке, доля четырех крупнейших страховщиков возросла с 35-40% до 45-50% (см. График 3.9).

Наиболее ярко тенденция к консолидации проявляется в Москве в таких видах, как страхование имущества юридических лиц и добровольное автострахование.

Так, „большая четверка“ контролирует порядка 55% московского рынка страхования (см. График 3.10).

График 3.11. Динамика доли четырех крупнейших страховых компаний на региональном рынке в 2002-2004 гг.
\$ млн.



Источники: экспертивные интервью, PPG

Региональный рынок постепенно „подтягивается“ к московскому по уровню консолидации, что связано, прежде всего, с активной региональной экспансиией ведущих национальных страховщиков.

Еще 3-4 года назад региональные страховые компании занимали более половины локальных рынков страхования. Сегодня крупнейшие национальные игроки постепенно отбирают долю рынка у местных страховщиков (см. График 3.11).

СДЕЛКИ ПО СЛИЯНИЮ И ПРИОБРЕТЕНИЮ (M&A)

Обзор прошедших сделок M&A
До сих пор крупнейшие сделки по слияниям и приобретениям в российской страховой отрасли были связаны с приватизацией и последующей перепродажей бывших государственных страховых компаний (см. Таблицу 3.3). Так, в 2001-2003 гг. группа инвесторов при помощи „Тройки Диалог“ приобрела у государства 75% акций „Росгосстраха“ за \$60 млн.⁴² В 2001 г. структуры „Автобанка“ продали принадлежащие им 70% акций „Ингосстраха“ „Русалу“ за \$35-50 млн.⁴³

Вследствие общей нетранспарентности страхового рынка объективная оценка рыночной стоимости российских страховых компаний затруднена. „Налоговое“ страхование, „кэптив“ и реальное страхование тесно переплетены, особенно на уровне показателей прибыли. Исходя из этого, наиболее приемлемым показателем, который может быть использован для грубой оценки рыночной капитализации российских страховых компаний, по нашему мнению, является мультиликатор реальных страховых сборов (отношение стоимости компании к страховым сборам, очищенным от „налогового“ страхования и „кэптива“).

Для крупных сделок по слияниям и приобретениям отношение стоимости компании к официальным сборам составляло от 0,15 до 0,5. При этом компании, указанные в Таблице 3.3, существенно отличаются по доле реального страхования в официальных сборах.

Таблица 3.3. Крупнейшие сделки по слиянию и приобретению

Год	Объект продажи	Покупатель	Продавец	Годовые сборы, \$ млн.	Доля, %	Цена, \$ млн.
1992	Ингосстрах	Автобанк, МТК-Холдинг, др. акционеры ⁱ	Госкомимущество	н.д.	51%	1,4
1993	Ингосстрах	Крестовский пушно-меховой комплекс и др. акционеры ⁱⁱ	Госкомимущество	н.д.	19%	0,15-0,3
1993	Наука	РЕКО-Гарантia	Госкомимущество	н.д.	100%	н.д.
1997	Лидер	РОСHO	АФК „Система“	н.д.	>50%	н.д.
1997	РОСHO	АФК „Система“	Учредители ^{iv}	121	40%	н.д.
1999	Принципал	Pohjola	ERC Frankola Re, Scottish Provident и Franklinling Russia Fund	н.д.	90%	0,5-1,5 ^v
2000	Лидер	РАО ЕЭС России РОСHO		1	100%	0,45
2000	Принципал	ЕБРР	Pohjola	н.д.	22%	0,3
2000	РЕКО-Гарантia	МДМ-Банк	Учредители	95	33%	8
2000	РОСHO	АФК „Система“	Учредители ^{iv}	299	25%	15
2001	РЕКО-Гарантia	МДМ-Банк	Учредители	163	7%	1,8-2,5 ^{vi}
2001	ВЕСтA	Альфа-Групп ^{vii}	Лианозовский и Царицынский молочные комбинаты, ЧОП „Тринити-Негус“	195 ^{viii}	100%	6
2001	РОСHO	Allianz AG	АФК „Система“	560	45%	25-30
2001	Росгосстрах	Консорциум инвесторов ^{ix}	Госкомимущество	182	49%	35-40
2001	Ингосстрах	БазЭл, Нафта-Москва, Millhouse Capital	А. Андреев	155	84%	35-50 ^x
2001	Ингосстрах-Россия ^{xi}	БазЭл, Нафта-Москва, Millhouse Capital	А. Андреев	19	84%	н.д.
2002	ПСК	НИКойл	Б. Пастухов	1003 ^{xii}	80%	38
2002	Русь	ERGO	В. Резник (основатель комп.)	9 ^{xii}	50,2%	10
2002	РЕКО-Гарантia	Менеджмент РЕКО-Гарантia	МДМ-Банк	204	33-40%	12-15
2002	Россия	Группа „Атон“	БазЭл, Нафта-Москва, Millhouse Capital	42 ^{xii}	84%	8
2002	Россия	Менеджмент компаний	Группа „Атон“	42 ^{xii}	84%	15
2003	Росгосстрах	Консорциум инвесторов ^{ix}	Госкомимущество	678	26%	22
2003	Русский стандарт страхование	Cardif	Банк „Русский стандарт“	1 ^{xiii}	25%	н.д.
2004	Росгосстрах	Д.Хачатуров	Р.Варданян	1134	18-20%	25
2004	СОГАЗ	Газпром	Моснарбанк-Еврофинанс, Северсталь-групп, банк „Россия“	380	49,9%	58
2004	Лидер	РОСHO	РАО ЕЭС России	160 ^{xiii}	100%	5
2004	Ренессанс Жизнь EBRD	Ренессанс Страхование	н.д.	— ^{xiv}	30%	3
2005	Нефтеполис	СОГАЗ	Роснефть, РН „Трейд“	50 ^{xv}	30%	13

ⁱ Официальные страховые сборы в год продажи

ⁱⁱ КБ „Автобанк“ – 34,44%, МТК-Холдинг – 4,77%, другие юридические лица – 5,56%, физические лица – 6,61%

ⁱⁱⁱ „Крестовский пушно-меховой комплекс“ – 16,87%, другие юридические лица – 0,4%, частные акционеры – 1,32%

^{iv} Правительство Москвы, Федерация независимых профсоюзов России, Московская федерация профсоюзов, Московский приборостроительный завод им. Казакова и ряд других предприятий и организаций г. Москвы

^v Экспертная оценка

^{vi} Экспертная оценка

^{vii} Компания „ВЕСтA“ была объединена с компанией „Альфа-Гарантia“ под маркой „АльфаСтрахование“

^{viii} Сборы за 2000 г.

^{ix} Консорциум частных инвесторов, организованный компанией „Тройка Диалог“

^x Экспертная оценка. Продажа 84% „Ингосстраха“, 84% „Автобанка“, 54% компании „НОСТА“ и еще порядка 100 связанных с ними компаний оценивается в \$90 млн. Позднее акции „Автобанка“ были проданы „НИКойлу“ за \$15 млн., 54% пакет компании „Носта“ был перепродан через биржу за \$25 млн.

^{xii} Впоследствии переименована в СК „Россию“

^{xiii} Сборы по добровольному страхованию

^{xiv} По данным ФССН за 2004 г.

^{xv} Компания начала работу в 2005 г.

^{xvi} По данным ФССН в 2004 г. компания собрала \$45 млн. Рост сборов в первом полугодии 2004 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года составил 11,2%

Источники: ВСС, ФССН, ЦБР, „Эксперт“, „Ведомости“, „Коммерсантъ“, „Интерфакс“, „Слияния и Поглощения“, Центр страховой информации, СМИ, официальные сайты компаний, экспертные интервью, PPG

Таким образом, по сделкам слияния и приобретения, осуществленным в отрасли за последние 10-15 лет, мультиликатор реальных страховых сборов, по нашей оценке, составлял от 0,3 до 0,7 с медианным значением на уровне 0,5.

Перспективы сделок M&A

Общий объем сделок по слияниям и приобретениям за полтора десятилетия существования российского страхового рынка не превышал \$400 млн. Мы считаем, что с учетом тенденции к консолидации отрасли объем сделок в ближайшие 5-6 лет может достичь как минимум сравнимого уровня.

По нашему мнению, на российском рынке присутствуют три группы компаний — потенциальных кандидатов на приобретение. Так, интерес для ведущих российских и зарубежных страховщиков могут представлять некоторые компании, входящие во вторую десятку по объему реальных страховых сборов. При четком позиционировании в перспективных клиентских сегментах такие компании могут обеспечить синергетический эффект для крупных страховщиков, стремящихся занять ту же „нишу“.

Мелкие московские и региональные страховые компании будут подвергаться все возрастающему давлению со стороны рынка. По мере сокращения доли „наголового“ страхования в сборах будет расти важность „эффекта масштаба.“ Бэк-офис, дающий возможность поддерживать сбалансированный по рынку страховой портфель и наращивать сборы со среднерыночным темпом, обходится ежегодно как минимум в \$3-5 млн. в регионах и \$8-12 млн. в Москве. При существующей структуре затрат и сбалансированном по рынку страховом портфеле выход на окупаемость возможен при реальных сборах не менее \$35-60 млн. в регионах и \$70-80 млн. в Москве.

Одновременно усиливающаяся конкуренция со стороны крупных игроков будет способствовать дальнейшему сокращению рентабельности мелких компаний. В долгосрочной перспективе компании, неспособные обеспечить такие сборы, вынуждены будут объединяться либо выходить из бизнеса. Мелкие игроки могут быть интересны для крупных национальных игроков только в том случае, если по сравнению с инвестициями в развитие собственной сети покупка требует меньших финансовых затрат. Поэтому приобретение небольших компаний будет целесообразным только при мультиплекситоре реальных сборов существенно ниже среднего — на уровне 0,15-0,25.

Наконец, объектом приобретения могут стать некоторые ведущие игроки реального рынка страхования. По мере развития российского рынка можно ожидать активизации иностранных компаний. Наиболее предпочтительным вариантом входа для них, скорее всего, будет создание альянса с одним из 10 крупнейших отечественных страховщиков, пока не имеющих зарубежных партнеров. При этом сотрудничество с международными страховыми группами с возможностью последующей продажи им контрольного пакета в целом соответствует настроениям акционеров ведущих российских страхо-

вых компаний.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ

Обзор текущей ситуации

За редким исключением пока иностранные компании играют незначительную роль на рынке (см. Таблицу 3.4). Исключение составляют только AIG и Allianz. AIG в 1994 г. создала компанию „AIG Россия“ (до 1998 г. — RUS AIG), в первую очередь для развития страхования жизни. В настоящее время компания является безоговорочным лидером реального рынка страхования жизни в России.

Allianz в 2001 г. приобрел 45% акций одного из ведущих российских страховщиков — компании „РОСНО“. Кроме того, Allianz работает в России через свою „дочку“ — „Ост-Вест Альянс“. В 2004 г. Европейский Банк Реконструкции и Развития и „Ренессанс Страхование“ создали совместное предприятие по страхованию жизни („Ренессанс Жизнь“). Учитывая, что Группа „Ренессанс“ входит в число крупнейших российских страховщиков, новый альянс в перспективе может стать крупным игроком отечественного рынка страхования жизни. Остальные компании, частично или полностью принадлежащие иностранным страховщикам, не входят в число лидеров рынка.

Таблица 3.4. Компании с долей иностранного капитала, работающие на российском рынке страхования

Отечественная компания	Иностранная компания	Доля иностранного капитала	Сборы отечественной компании, \$ млн.
РОСНО	Allianz AG	45%	279
AIG Россия	AIG	49%	95
Россия	AXA Colonia Versicherung AG	<1%	92
Ост-Вест-Альянс	Allianz AG	49%	29
ЦФОРИК-РУСЬ	Zurich Financial Services	100%	18
Русь	ERGO	49%	9
Чешская страховая компания	Ceska pojistovna	49%	1,5
Русский Стандарт Страхование	Cardif	25%	1,2
СК „ЭИС“	Ace Group	100%	— ^{II}
Ренессанс Жизнь	EBRD	30%	— ^{II}

^I Сборы компаний за 2004 г. по данным ФССН

^{II} Компания начала работу в 2005 г.

Источники: ФССН, ВСС, „Ведомости“, „Эксперт“, „Интерфакс“, о ЦБР, официальные сайты компаний, экспертные интервью, PPG

Опыт стран с переходной экономикой

Скромная роль зарубежных компаний на российском страховом рынке резко контрастирует с ситуацией на рынках большинства других развивающихся стран. **Последние 10-15 лет ведущие страховые компании Западной Европы и США активно входят на страховочные рынки развивающихся стран Центральной и Восточной Европы, Азии и Латинской Америки.**

Западных страховщиков привлекают темпы роста сборов, в 2-3 раза больше, чем на развитых рынках, издержки, составляющие не более 50-70% от уровня страны происхождения, и сравнительно невысокая конкуренция. При этом, вследствие низкой емкости новых рынков по сравнению с традиционными, страны с переходной экономикой пока обеспечивают не более

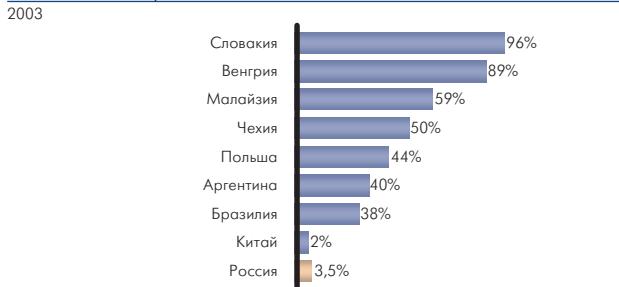
5-15% сборов крупнейших международных страховых компаний.⁴⁴

Как показывает опыт стран с переходной экономикой, одним из ключевых сдерживающих факторов для входа иностранных страховщиков являются юридические ограничения. Так, объем иностранных инвестиций в рынок страхования Польши в 90-х гг. в несколько раз превышал размер инвестиций в Китай вследствие наличия значительных ограничений на китайском рынке и, напротив, максимально либерального режима по отношению к зарубежным страховщикам на польском рынке. Ослабление ограничений в Польше, Чехии и Венгрии в преддверии вступления этих стран в ЕС привело к наплыvu международных компаний на страховые рынки этих стран.⁴⁵

Приход иностранных страховых компаний сам по себе является мощным катализатором развития страховой отрасли, особенно для страхования жизни. Во-первых, выигрышное по сравнению с отечественными игроками конкурентное предложение зарубежных страховщиков, построенное на большей финансовой стабильности, всемирно известном брэнде и лучшем на рынке сервисе, привлекает в страхование новых клиентов. Во-вторых, иностранные страховые компании, используя накопленный на международных рынках опыт, могут предложить клиентам новые страховые продукты. В-третьих, растущая конкуренция ведет к снижению страховых тарифов и, таким образом, стимулирует рост спроса на страховые услуги. Поэтому, как правило, при реализации сценария активного прихода зарубежных страховщиков, рынок в течение 4-5 лет растет ускоренными темпами, однако маржа от страховой деятельности падает.

В Латинской Америке и странах Центральной и Восточной Европы, получив режим наибольшего благоприятствования, иностранные страховщики заняли большую часть рынка (см. График 3.12).

График 3.12. Доля иностранных компаний на рынках страхования¹



¹ К иностранным компаниям мы относим компании, у которых доля иностранного капитала превышает 50% (кроме России) или 25% (для России)

Источники: Swiss Re, Komisja Nadzoru Ubezpieczen i Funduszy Emerytalnych (KNUFE), AXCO, Magyar Biztosítok Szovetseg (MABISZ), „China Daily”, экспертные интервью, PPG

Так, в Венгрии, которая раньше других стран Центральной и Восточной Европы выполнила требования ЕС, доля рынка компаний с иностранным капиталом составляет порядка 90%, в Польше и Чехии – 44% и 50% соответственно.⁴⁶ В странах Бразилии и Аргентине иностранные компании занимают 35-40% рынка

страхования.

Основным стратегическим преимуществом зарубежных страховщиков является готовность осуществлять многомиллионные инвестиции с горизонтом более 10-15 лет и сравнительно низкими ожиданиями по возврату на вложенный капитал. Помимо этого по сравнению с локальными игроками международные страховщики имеют значительно больший опыт работы, отлаженные технологии и бизнес-процессы. Отечественные страховые компании, в свою очередь, обладают преимуществом „первого хода“. В частности, к моменту активного входа иностранных страховщиков локальные компании, как правило, обеспечивают себе системный доступ к крупнейшим клиентским сегментам, накапливают информацию о рынке и потребителях, устанавливают „правила игры“ с органами власти.

Учитывая вышесказанное, наиболее предпочтительным способом для входа на страховые рынки переходных экономик для международных компаний является, как правило, создание совместного предприятия с локальным страховщиком. Впоследствии зарубежная компания зачастую постепенно наращивает долю в совместном предприятии.

Перспективы иностранных компаний на российском рынке

В России до недавнего времени существовали относительно жесткие ограничения на работу иностранных страховщиков. Государство устанавливало верхний порог по доле иностранных компаний в общем уставном капитале российского страхового сектора. На конец 2003 г. он составлял 15%.⁴⁷ Кроме того иностранные компании не могли работать на рынках обязательного страхования и страхования жизни. **В рамках дискуссии о вступлении в ВТО с 2004 г. ограничения были отменены для европейских страховщиков,**⁴⁸ а верхний порог доли иностранцев в уставном капитале отрасли повышен до 25%.⁴⁹

Тотальная нетранспарентность российского рынка страхования даже в большей степени, нежели юридические ограничения, сдерживает повторение „восточноевропейского“ сценария в России. Наличие „налогового“ страхования, „кэптива“ и связанных с ним нерыночных конкурентных преимуществ, государственных преференций по отношению к отдельным компаниям резко усложняет работу на рынке для аутсайдеров.

Тем не менее, учитывая огромный потенциал российского страхового рынка и относительное насыщение рынков других стран Центральной и Восточной Европы, многие крупные международные страховщики (AXA, Metropolitan Life, ERGO)⁵⁰ рассматривают варианты входа в Россию. По нашему мнению, уже через 1,5-2 года несколько зарубежных страховщиков могут запустить масштабные проекты в России.

Учитывая сложность рынка, скорее всего, иностранные компании даже в большей степени, чем в других странах с переходной экономикой, будут ориентированы на стратегию входа через создание совместных предприятий. Таким образом, крупные российские

страховые компании уже к 2007-2008 гг. встанут перед выбором: конкурировать с международными страховыми гигантами или сотрудничать с ними. При этом в России зарубежные страховщики, скорее всего, будут обладать теми же стратегическими преимуществами перед местными компаниями, что и в странах Центральной и Восточной Европы. В результате, через 5-6 лет по доле рынка, принадлежащей компаниям с иностранным капиталом, Россия может приблизиться к сегодняшнему уровню Польши.

4. Развитие отдельных видов страхования

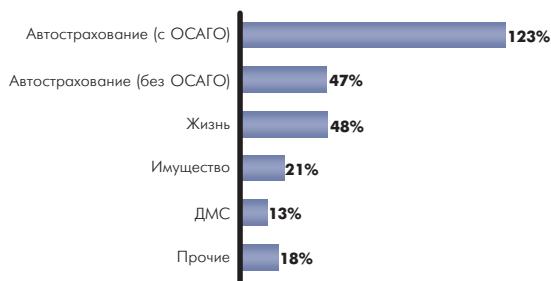
4.1. Автострахование

ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Прежде чем перейти к анализу тенденций рынка автострахования, позволим себе небольшое методологическое замечание. В отличие от других имущественных видов страхования, в автостраховании не выявлено случаев применения „налогосберегающих“ технологий. Поэтому имеющиеся официальные данные можно считать относительно достоверными, а различные оценки емкости данного рынка, как правило, расходятся не более, чем на 10-15%. В частности, наша оценка реальных премий по добровольному автострахованию за 2004 г. (\$1,28 млрд.) близка к оценке, сделанной UFG (\$1,35 млрд.) и АМСКОМ (\$1,1 млрд.). Имеющиеся расхождения, скорее всего, связаны с различной трактовкой следующих двух факторов. Во-первых, многие эксперты отмечают, что средние и мелкие страховщики зачастую завышают собранные премии по автострахованию для придания компаниям большего „веса“ в глазах потребителей. Делая поправку на это явление, мы корректировали имеющуюся статистику по сборам страховщиков в сегменте автострахования (как добровольного, так и ОСАГО) в среднем примерно на 5%. Во-вторых, автострахование характеризуется определенной (пусть и невысокой по сравнению с другими имущественными видами) долей „кэптивных“ сборов. В своих расчетах мы исходили из 5% доли „кэптива“ в собранных премиях по страхованию автомобилей, т.к. эта оценка была подтверждена большинством опрошенных нами специалистов.

Автострахование – самый крупный сектор российского открытого рынка страхования. В 2004 г. автострахование обеспечило около 65% всех страховых сборов на открытом рынке – порядка \$2,9 млрд. из \$4,5 млрд. Для сравнения, в странах Центральной и Восточной Европы доля автострахования в общих страховых сборах не превышает 45-50%,⁵¹ Западной Европы и США – 10-20%.⁵²

График 4.1. Темпы роста основных видов страхования в 2002-2004 гг.



Источники: ВСС, ФССН, экспертные интервью, PPG

Последние 3-4 года автострахование обеспечивает порядка 80% всего прироста страховых премий в России. Из общего прироста реальных страховых сборов по

сравнению с 2002 г. – \$2,8 млрд. – на долю автострахования пришлось порядка \$2,3 млрд.

Это наиболее быстрорастущий вид страхования. С 2002 г. по 2004 г. его сборы выросли почти в 5 раз – с \$0,6 млрд. до \$2,9 млрд., что соответствует среднегодовому темпу прироста 123%. За этот же период реальные сборы по страхованию имущества в среднем росли на 21% в год, по страхованию жизни – на 48%, по прочим видам страхования – на 18%. Ключевую роль в быстром росте автострахования сыграло введение ОСАГО в 2003 г. Однако и без учета сборов по „автогражданке“ добровольное автострахование росло на 45-50% в год (см. График 4.1).

По нашей оценке, в ближайшие 5-6 лет рост рынка автострахования продолжится, хотя и более медленными темпами. При реализации макроэкономического сценария „ползущие реформы“ в 2004-2010 гг. среднегодовой рост рынка может составить как минимум 17%, а общие сборы по автострахованию на конец этого периода могут достичь порядка \$7,6 млрд. (см. График 4.2).

При этом в отличие от 2003-2004 гг. основной движущей силой, обеспечивающей рост сборов по автострахованию до 2010 г., будет развитие добровольного автострахования. ОСАГО уже практически достигло „точки насыщения“, т.к. на конец 2004 г., по различным оценкам, было застраховано порядка 80-90% автомобилей (и практически 100% автомобилей стоимостью свыше \$10 тыс.). В 2005-2010 гг., как видно из Графика 4.2, мы ожидаем роста сборов по добровольному автострахованию в среднем на 26% в год, по ОСАГО – на 7% в год.

Основные факторы, определяющие динамику автострахования, по мнению экспертов – доля застраховавшихся автомобилистов, а также рост и структура автопарка. В отличие от ОСАГО в отношении добровольного автострахования специалисты отмечают существенный потенциал увеличения доли застрахованных. Рост количества автомобилей и качественное улучшение автопарка окажут положительный эффект на развитие и добровольного автострахования, и ОСАГО.

График 4.2. Динамика российского рынка автострахования в 2004-2010 гг.



Источники: экспертные интервью, PPG

Наш прогноз основывается на следующих допущениях:

- Количество легковых автомобилей в 2005-2010 гг. вырастет с 24,5 млн.⁵³ до 34 млн., грузовых (включая автобусы и спецтехнику) – с 5,5 млн. до 7 млн.⁵⁴
- Средний страховой тариф по „каско“ в 2010 г. составит \$810 против \$710 в 2004 г., по ОСАГО – сохранится на уровне \$65
- Доля автомобилей, застрахованных одновременно и по „каско“, и по ОСАГО, вырастет с 5-7% сегодня до 14-16% в 2010 г. Для оценки будущего количества автомобилей в стране мы провели дополнительный анализ динамики и структуры российского автопарка.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ

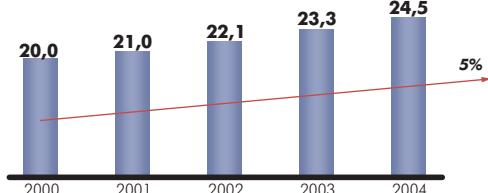
Рост и качественное улучшение автопарка

Динамика легкового автопарка

Количество легковых автомобилей в течение последних 4-5 лет стабильно росло на 5-6% в год. Если в 2000 г. в России насчитывалось порядка 20 млн.⁵⁵ легковых автомашин, то на конец 2004 г. их количество достигло 24,5 млн. (см. График 4.3).

График 4.3. Динамика парка легковых автомобилей России в 2000-2004 гг.

млн. шт.



Источники: Федеральная служба государственной статистики, Ladaonline, ACM-Холдинг, экспертные интервью, PPG

При этом по уровню обеспеченности населения автотранспортом Россия по-прежнему существенно отстает от развитых стран: к 2004 г. на 1 тыс. жителей в России приходилось всего лишь 170-175 легковых автомобилей.⁵⁶ В Западной Европе и США этот показатель находится на уровне 500-750.⁵⁷ Учитывая совершенно иной масштаб расстояний в России по сравнению с Западной Европой, можно говорить об огромном неудовлетворенном спросе на автомобили (см. График 4.4).

При реализации нашего макроэкономического прогноза, предусматривающего рост доходов населения на уровне 4-8% в год, тренд увеличения легкового автопарка в ближайшие 5-6 лет, скорее всего, сохранится. К 2010 г. количество легковых автомобилей в России может достигнуть 34 млн. шт.⁵⁸ (см. График 4.5), и она сможет догнать по уровню обеспеченности автомобилями Латвию и Хорватию сегодня.⁵⁹

График 4.4. Количество автомобилей на 1 тысячу человек населения

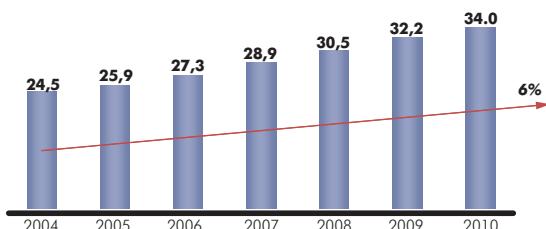


Источники: Федеральная служба государственной статистики, World Bank, Swiss Re, РБК, экспертные интервью, PPG

Общая стоимость легкового парка по сравнению с количеством автомобилей росла опережающими темпами, на уровне 20-25% в год, и к началу 2005 г. составила порядка \$100-120 млрд. при средней стоимости автомобиля порядка \$4-5 тыс. Быстрый рост связан, во-первых, с постоянным увеличением цен на отечественные и импортные автомобили и, во-вторых, с существенным перераспределением структуры спроса в сторону более дорогих автомобилей и иномарок.

График 4.5. Динамика парка легковых автомобилей в 2004-2010 гг.

млн. шт.

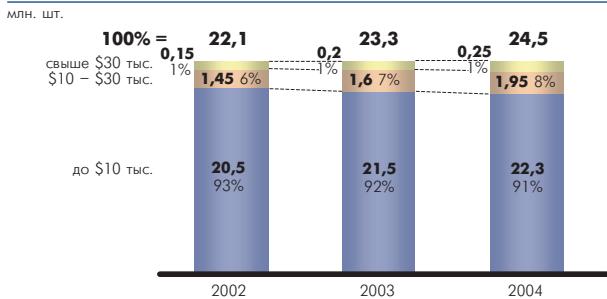


Источники: Федеральная служба государственной статистики, Минпромэнерго, Ladaonline, ACM-Холдинг, Ernst&Young, СМИ, экспертные интервью, PPG

Так, долларовые цены на новые отечественные автомобили за последние три года увеличились почти в полтора раза: если в 2002 г. средняя розничная цена на автомобили ВАЗ равнялась \$4,4 тыс., то в 2004 г. она выросла до \$6 тыс.⁶⁰ Кроме того, с 1 января 2004 г. были подняты до 50% таможенные пошлины на ввоз иномарок, что увеличило розничные цены на иностранные автомобили на 10-20%.⁶¹

Несмотря на рост цен, спрос на новые иномарки в вырос почти в три раза: если в 2002 г. их было продано 125 тыс. шт.,⁶² то в 2004 г. – 350 тыс. шт.⁶³ Доля новых иномарок в структуре продаж легковых автомобилей выросла с 8% в 2002 г. до 27% в 2004 г. (без учета сделок по перепродаже автомобилей, которые уже эксплуатировались на территории России).⁶⁴ Как следствие, доля автомобилей стоимостью свыше \$10 тыс. по сравнению с 2002 г. выросла с 7% до 9% (см. График 4.6).

График 4.6. Структура парка легковых автомобилей по стоимости в 2002-2004 гг.



Источники: Федеральная служба государственной статистики, Ladaonline, экспертные интервью, PPG

Таким образом, общая стоимость 24,5 млн. российских легковых автомобилей на конец 2004 г. составляет порядка \$100-120 млрд., а в среднем один автомобиль стоит \$4-5 тыс. С учетом того, что застраховываются, как правило, более дорогие автомобили, средняя стоимость застрахованного автомобиля в 1,5-2 раза выше средней стоимости автомашины по всему автопарку. При существующем страховом тарифе на уровне 8-9% автовладелец, застраховавший свою машину по „кассо“ и ОСАГО, платит порядка \$780-830.

По мере роста доходов населения тенденция к качественному улучшению структуры легкового автопарка сохранится. К 2010 г. доля автомашин стоимостью свыше \$10 тыс. может увеличиться с 9% до 15-20%. Дополнительный эффект на изменение структуры автопарка может оказать открытие производства в России одним или несколькими ведущими мировыми производителями автомобилей. Так, уже запустили производство в России или заявили о таких намерениях Ford, GM, BMW, Renault, KIA, Citroen, Hyundai, Daimler-Chrysler, Toyota.⁶⁷

В результате средняя стоимость автомобиля может вырасти к 2010 г. на 20-25%, т.е. до \$5-6 тыс. (без учета возможного роста пошлин на иномарки). Это окажет соизмеримый эффект на средний размер тарифов по застрахованному автомобилю – к 2010 г. он может вырасти до \$900-950.

Динамика грузового автопарка

Грузовой автопарк (включая автобусы и спецтехнику) в последние годы рос несколько медленнее числа легковых автомобилей, примерно на 3-5% в год.⁶⁶ На конец 2004 г. в России насчитывалось порядка 5,5 млн. грузовых автомобилей⁶⁷ общей стоимостью около \$40-50 млрд.⁶⁸ Как показывает зарубежный опыт, в развивающихся экономиках количество грузовых автомобилей увеличивается с темпом, примерно равным темпу роста ВВП.⁶⁹ По нашей оценке, среднегодовой темп роста ВВП России в ближайшие 4-5 лет составит порядка 4-5%. При таких темпах роста грузовой автопарк может вырасти с 5,5 млн. шт. в 2004 г. до 7-7,2 млн. шт. в 2010 г., а общая стоимость к 2010 г. может составить порядка \$60-70 млрд. (см. График 4.7).

Рост доли застрахованных

Развитие „страховой культуры“

Общая стоимость российского автопарка сегодня со-

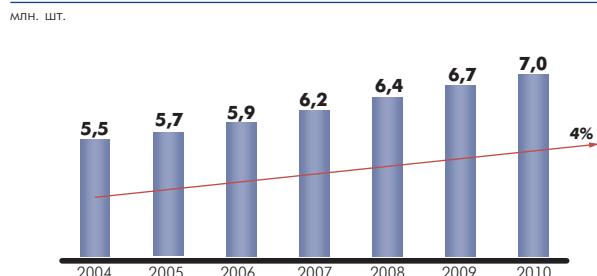
ставляет порядка \$140-170 млрд. (в том числе легковой автопарк – \$100-120 млрд., грузовой – порядка \$40-50 млрд.). При максимальном охвате всех автомобилей страховые сборы могут составить порядка \$16 млрд. Реально же они не превышают \$2,9 млрд., т.е. не более 15-20% от своего теоретического максимума.

К 2010 г. общая стоимость автопарка может вырасти до \$240-280 млрд. При описанной динамике страховых тарифов страховые сборы при полном охвате автопарка могут составить порядка \$23 млрд. По нашей оценке, в 2010 г. потенциал страховых сборов по автострахованию будет использоваться на 30-35%. Ключевым фактором роста доли застрахованных автомобилей станет развитие т.н. „страховой культуры“ и института автокредитования.

Под „страховой культурой“ мы подразумеваем совокупность поведенческих стереотипов и привычек, накопленного опыта и знаний, определяющих отношение населения к страхованию. Как показывает практика, по мере формирования конкурентного рынка страхования в странах с переходной экономикой происходит укрепление „страховой культуры“ под действием усилий самих страховщиков, примеров ближайшего окружения, опыта, приобретенного благодаря обязательному страхованию. Как правило, укрепление „страховой культуры“ начинается и оказывает максимальный эффект именно на рынке автострахования. Во-первых, численность потенциальной потребительской аудитории для автострахования значительно выше, чем для других видов. Во-вторых, автострахование обеспечивает наиболее доступную иллюстрацию „плюсов“ приобретения полиса за относительно короткий промежуток времени (не более года).

Если укрепление „страховой культуры“ в России будет происходить такими же темпами, как и в других развивающихся странах, то уже к 2010 г. доля застрахованных автомобилей может составить не менее 14-16% против 5-7% в 2004 г.

График 4.7. Динамика парка грузовых автомобилей России в 2004-2010 гг.



Источники: Федеральная служба государственной статистики, Всемирная Организация Автомобильного Транспорта (IRU-MCAT), экспертные интервью, PPG

Дополнительный импульс укреплению „страховой культуры“ и росту доли застрахованных в целом может обеспечить развитие института автокредитования.

Развитие автокредитования в России

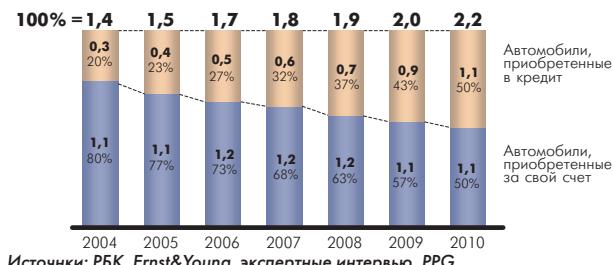
Рынок автокредитования в России фактически начал

формироваться несколько лет назад. Сегодня порядка 20% (290 тыс. в 2004 г.) новых автомобилей приобретается в кредит.⁷⁰ При этом все проданные в кредит автомобили застраховываются по „каско“ и ОСАГО. Средние затраты на страхование одного автомобиля, приобретенного за счет кредита, в 2004 г. составили порядка \$800-850, что на 15-20% выше средних сборов с одной застрахованной автомашиной по рынку. Таким образом, общий эффект автокредитования на рынок страхования сегодня составляет \$240-250 млн.

Основными факторами, сдерживавшими развитие автокредитования 2-3 года назад, были низкий интерес банков к потребительскому кредитованию, отсутствие механизмов „отсева“ потенциальных неплательщиков и четких механизмов контроля (в т.ч. нормативного) за возвратом долга. По мере формирования качественных механизмов „скоринга“ банками и развития нормативной базы по кредитованию населения можно ожидать роста объемов выданных кредитов на уровне 20-25% в год. Всего за период 2005-2010 гг., по консервативной оценке, может быть выдано кредитов на покупку 4-4,5 млн. автомобилей. При этом примерно в 40% случаев, по оценке экспертов, автокредитование позволяет приобрести автомобиль более высокого класса (при отсутствии кредита был бы куплен более дешевый автомобиль), а в 60% случаев – ускорить покупку (при отсутствии кредита автомобиль был бы приобретен позднее или не был бы приобретен вовсе). Таким образом, к 2010 г. доля „кредитных“ автомобилей может возрасти до 45-50% от продаваемых новых автомобилей – как минимум 1-1,1 млн. машин в год (см. График 4.8).⁷¹

График 4.8. Динамика доли новых автомобилей, приобретенных в кредит в 2004-2010 гг.

млн. шт.



Источники: РБК, Ernst & Young, экспертные интервью, PPG

Общее количество автомашин, застрахованных благодаря автокредитованию, при среднем сроке кредита в 3 года, может составить порядка 2,7 млн., т.е. 7-8% легкового автопарка 2010 г. При среднем тарифе \$900-950 сборы, связанные с развитием автокредитования, составят в 2010 г. порядка \$2,5-2,6 млрд. против \$230-250 млн. в 2004 г.

Итак, с учетом описанных выше допущений в 2004-2010 гг. рынок автострахования России может вырасти с \$2,9 млрд. до \$7,6 млрд. Рынок автострахования включает в себя два принципиально отличных друг от друга сегмента: добровольное и обязательное (ОСАГО) страхование. В 2004 г. из \$2,9 млрд. сборов по автострахованию на добровольное пришлось порядка \$1,3 млрд., на обязательное – \$1,6 млрд. В

2010 г. добровольное автострахование может обеспечить \$5,2-5,4 млрд. страховых премий, ОСАГО – \$2,4-2,5 млрд.

РАЗВИТИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО АВТОСТРАХОВАНИЯ

Виды добровольного автострахования

Существует два вида добровольного автострахования:

1. „Каско“ (от итальянского „casco“ – каска, шлем)
 - комплексное страхование автомобиля от угона, ущерба или полного уничтожения в результате дорожно-транспортного происшествия (ДТП), противоправных действий третьих лиц, пожара, стихийных бедствий и т.д.;
2. ДСАГО (ГО) – добровольное страхование автогражданской ответственности в случае причинения вреда жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц в результате ДТП. После введения закона „Об обязательном страховании гражданской ответственности“ полис ДСАГО приобретают для увеличения страховой суммы сверх предусмотренной ОСАГО.

На долю „каско“ приходится более 95% сборов (примерно \$1,25 млрд. из \$1,3 млрд. в 2004 г.).⁷² В последующем анализе рынок добровольного страхования рассматривается как единое целое без разделения на „каско“ и ГО.

Тенденции рынка добровольного автострахования

Рынок добровольного автострахования стремительно развивается – за последние 3 года он более чем удвоился. Если в 2002 г. сборы составили \$590 млн., то в 2004 г. они достигли \$1,3 млрд. Таким образом, в среднем рынок добровольного автострахования рос на 45-50% в год.

Однако по сравнению с другими европейскими странами, Россия находится на гораздо более ранней стадии развития добровольного автострахования. Несмотря на рост доли застрахованных автомобилей в 2002-2004 гг. с 2-4% (0,95 млн. шт.) до 5-7% (1,75 млн. шт.), охват добровольного автострахования в России в 10-15 раз ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы.⁷³

Как мы говорили выше, **автострахование является основным источником роста страховых сборов и увеличения доли рынка для российских страховых компаний**. Таким образом, страховщики, нацеленные на рост капитализации, вынуждены делать ставку на добровольное автострахование.

В портфелях наиболее динамично развивающихся в последние 4-5 лет игроков страхового рынка России доля „каско“ и ДСАГО может составлять до 30-40%.⁷⁴ Стремление ускорить рост компаний привело к „войне тарифов“ во второй половине 90-х гг. – начале 2000-х гг. Кроме того, дополнительное давление на тарифы оказывала не всегда взвешенная финансовая политика некоторых малых и средних страховщиков. Не обладая

достаточной экспертизой и опытом работы в отрасли, акционеры и менеджмент этих компаний рассматривали страховые резервы в качестве свободного денежного потока и возможного источника дивидендов. Такие страховщики игнорировали необходимость создания достаточного страхового резерва и были вынуждены финансировать нарастающий поток страховых выплат за счет сборов по вновь заключенным договорам, одновременно по максимуму отказывая клиентам в выплатах. В результате создавалось подобие „финансовой пирамиды“, необходимость в расширении которой оказывала дополнительное сдерживающее влияние на страховые тарифы. Единственным видом страхования, который мог обеспечить стабильный рост страховых сборов, на тот момент являлось автострахование, поэтому эффект „финансовой пирамиды“ был наиболее заметен именно здесь.

Крупные и известные страховщики по большей части не использовали описанную практику, однако, чтобы сохранить конкурентоспособность, также были вынуждены участвовать в снижении тарифов. В настоящее время в связи с укреплением „страховой культуры“ населения, а также консолидацией рынка и закрытием многих мелких страховых компаний ситуация существенно изменилась.

Однако на сегодняшний день автострахование по-прежнему является одним из наиболее убыточных видов страхования в России. В зависимости от региона и ценовой категории автомобиля, убыточность варьируется от 55% до 90%, что обеспечивает отрицательный технический результат в размере 5-15% от сборов.

Самая высокая по России убыточность (порядка 75-90%) наблюдается в Москве. Это связано с большой концентрацией автомобилей (300 автомобилей на 1 тыс. человек против 100-200 автомобилей в регионах)⁷⁵ и, как следствие, высокой аварийностью: на 1 тыс. автомобилей в год приходится 100-130 ДТП, что превышает региональные показатели в 2-5 раз.

Рентабельность добровольного автострахования существенно отличается в различных сегментах автопарка. По нашему мнению, в России **финансовая привлекательность автомашины для страховщика растет при росте ее стоимости**. Так, сегмент автомашин стоимостью свыше \$30 тыс. является прибыльным для большинства крупных страховых компаний.⁷⁶ Технический результат по данному сегменту может составлять до 5-7% от сборов. Сегмент автомобилей стоимостью \$10-30 тыс., в зависимости от эффективности процессов андеррайтинга и урегулирования убытков и значимости „эффекта масштаба“ (уменьшающего долю аллокаций бэк-офиса в тарифе), может обеспечить технический результат от -5% до 5%. По мнению наших экспертов, автомобили дешевле \$10 тыс. зачастую являются нерентабельными для страховщика.

Исходя из вышесказанного, ведущие страховые компании стремятся занять устойчивое положение именно в дорогих сегментах автопарка. Однако „премиальная“ клиентура предъявляет повышенные требования к уровню сервиса (в том числе, ко времени, необходи-

мому для общения со страховщиком и урегулирования убытков), бренду и внешним атрибутам страховой компании. Большинство игроков в настоящее время не способны поддержать требуемое клиентами конкурентное предложение и могут укрепиться в „премиальном“ сегменте только за счет снижения тарифов до уровня, когда различия между сегментами нивелируются.

Поэтому компании, не имеющие возможности работать в прибыльных сегментах, пытаются разрешить проблему нерентабельности „массового“ рынка в первую очередь за счет построения профессиональных процессов андеррайтинга и урегулирования убытков, а также позиционирования. Во-первых, они „отсекают“ наиболее убыточные категории клиентов (например, молодых водителей, автомобили старше 10 лет, определенные марки автомашин) за счет запретительных тарифов и низкого (иногда нулевого) комиссионного вознаграждения агентам и брокерам. Во-вторых, страховщики пытаются оптимизировать бизнес-процесс урегулирования убытков с тем, чтобы снизить уровень мошенничества и долю удовлетворенных запросов о выплате убытков. В-третьих, некоторые страховщики начинают задумываться о позиционировании. Отдельные средние и малые игроки, используя свою экспертизу и накопленную статистику, пытаются найти емкие специфичные „ниши“, убыточность в которых ниже, чем по сегменту автопарка в целом.

В качестве параметров, по которым может осуществляться позиционирование, могут выступать возраст и стаж водителя, его социально-экономический статус и психографические характеристики и т.д. Вследствие относительно короткой (10-15 лет) истории российского рынка автострахования и, соответственно, скромного размера накопленной статистической информации, страховщики пока только начинают „нащупывать“ такие „ниши“, во многом используя интуитивный подход.

Перспективы добровольного автострахования

В рамках макроэкономического сценария „ползущих реформ“, учитывая дальнейший рост доходов населения, бурное развитие рынка, скорее всего, продолжится. Автокредитование, рост и качественное улучшение автопарка, развитие ОСАГО, по нашему мнению, могут обеспечить рынку добровольного автострахования рост на уровне 25-30% в течение ближайших 5-6 лет. Такой рост примерно соответствует темпам, показанным рынками стран Центральной и Восточной Европы в первой половине 90-х гг.⁷⁷ Таким образом, **рынок добровольного автострахования в 2010 г. может составить порядка \$5,2-5,3 млрд.**

По нашей оценке, сборы по „премиальным“ автомобилям будут расти на 5-10% быстрее, чем по „массовым“. К 2010 г. доля сегментов „свыше \$30 тыс.“ и „\$10-30 тыс.“ в общем объеме страховых премий может вырасти до 75-85%.

Учитывая перспективность и относительную финансово привлекательность „дорогих“ сегментов, можно ожидать ужесточения конкуренции в них. Как следствие, некоторые эксперты ожидают падения тарифов

для автомобилей дороже \$10 тыс. на 5-10%. Компании, обеспечившие себе устойчивые позиции в этом сегменте в последние 2-3 года, получат преимущество „первого хода“. Это позволит им сформировать лояльную потребительскую аудиторию и противодействовать снижению тарифов, в частности, предлагая своим клиентам дополнительные услуги с высокой добавленной стоимостью – например, обслуживание аварийными комиссарами, ремонт автомобиля без участия клиента, личный менеджер и т.д.

По нашему мнению, страховые компании, играющие в „массовом“ сегменте, будут вынуждены продолжать оптимизацию бизнес-процессов, прежде всего урегулирования убытков. Преимущество здесь, скорее всего, получат те компании, которым удастся привлечь международного страховщика в качестве долгосрочного партнера и использовать технологии, „обкатанные“ на зарубежных рынках, в том числе восточноевропейских.

Параллельно с повышением эффективности урегулирования убытков, по нашей оценке, может укрепиться тенденция к специализации и позиционированию. По мере накопления статистической информации игроки смогут идентифицировать „ниши“, в которых будут обладать устойчивым конкурентным преимуществом перед остальными компаниями и, таким образом, обеспечат себе большую рентабельность автострахования. На наиболее „массовом“ участке рынка, не представляющем интереса для ведущих российских страховых компаний и „новых“ игроков из-за рубежа, можно ожидать повышения тарифов на 5-10%.

РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОСАГО В РОССИИ

Принципы работы ОСАГО

1 июля 2003 г. вступил в силу закон „Об обязательном страховании автогражданской ответственности (ОСАГО)“, обязывающий всех автовладельцев страховать свою гражданскую ответственность перед третьими лицами в случае ДТП.

По полису ОСАГО страховая компания возмещает ущерб, нанесенный страхователем другим участникам ДТП, в случае вины страхователя или обоюдной вины. Законом установлена максимальная компенсация в размере 160 тыс. рублей при нанесении ущерба имуществу, 240 тыс. рублей при нанесении ущерба жизни и здоровью.⁷⁸ Стоимость полиса ОСАГО во всех страховых компаниях одинакова и зависит от мощности двигателя автомобиля, возраста и стажа водителя, региона, в котором эксплуатируется автомобиль и пр. Кроме того, на формирование стоимости полиса влияют предусмотренные законом бонусы за безаварийную езду и штрафы за произведенные страховщиком выплаты (система bonus-malus). Если в течение года страхователь не был признан виновным ни в одном ДТП, то при покупке очередного полиса ОСАГО ему предоставляется скидка в размере 5% от базовой стоимости полиса. Следующий год безаварийной езды дает право уже на 10% скидку, третий год – 15% и т.д. (максимальный размер бонуса – 50%). Если же страхователь был признан виновным в одном или нескольких ДТП, то при продлении полиса ОСАГО его стоимость, в зависимости от количества

ДТП, может составить до 245% от базового тарифа.⁷⁹ Стоимость полиса в России находится практически на одном уровне с другими странами Центральной и Восточной Европы. В среднем по России ОСАГО обходитя примерно в \$65-70.

В Европе Россия последней приняла закон об ОСАГО. В Польше „автогражданка“ была введена еще в 1962 г., на Украине – в 1997 г.,⁸⁰ в Чехии – в 2000 г.⁸¹

Эффект от введения ОСАГО на рынок страхования

Введение ОСАГО сформировало новый, наиболее емкий и массовый вид страхования в России и привело в отрасль более 25 млн. частных автовладельцев, из которых более 10 млн. ранее не имели опыта страхования (не считая обязательного медицинского страхования). Общие сборы по „автогражданке“ в 2004 г. достигли \$1,6 млрд., в том числе в Москве – \$0,3 млрд., в регионах – \$1,3 млрд.

Помимо непосредственных продаж полисов ОСАГО введение „автогражданки“ стимулировало перекрестные продажи других видов страхования, в первую очередь „каско“. По оценкам экспертов, в 2004 г. общие премии по другим видам, полученные в результате синергии с ОСАГО, составили порядка \$50-80 млн., т.е. 3-5% от сборов по ОСАГО.

При фиксированной сетке тарифов сборы по обязательному страхованию определяются степенью исполнения закона населением. Как показывает мировая практика, уровень охвата ОСАГО, в первую очередь, зависит от наличия строгого контроля за соблюдением закона. Так, на Украине ОСАГО был введен еще в 1997 г. Однако не предусматривалось фактически никакой ответственности за отсутствие полиса у водителя. В результате доля застрахованных была крайне низка – не более 15-20%.⁸² В Польше, напротив, при высочайшем уровне контроля доля застрахованных автомобилей достигла почти 95%.

График 4.9. Уровень охвата автовладельцев обязательным страхованием автогражданской ответственности



Источники: IPM Research Center, Department for International Development (DFID), Cesky Statistic Urad, Statistics Lithuania, экспертные интервью, PPG

В России реализуется „медианный“ сценарий, схожий с „латвийским“. При отсутствии полиса должны взиматься штрафы до 800 рублей, неофициальное „вознаграждение“ сотрудников ГИБДД составляет от 100 до 500 рублей. Наличие ОСАГО требуется при прохождении техосмотра, постановке/снятии автомобиля с регистра-

ции. В результате, доля застрахованных автомобилей в 2004 г. составила 85%,⁸³ а по оценкам экспертов в 2005 г. может достигнуть 87% (см. График 4.9).

Сегодня ОСАГО является одним из наиболее рентабельных видов страхования в России. Как следствие, для многих страховых компаний „автогражданка“ является первым приоритетом и возможностью существенно улучшить финансовые показатели страхового бизнеса. У лидеров рынка ОСАГО премии по данному виду могут составлять до половины всего страхового портфеля.

Основными конкурентными преимуществами на данном рынке, по нашему мнению, являются наличие сильного бренда и масштабная сеть продаж, обеспечивающая легкий доступ автовладельцев. По этим характеристикам однозначным лидером рынка ОСАГО стал „Росгосстрах“.

Перспективы ОСАГО в России

Будущее ОСАГО в России зависит, прежде всего, от возможного изменения тарифов и лимита выплат, а также от упрощения процедуры возмещения ущерба. Изменение тарифов возможно в нескольких случаях. Во-первых, на основе статистики, собранной за время действия ОСАГО, может произойти корректировка тарифов Федеральной службой страхового надзора. В этом случае для отдельных регионов (например, сырьевые центры севера) тарифы могут быть увеличены из-за высокого уровня убыточности, для других регионов (например, Москвы) и некоторых категорий клиентов (например, владельцев автомобилей высокой мощности), напротив, снижены (по мнению ряда экспертов, риски для этих категорий были переоценены)⁸⁴. Во-вторых, возможно радикальное снижение тарифов по ОСАГО в качестве популистского хода перед выборами. В этом случае можно ожидать резкого роста убыточности ОСАГО и выхода с массового рынка большинства страховщиков. В-третьих, через 4-6 лет возможна либерализация рынка „автогражданки“, которая в частности подразумевает самостоятельное установление тарифов страховщиками.

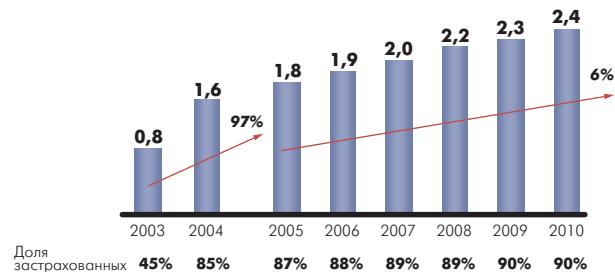
Помимо изменения тарифов, на привлекательность ОСАГО существенно может повлиять изменение процедуры по возмещению ущерба жизни и здоровью, а также изменение лимитов этих выплат. Сейчас лишь 10% пострадавших предъявляют требования по возмещению вреда. В основном это связано с усложненной процедурой возмещения ущерба. Снижение бюрократической волокиты может значительно увеличить количество обращений пострадавших.

Тем не менее, по мнению опрошенных нами экспертов в ближайшие 2-3 года не ожидается существенных изменений в тарифах, суммах и процедурах возмещения ущерба, а также в уровне контроля. Поэтому в дальнейшем мы исходим из допущения о сохранении существующих условий страхования по ОСАГО. При таком допущении рынок ОСАГО, как и в других странах с сильным контролем за исполнением закона, скорее всего, будет расти в соответствии с ро-

стом автопарка. Доля автомобилей, застрахованных по ОСАГО, практически достигла максимального значения. Ее дальнейший рост может быть незначительным – к 2009-2010 гг., по мнению экспертов, она плавно достигнет 90%. Таким образом, в 2010 г. может быть продано порядка 36-37 млн. полисов ОСАГО. Рынок ОСАГО может составить порядка \$2,4 млрд. (см. График 4.10).

График 4.10. Динамика рынка ОСАГО в 2003-2010 гг.

\$ млрд.



Источники: экспертные интервью, PPG

При сохранении существующей тарифной сетки средний тариф по ОСАГО в течение ближайших лет, скорее всего, останется на уровне \$65-70. Рост тарифа за счет улучшения качественной структуры автопарка может быть уравновешен эффектом „бонуса“ за счет „однобокого“ функционирования системы bonus-malus.

С одной стороны, к 2010 г. структура автопарка сместится в сторону более дорогих (а значит, и более мощных) автомобилей. Как мы говорили выше, доля легковых автомобилей стоимостью свыше \$10 тыс. может увеличиться с 8% в 2004 г. до 10-12% в 2010 г., а средняя стоимость автомобилей к 2010 г. вырасти на 20-25%. Это окажет соизмеримый эффект на тарифы ОСАГО.

С другой стороны, до создания единой эффективной базы данных о совершенных ДТП система bonus-malus будет работать исключительно в сторону понижения тарифа. Чтобы избежать штрафных санкций со стороны страховщика за произведенные выплаты, клиент может просто сменить страховую компанию и приобрести полис по базовой стоимости. Более того, учитывая рентабельность ОСАГО для страховщиков, некоторые компании уже сегодня используют систему бонусов как лазейку для снижения стоимости полиса и предоставления клиентам более конкурентоспособного предложения. Ежегодно 5% скидку получают порядка 40% страхователей. Таким образом, если к 2010 г. не будет создано единой базы данных о ДТП, среднее сокращение тарифа по ОСАГО в результате избирательного применения системы bonus-malus составит не менее 10-15%.

Будущая конкурентная ситуация будет в первую очередь зависеть от рентабельности „автогражданки“ и синергий с другими видами страхования. **В будущем можно ожидать существенных изменений убыточности ОСАГО. В любом случае практически все эксперты сходятся на том, что убыточность данного вида страхования будет расти вследствие т.н. эффекта**

„привыкания“ и эффекта „стабилизации растущего портфеля“. В настоящее время значительная часть мелких поломок (до \$100) устраняется автовладельцами за свой счет без обращения в страховую компанию. Однако с укреплением „страховой культуры“ будет расти и количество обращений к страховщику, а значит, и средние убытки по одному полису ОСАГО (эффект „привыкания“). Кроме того замедление роста страховых сборов по ОСАГО позволит убыткам „догнать“ премии (эффект „стабилизации растущего портфеля“). Обычно для новых видов страхования это происходит на третий год после запуска продукта. Также можно ожидать активизации мошенничества в сфере „автогражданки“, что приведет к дополнительным затратам страховых компаний.

В целом, по нашему мнению, возможны два сценария развития убыточности ОСАГО в России. При первом сценарии можно ожидать плавного роста убыточности до выхода на минимальный уровень рентабельности через 3-4 года. При этом сценарии убыточность ОСАГО может достигнуть 90%. Технический результат по „автогражданке“ для крупных компаний стабилизируется на уровне 3-5%. Мелкие игроки, вполне вероятно, за счет отсутствия „эффекта масштаба“ не смогут обеспечить рентабельность данного бизнеса. В этом случае большая часть небольших компаний может быть вытеснена с рынка лидерами. Как следствие, может произойти консолидация ОСАГО вокруг 10-15 крупнейших компаний.

При втором сценарии, в первую очередь, вследствие т.н. „эффекта хвоста“ ОСАГО уже через 2-3 года может стать нерентабельным для большинства компаний, включая крупнейших игроков. Под „эффектом хвоста“ мы подразумеваем многочисленные обращения за возмещением ущерба значительно позже страхового случая. В данном случае ОСАГО будет представлять интерес для компаний лишь как инструмент перекрестных продаж других видов страхования и средство „накачивания“ объема собранных премий в целях роста капитализации, как это было в Польше. Соответственно, компании с менее эффективной продающей структурой, не способной обеспечить перекрестные продажи свыше 20-30% от сборов по ОСАГО, могут уйти с рынка.

В любом случае, независимо от сценария, ОСАГО уже оказалось и окажет в будущем самое влияние на российский рынок страхования. Во-первых, введение „автогражданки“ сформировало „с нуля“ новый рынок емкостью в \$1,6-2,4 млрд., а также обеспечило возможность перекрестных продаж других видов страхования и тем самым мотивировало игроков повышать эффективность своих продающих структур. Во-вторых, ОСАГО сделало страхование частью повседневной культуры большой части россиян, тем самым способствуя укреплению „страховой культуры“ в целом.

4.2. Страхование имущества

ОБЩАЯ ДИНАМИКА РЫНКА

Фактически страхование имущества стало первым крупным рынком страхования, обеспечивая большую часть всех собранных премий. В 2000 г. в России из общих „неналоговых“ страховых сборов (включая „кэптив“) \$1150 млн. на страхование имущества приходилось порядка 50%.

Ключевую роль в раннем формировании рынка страхования имущества сыграли крупные российские компании, первыми начавшие системное управление рисками, в т.ч. связанными с инвестициями в основные средства. Ввиду практически полного отсутствия в первой половине 90-х гг. надежных и опытных страховщиков крупный российский бизнес предпочел создать для управления собственными рисками аффилированные („кэптивные“) страховые компании.

Как следствие, к 2004 г., по нашей оценке, 50-55% платежей по страхованию имущества носило „кэптивный“ характер. Подавляющая часть „кэптивного“ страхования имущества сосредоточена в крупных финансово-промышленных группах, государственных и квазигосударственных монополиях.

Таким образом, в 2004 г. из официальных премий по страхованию имущества (\$3,3 млрд.) мы оцениваем долю „налогового“ страхования в \$2 млрд. (61%), долю „кэптивного“ страхования в \$0,7 млрд. (21%), а долю открытого страхования в \$0,6 млрд. (18%).

Приведенная оценка емкости рыночного сегмента страхования имущества существенно отличается от цифр в некоторых обзорах, опубликованных ранее. Например, по мнению UFG, в 2004 г. из официальных имущественных сборов \$3,47 млрд. на „налоговое“ страхование пришлось \$1,25 млрд. (36% официальных сборов), на „кэптивное“ – \$0,89 млрд. (26%), на рыночное – \$1,33 млн. (38%). В терминологии отчета UFG в сборы по имущественному страхованию мы включили сумму премий по страхованию прочего имущества юридических лиц, страхованию транспорта юридических лиц кроме автомобилей, страхованию прочего имущества физлиц, страхованию финансовых рисков.

Отличие в \$730 млн. между оценками реального рынка объясняется следующими двумя факторами. Во-первых, мы значительно выше оцениваем „налоговую“ составляющую имущественного страхования. При этом в оценках по 2002 г. расхождения были существенно меньше: по нашему мнению, доля „налогового“ страхования за этот период составляла 44%, а по мнению UFG – 35%. Наши наблюдения свидетельствуют о росте доли „финансового“ страхования в имущественных сборах за последние 2 года. Многие опрошенные эксперты утверждают, что после введения запретительных мер в отношении „налогового“ страхования жизни заметная часть таких сделок „перетекла“ в сегмент имущественного страхования. На сегодня нам известны как минимум две распространенные „налогооптимизирующие схемы“ в страховании имущества.⁸⁵ При этом

актуальность этих схем в последний год, по мнению экспертов, выросла. Исходя из данных соображений и основываясь на усредненных оценках экспертов, мы заключили, что на „налоговое“ страхование в 2004 г. пришлось порядка 60-65% сборов по имущественному страхованию. Такая оценка подтверждается анализом потребительской емкости отдельных сегментов рынка страхования имущества (ФПГ, крупные компании, средние и малые предприятия, физические лица), которые мы обсудим ниже.

Во-вторых, мы ниже, чем UFG, оцениваем долю „кэптивного“ страхования в имущественных сборах, что также косвенно связано с актуализацией „налоговых“ механизмов в данном сегменте. По мнению экспертов, владельцы ряда средних и мелких страховщиков и аффилированные с ними компании активно используют возможности „финансового“ страхования для оптимизации собственных денежных потоков и минимизации налогов. Таким образом, часть „кэптивного“ страхования в трактовке других исследователей нами также отнесена к „финансовому“ страхованию.

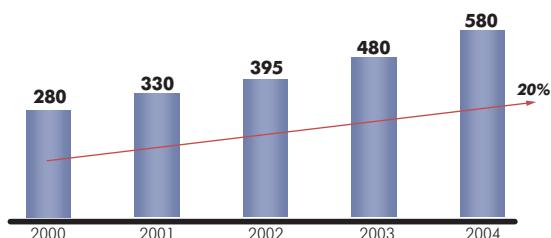
Последние 3-4 года на фоне стремительного роста общего рынка **доля страхования имущества в общих страховых сборах сокращается**. В 2004 г. страхование имущества обеспечивало 10-15% всех реальных страховых сборов в России. Темп роста сборов по страхованию имущества за 2000-2004 гг. — порядка 20% (см. График 4.11), что на 40-45% ниже темпа роста рынка страхования в целом.

Однако благодаря высокой рентабельности рынок страхования имущества по-прежнему остается одним из самых привлекательных для ведущих игроков. По уровню рентабельности страхование имущества на российском рынке уступает только ОСАГО.

При этом **наиболее привлекательные клиенты, обеспечивающие максимальную рентабельность, доступны только ограниченному кругу крупных страховщиков** вследствие следующих двух факторов.

График 4.11. Динамика реального рынка страхования имущества в 2000-2004 гг.

\$ млн.



Источники: экспертные интервью, PPG

Во-первых, страхование имущества (в наиболее емком сегменте крупных предприятий) в большей степени, чем другие виды, построено на личных отношениях руководителей страховых компаний (или продающих структур) и топ-менеджеров крупнейших страхователей, принимающих решение о страховых затратах. Даже использу-

зование механизмов „вознаграждения“ топ-менеджеров является частичной необходимым, но недостаточным основанием попадания в круг „избранных“ страховых компаний. Во-вторых, крупные клиенты, обеспечивающие максимальную рентабельность, предъявляют повышенные требования к надежности страховой компании, уровню андеррайтинга и урегулирования убытков. Отвечать таким требованиям пока под силу только 10-15 крупнейшим игрокам рынка страхования. Однако даже **ведущие игроки российского рынка пока не в состоянии самостоятельно обеспечить полное покрытие рисков крупнейших российских компаний**, таких как РАО „ЕЭС“, „Газпром“ и пр. Поэтому, как правило, договоры по страхованию имущества с **многомиллионным покрытием передаются в перестрахование за рубеж, а отечественные страховыекомпании фактически выступают в роли брокеров**. Такие т.н. фронтруемые договоры присутствуют и в других видах страхования, однако наиболее заметную роль они играют именно в страховании имущества, связанном с крупными рисками. По мнению опрошенных нами экспертов, **фронтруемые договоры составляют до 35-45% всех собранных в России премий по страхованию имущества**.

По нашей оценке, **развитие ипотечного кредитования в ближайшие 5-6 лет позволит поддержать быстрый рост сборов по страхованию имущества. Так, к 2010 г. премии по страхованию имущества могут составить \$1,7-1,8 млрд.**, в том числе:

- За счет ФПГ и крупных предприятий — \$750-800 млн.
- За счет средних и малых предприятий — \$240-270 млн.
- За счет физических лиц без учета эффекта ипотеки — \$400-450 млн.
- Благодаря развитию ипотечного кредитования — \$230-250 млн., включая страхование „титула“

Каждый из четырех упомянутых выше сегментов характеризуется своими тенденциями, о которых мы расскажем ниже.

РАЗВИТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Классификация сегментов

К первому сегменту мы отнесли 20 крупнейших (на начало 2004 г.) российских финансово-промышленных групп: „Газпром“, РАО „ЕЭС“, „Лукойл“, „Базовый Элемент“, „Альфа-Групп“, „Интеррос“, „Мечел“, „Сургутнефтегаз“, „ЮКОС“, „Татнефть“, „Система“, „АвтоВАЗ“, „Металлоинвест“, „ММК“, „ЕврАЗ“, „МДМ“, „Северсталь“, „УГМК“, „ИлимПалл“, „ОМЗ“. Большинство ФПГ сформированы на основе добывающих предприятий.

ФПГ, не вошедшие в данный список, были отнесены к крупным предприятиям. Мы не учитывали изменение структуры активов ФПГ за счет сделок по слиянию и приобретению. Как при прогнозе, так и при ретроспективном анализе к соответствующей ФПГ относились активы, которыми она владела на начало 2004 г.

При определении крупных предприятий мы адаптировали критерии ЕС, в соответствии с которыми к круп-

ным относятся предприятия с персоналом свыше 250 человек и годовым оборотом свыше EUR50 млн.⁸⁶ Для России мы считаем целесообразным классифицировать как крупные все предприятия, на которых работает не менее 150 человек или имеющие оборот свыше \$10 млн.

Компании, не проходящие по обоим критериям в число крупных, были отнесены к средним и малым предприятиям (СМП).

ФПГ и крупные компании

ФПГ и крупные предприятия обеспечивают большую часть всех сборов по страхованию имущества в России (как с учетом, так и без учета „кэптива“). Из общих реальных и „кэптивных“ сборов по страхованию имущества в 2004 г. (\$1,26 млрд.) на долю ФПГ, по нашей оценке, приходится \$330 млн., а на долю крупных предприятий – \$640 млн. Таким образом, суммарно они обеспечивают около 75-80% премий против 80-85% в 2002 г. Без учета „кэптива“, ФПГ и крупные предприятия, по нашей оценке, обеспечивают порядка 50% рынка – \$290 млн. из \$580 млн. Из них ФПГ приносят порядка \$60 млн., крупные компании – \$230 млн. В 2002 г. доля ФПГ и крупных предприятий в открытых „некэптивных“ сборах по страхованию имущества составляла, по имеющимся у нас данным, 45-50%. Методология оценки затрат различных сегментов на страхование имущества описана во Вставке 6.

Как мы уже говорили ранее, ФПГ и крупные предприятия являются наиболее опытными пользователями страховых услуг на рынке страхования имущества. Как следствие, охват потенциальных клиентов в этом сегменте максимален. По оценке экспертов, более 80-90% ФПГ и крупных компаний занимаются управлением рисками на систематической основе, в т.ч. реализуя программы по страхованию имущества. Таким образом,

страховщиками уже охвачены практически все клиенты в данном сегменте. **Основным фактором роста сборов по страхованию имущества ФПГ и крупных предприятий является** не возникновение или привлечение страховщиками новых клиентов, а **расширение бизнеса существующих клиентов за счет инвестиций в основные средства**. При этом реальные страховые сборы по сравнению с „неналоговыми“ сборами в целом, скорее всего, будут расти быстрее за счет постепенного перетока „кэптивного“ страхования на конкурентный участок рынка.

Последние 10-15 лет именно ФПГ и крупные предприятия являлись основным источником инвестиций в российскую экономику. Как следствие, в 2002-2004 гг. стоимость имущества описанных категорий компаний выросла, по нашей оценке, с \$900-950 млрд. до \$1000-1050 млрд. Доля застрахованного имущества ФПГ и крупных предприятий с 2002 г. по 2004 г. выросла, по нашей оценке, с 30-35% до 35-40%, а соответствующие страховые премии (включая „кэптив“) – с \$800 млн. до \$970 млн.⁸⁷

Относительно низкая доля застрахованного имущества объясняется прежде всего спецификой и масштабом компаний. ФПГ и крупные предприятия предпочитают страховать только наиболее дорогостоящее и специфичное имущество (например, ГОК, НПЗ). В отношении многочисленных и сравнительно недорогих агрегаторов, составляющих, по оценкам экспертов, около 40% всего имущества компаний, ФПГ и крупные предприятия, как правило, идут по пути т.н. „самострахования“, например, самостоятельно формируя резерв, покрывающий ущерб от потери нескольких агрегаторов.

К 2010 г., в рамках макроэкономического сценария „ползущие реформы“, роль ФПГ и крупных предприятий как основного источника инвестиций в российскую экономику, скорее всего, сохранится. По нашей

Вставка 6. Методология оценки затрат ФПГ, крупных предприятий, СМП и физических лиц на страхование имущества

1. Для оценки затрат ФПГ на „кэптивное“ и реальное страхование мы опросили свыше 20 экспертов, в число которых входили инсайдеры данных ФПГ. Каждый эксперт оценил объем затрат на страхование и долю премий, приходящихся на аффилированные страховые компании. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись по каждой ФПГ.
2. Для оценки затрат крупных компаний на страхование мы при помощи более чем 30 экспертов отобрали 25 компаний, не входящих в состав ФПГ и представляющих следующие отрасли: промышленность, строительство, транспорт, связь, торговля, лесное хозяйство, сельское хозяйство, наука, здравоохранение, финансы и ЖКХ. Процедура оценки затрат на реальное и „кэптивное“ страхование была идентична описанной выше для ФПГ. Полученная нами оценка затрат выбранных компаний на страхование была пропорционально экстраполирована на весь сегмент крупных предприятий пропорционально доле выборки в общих сборах крупного бизнеса, оцененной при помощи тех же экспертов.
3. Для оценки затрат СМП на страхование мы использовали три метода, результаты которых впоследствии усреднялись.
 - Мы опросили более 25 экспертов по среднему и малому бизнесу в России. Каждый эксперт дал оценку средней доли затрат на страхование в сборах СМП в целом. Полученные от различных экспертов оценки усреднялись.
 - Одновременно мы попросили экспертов оценить тот же параметр по следующим отраслям: промышленность, строительство, розничная торговля, общественное питание, фермерские хозяйства, информационное обслуживание. Используя данные Ресурсного Центра Малого Предпринимательства и Tacis SMERUS „Российское обозрение малых и средних предприятий“, мы оценили отраслевую структуру сборов СМП в России. Применив долю затрат на страхование для каждой отрасли, полученную в результате экспертовых интервью, к структуре сборов по отраслям, мы получили общую оценку страховых премий с СМП.
 - Мы сделали альтернативную оценку доли затрат на страхование в сборах СМП на основании данных управленческой отчетности шести средних и малых предприятий, работающих в следующих отраслях: промышленность, строительство, розничная торговля и общественное питание.
4. Для оценки затрат физических лиц на страхование мы использовали три метода, результаты по которым впоследствии усреднялись:
 - Официальные данные ВСС по страхованию имущества физических лиц.
 - Мы опросили свыше 15 экспертов, включая сотрудников розничных подразделений страховых компаний и банков, а также аналитиков. Каждый эксперт оценил долю затрат на страхование для шести различных по доходу категорий населения: „до \$500 на человека в месяц“, „\$500-700“, „\$700-1000“, „\$1000-1500“, „\$1500-2000“, „выше \$2000“. Одновременно мы оценили структуру населения России по доходу, разделив всех россиян по указанным категориям. Для этого мы использовали данные Russia Longitudinal Monitoring Survey [доходы оценивались по сумме всех указанных расходов за период], результаты исследования МА „Эксперт“ „Материальное положение и стиль потребления российского среднего класса“. Полученная структура населения по доходам была откорректирована на основе дополнительного исследования по размеру потребления „знаковых“, престижных товаров и услуг в России.
 - Мы получили параллельную оценку затрат различных категорий населения на страхование, использовав данные трех маркетинговых исследований, сделанных в 2003-2004 гг. по заказу российских страховых компаний.

оценке, в 2005-2010 гг. благодаря осуществленным вложениям стоимость имущества компаний из данного сегмента может вырасти с \$1-1,1 трлн. до \$1,3-1,4 трлн. Доля застрахованного имущества, скорее всего, изменится не более, чем на 10-15% – с 35-40% в 2004 г. до 45-50% в 2010 г. **В результате общие премии по страхованию имущества ФПГ и крупных предприятий (включая „кэптив“) в 2004-2010 гг. могут вырасти с \$1 млрд. до \$1,7-1,8 млрд.**

В силу специфики формирования рынка страхования имущества, о которой мы говорили ранее, более 65-70% страховых премий по ФПГ и крупным предприятиям в 2004 г. приходилось на „кэптивные“ сделки. Однако общая „кэптивность“ сегмента сокращается – в 2002-2004 гг. она уменьшилась с 85-90% до 80-85% для ФПГ и с 70-75% до 60-65% для крупных предприятий. Общий объем „кэптивных“ сборов, перешедших на открытый рынок к концу 2004 г., оценивается в \$40-60 млн. За этот же период прирост открытого страхования как такового также составил \$40-60 млн.

Таблица 4.1. Страхование имущества в крупнейших российских ФПГ

ФПГ	Основные активы ⁱ	Стоимость имущества, \$ млрд. ⁱⁱ	Некэптивные страховые сборы ⁱⁱⁱ , \$ млн.
Газпром	Газпромбанк, газовые компании, Сибур	60-70	
РАО ЕЭС		45-50	
Лукойл		15-20	
Базовый элемент/ Сибнефть	РусАл, Руспромавто, энергетические компании, Континенталь Менеджмент, АКБ Союз, Универсальный Лизинговый Холдинг, Авиационные Линии Кубани, ICN	10-20	15-25
Сургутнефтегаз		13-16	
ЮКОС		12-14	
Альфа-Групп	ТНК, Альфа-Банк, Перекресток, Альфа-Эго, Вымпелком, Российские Технологии	10-12	
Интеррос	Норильский никель, Силовые машины, Проф-Медиа, Открытые инвестиции, Росбанк	9-11	20-30
Мечел	Электроцинк, Гайский ГОК, Севгор	7-9	
Татнефть		4-6	
Система	МТС, Система Телеком, МГТС, МБРР	3-4	
АвтоВАЗ		3-4	
Металлоинвест/Новолипецкий металлургический комбинат	Михайловский ГОК, Тяжмехпресс, ГК "Центртрэйд", РТИ "Коунук", Уральский завод РТИ, Банк Российской Кредит, Стойленская Ниша	2-4	
ММК	Магнитогорский Металлургический Комбинат, Туапсинский порт	10-20	2-3
ЕврАЗ	Новооконешний МК, Новодвинский морской торговый порт, Нижнетагильский МК, Западно-Сибирский МК		1-2
МДМ	МДМ-Банк, Сибирская Угольная Энергетическая Компания, ЕвроХим – БМУ, Азот, Ковдорский ГОК	1-2	
Северсталь	Череповецкий металлургический завод, УАЗ, Северстальмаш, Кузбассуголь, Сезва	1-1,5	
УГМК		5-10	0,5-1
ИлимПалл	Котласский ЦБК, Братский ЛПК, Усть-Илимский ЛПК, Санкт-Петербургский КПК		0,3-1
ОМЗ	Уралмаш, Ижорские заводы, Шкода Стил	0,2-0,5	
ИТОГО	199-250	50-85	

ⁱ На начало 2004 г.

ⁱⁱ Экспертная оценка рыночной стоимости имущества. Может отличаться от данных бухгалтерского учета

ⁱⁱⁱ Экспертная оценка

Источники: СМИ, официальные сайты компаний, экспертные интервью, PPG

Процесс „перетекания“ „кэптивных“ сборов на открытый рынок пока происходит достаточно медленно, что

связано как с невозможностью для большинства ФПГ враз разорвать устоявшиеся связи, так и с отсутствием опыта работы с открытыми страховыми компаниями. По нашей оценке, наблюдаемая динамика сохранится в течение следующих 5-6 лет. „Кэптивность“ ФПГ к 2010 г. может сократиться до 70-75%, крупных компаний – до 40-50%. В результате из общего объема открытого рынка в сегменте ФПГ и крупных компаний (\$750-800 млн.) около \$240-260 млн. могут быть получены в результате перетока „кэптивных“ сборов.

Средние и малые предприятия (СМП)

В отличие от развитых страховых рынков, в России средние и малые предприятия обеспечивают незначительную долю сборов по страхованию имущества. В 2004 г. на долю СМП пришлось порядка \$80 млн., что составляет 13-15% открытого рынка страхования имущества. В других странах Центральной и Восточной Европы этот показатель значительно выше. Причиной существенного отставания является, прежде всего, неразвитость сектора средних и малых предприятий в целом.

Кроме того „страховая культура“ СМП неразвита, вследствие чего уровень охвата СМП страховыми услугами низок. Сегодня из 1 млн. СМП застраховано лишь около 100-150 тыс. (без учета ОСАГО), т.е. 10-15%. Как показывают результаты маркетинговых исследований, пока большинство владельцев средних и малых предприятий не видят реальной пользы от страхования, зачастую рассматривая его как вынужденную меру или форму налога.

Треть случаев страхования средних и малых предприятий представляет собой т.н. „вынужденное“ страхование, связанное с требованием третьей стороны. В частности, при приобретении имущества в лизинг или за счет кредитов банки требуют от предприятий страхования приобретаемого имущества. По нашей оценке, в 2004 г. на долю страхования, связанного с лизингом, пришлось порядка 10% сборов по страхованию имущества СМП, на долю страхования, связанного с кредитованием – 20-25%.

Рост данного сегмента рынка страхования имущества зависит, прежде всего, от будущей динамики среднего и малого бизнеса в целом. В нашем базовом макроэкономическом сценарии „ползущие реформы“ мы ожидаем постепенного роста доли СМП в ВВП до 35-40% к 2010 г. Увеличение роли среднего и малого бизнеса в экономике является неизменным атрибутом практически любого государства, проводящего рыночные реформы. Однако по этому показателю Россия, скорее всего, сохранит значительное отставание от наиболее развитых стран Центральной и Восточной Европы по ряду причин.

Как показывает опыт стран Центральной и Восточной Европы, бурное развитие среднего и малого предпринимательства, как правило, основывается на двух ключевых предпосылках. Во-первых, необходима определенная „пороговая“ концентрация предпринимательского таланта на нижнем уровне, т.е. среди рядовых жителей. Основу малого и среднего предприниматель-

ства в бывших социалистических странах, как правило, составляют граждане, уже имевшие определенный опыт самостоятельного заработка вне государственной службы.

Во-вторых, фискальный и регуляторный режимы страны не должны благоприятствовать увеличению роли „эффекта масштаба“. Это означает, с одной стороны, что налоговая и „неофициальная“ нагрузка в виде взяток и поборов на малый и средний бизнес должна быть существенно меньше, чем на крупные предприятия. Только в этом случае малые и средние предприятия имеют возможность на равных конкурировать с крупными. С другой стороны, бюрократическое давление должно позволять открытие новых предприятий с затратами, доступными „среднему“ гражданину. Это позволит обеспечить постоянный приток „новых“ СМП взамен неизбежно выбывающих ежегодно 10-15% „старых“.

По нашему мнению, именно последняя из двух указанных составляющих является „больным местом“ России. Большинство россиян, как и их соседи по Центральной и Восточной Европе, имели самостоятельный опыт заработка вне основного места работы еще в советские времена. Результаты различных исследований свидетельствуют, что 65% граждан России хотели бы открыть свое дело.

Однако налоговое давление на СМП и крупные предприятия в лучшем случае находится на одном уровне. По уровню коррупции Россия занимает 90-е место в мире (наравне с Непалом, Танзанией и Мозамбиком).⁸⁸ Как показывает мировой опыт, наибольший негативный эффект высокая степень коррупции оказывает именно на сектор СМП. На радикальное сокращение коррумпированности экономики может уйти не менее 10-15 лет, поэтому в ближайшее время прорыв в развитии среднего и малого бизнеса маловероятен.

Стоимость имущества в распоряжении среднего и малого бизнеса может вырасти с \$100-120 млрд. в 2004 г. до \$200-220 млрд. в 2010 г. Реальные сборы по страхованию имущества СМП при реализации сценария „ползущие реформы“, по нашей оценке, за этот период могут вырасти с \$80 млн. до \$260 млн. Мы исходим из допущения, что доля застрахованного имущества к 2010 г. может достигнуть 25-30% против 15-20% в 2004 г. **Росту охвата СМП услугами по страхованию имущества, скорее всего, будут способствовать три ключевых фактора:** 1) укрепление „страховой культуры“; 2) развитие рынка лизинга оборудования средними и малыми предприятиями; 3) развитие кредитования среднего и малого бизнеса.

В страховании имущества, как правило, укрепление „страховой культуры“ происходит медленнее, чем в автостраховании. Частота наступления страховых событий существенно ниже, поэтому ценность конкретных примеров из ближайшего окружения в качестве стимула приобрести полис снижается. Кроме того, страховщики концентрируют основные коммуникационные усилия на наиболее быстрорастущих и перспек-

тивных сегментах рынка (в первую очередь, автостраховании). Более важное значение для укрепления „культуры“, по нашему мнению, имеет неизбежный в будущем постепенный переход части менеджерского состава, имеющего опыт корпоративного страхования, из крупных предприятий в средние. В целом эксперты считают, что восприятие страхования владельцами СМП как вынужденной меры сохранится в ближайшие 5-6 лет. Основными же источниками роста рынка страхования имущества СМП, как и последние 2-3 года, скорее всего, останутся развитие лизинга и кредитования.

В развитых странах при помощи лизинга средние и малые предприятия приобретают 35-40% оборудования,⁸⁹ в странах Центральной и Восточной Европы – 15-20%. В России лизинг для СМП является относительно новым явлением и доля оборудования, приобретенного через лизинговые схемы, не превышает 2%.⁹⁰ К 2010 г., по нашей оценке, доля лизингового оборудования может достичь 12-15%. При условии, что оборудование при приобретении его в лизинг страхуется в 75-80% случаев, доля оборудования СМП, застрахованного за счет развития лизинга в России, к 2010 г. может составить 10-15%. Стоимость такого оборудования может превысить \$25-30 млрд., т.е. при среднем страховом тарифе на уровне 0,4% от стоимости общий эффект от развития лизинга на рынок страхования имущества СМП может составить \$80-90 млн.

Рынок кредитования среднего и малого бизнеса в России также переживает стадию формирования. В 2004 г. объем кредитов, выделяемых СМП под покупку оборудования, составлял не более 1% от ВВП. К 2010 г., по нашей оценке, доля кредитов под покупку оборудования в ВВП России может достигнуть 2-2,5%. В этом случае стоимость оборудования и другого подлежащего страхованию имущества СМП, которое было приобретено за счет кредитов, может вырасти до \$20-25 млрд. в 2010 г. В 2010 г. за счет кредитования может быть приобретено 10-12% всего оборудования СМП. При среднем тарифе 0,4% и доли покрытия в 75-80% формирование института кредитования окажет эффект на премии по страхованию имущества СМП в размере \$60-70 млн.

Итак, несмотря на относительно высокие темпы роста на уровне 20-25% в год, к 2010 г. размер рынка страхования имущества СМП, по нашей оценке, еще будет несопоставим с объемом премий по страхованию имущества ФПГ и крупных предприятий.

Технический результат в сегменте СМП, по оценке экспертов, ниже, чем в сегменте крупных предприятий. Поэтому можно ожидать, что основным приоритетом для ведущих страховщиков в области страхования имущества останутся крупные клиенты. С другой стороны, барьеры для малых и средних страховщиков в сегменте СМП существенно меньше по описанным выше причинам. Мы считаем, что сегмент страхования имущества СМП может стать привлекательной нишей для игроков „второго эшелона“, обладающих навыками работы в рознице.

Физические лица

Рынок страхования имущества физических лиц в России фактически делает первые шаги. Общий объем сборов по страхованию имущества физических лиц в 2004 г., по нашей оценке, не превысил \$210 млн.

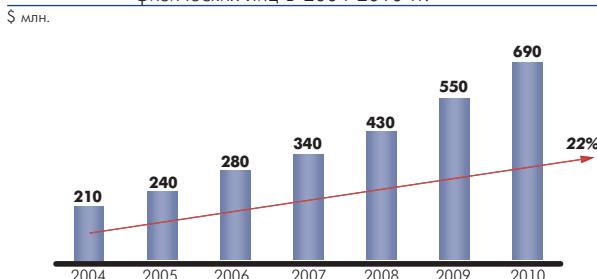
Порядка 55-60% рынка приходится на страхование типовых квартир с низкой средней стоимостью полиса. Договоры на подобное „формальное“ страхование предусматривают минимальные платежи (менее \$50 в год) и сумму покрытия существенно ниже полной рыночной стоимости квартиры.

Из оставшихся после вычета „формального“ страхования премий \$80-90 млн. на страхование квартир и другой недвижимости граждан, по нашему мнению, приходится порядка \$45-50 млн., на страхование ценностей и движимого имущества (кроме автомобилей) – \$25-30 млн.

Без учета эффекта развития ипотечного кредитования страхование имущества физических лиц, скорее всего, будет развиваться темпами, примерно равными средним по рынку. „Формальное“ страхование уже практически достигло своего верхнего предела – потенциальный рост в ближайшие 5-6 лет не превысит 5-10% в год. Таким образом, общие затраты по „формальному“ страхованию имущества физических лиц могут вырасти с \$120-130 млн. в 2004 г. до \$180-190 млн. в 2010 г.

При сохранении высоких цен на нефть и росте доходов населения на 4-8% ежегодно в рамках нашего макроэкономического прогноза можно ожидать ежегодного удорожания недвижимости на 5-10%. К 2010 г. стоимость всей недвижимости, принадлежащей россиянам, может вырасти с \$700 млрд. до \$1,5 трлн. При этом стоимость застрахованной части (без „формального“ страхования и без учета эффекта ипотеки) может достичь \$40-50 млрд. При среднем тарифе на уровне 0,3-0,4% от стоимости имущества **премии с недвижимости физических лиц к 2010 г. могут составить порядка \$140-160 млн.**

График 4.12. Динамика сборов по страхованию имущества физических лиц в 2004-2010 гг.



Источники: экспертные интервью, PPG

Затраты на страхование ценностей и движимого имущества, по оценке экспертов, будут расти на 5-7% в год быстрее, чем запас предметов роскоши у населения. Как показывает опыт других стран с переходной экономикой, затраты на приобретение предметов роскоши,

в свою очередь, растут на 3-5% быстрее, чем доход наиболее обеспеченных 10-20% граждан, т.к. эластичность спроса по доходу для данных товаров практически всегда высока.

В рамках нашего макроэкономического прогноза мы ожидаем, что в ближайшие 5-6 лет среднегодовой рост доходов наиболее обеспеченных россиян может составить порядка 10%. В результате затраты на приобретение предметов роскоши и их страхование, по нашей оценке, будут расти на 15-20% и 20-30% соответственно. К 2010 г. общие премии по страхованию движимого имущества граждан могут достигнуть отметки в \$100-110 млн.

Общие сборы по страхованию имущества физических лиц (включая сборы, связанные с развитием ипотеки) к 2010 г. могут достичь \$690 млн. против \$210 млн. сегодня (см. График 4.12).

Основным фактором будущего роста сборов по страхованию имущества физических лиц является развитие ипотечного кредитования в России. Из \$690 млн. имущественных сборов с физических лиц в 2010 г. на долю ипотеки может прийтись порядка \$240 млн.

Ипотека в России

Сегодня по развитию ипотеки Россия существенно отстает от других стран Центральной и Восточной Европы, прежде всего тех, в которых существует государственное субсидирование ипотечного кредитования (Латвия, Венгрия). Общий объем ипотечной задолженности на конец 2004 г., по различным оценкам, составил \$1,5-1,8 млрд. Объем ипотечных кредитов на душу населения в России составляет менее \$15 против \$300 в Польше, \$550 в Латвии,⁹¹ \$7-25 тыс. в Западной Европе, Японии и США (см. График 4.13).

График 4.13. Объем накопленной ипотечной задолженности на душу населения



¹ ВВП на душу населения в ценах 2003 г.

Источники: OECD, Creditul Ipotecar Romano-American, Cracow Real Estate Institute, International Union for Housing Finance, European Mortgage Federation, London School of Economics, Urban Planning Institute of the Republic of Slovenia, European Central Bank, Bank of England, Институт Экономики Города, экспертивные интервью, PPG

Однако потенциал ипотеки в России огромен. Более 50 млн. россиян хотят улучшить свои жилищные условия. При этом у более чем 55% семей, с месячным доходом более \$500 на человека в семье, которые, исходя из опыта стран Центральной и Восточной Европы, являются потенциальными пользователями ипотечных кредитов, сумма ликвидных сбережений не превышает

\$10 тыс.⁹² Этой суммы недостаточно для приобретения отдельной квартиры в городе с населением свыше 200 тыс. человек, но зачастую достаточно для внесения первоначального взноса для покупки квартиры в кредит.

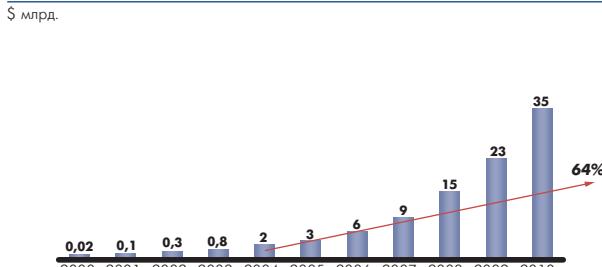
Пока условия кредитования остаются достаточно жесткими. Ставки кредитования не падают ниже 10-11% годовых в валюте и 14-20% годовых в рублях (против 7-9% в долларах и 8-12% в золотых в Польше в 2000 г.), что свидетельствует о низком доверии участников ипотечного рынка к заемщикам. Размер первоначального взноса по-прежнему высок — в среднем 20-25% от стоимости квартиры (против 15-20% в Польше в 2000 г.⁹³). Законодательство, устанавливающее нормы ипотечного кредитования, находится в стадии формирования. В частности, пока не существует процедуры отчуждения залога у недобросовестных заемщиков.

Однако в быстром развитии ипотеки заинтересованы все стороны: строительные компании и финансовые учреждения с одной стороны и граждане с другой. Поэтому, скорее всего, существующие юридические ограничения будут устранены в течение 1,5-2,5 лет. Были приняты поправки к Гражданскому Кодексу, разрешающие отчуждение залога у недобросовестных заемщиков. Государство оказывает поддержку рынку ипотеки. Запущен механизм секьюритизации ипотечного долга при помощи Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Пенсионный Фонд России планирует увеличить спрос на ипотечные бумаги АИЖК.⁹⁴

По различным оценкам, объем накопленной ипотечной задолженности через 4-5 лет может достигнуть \$20-50 млрд. **Мы считаем, что в рамках сценария „ползущих реформ“ в 2004-2010 г. размер задолженности может вырасти с \$1,5-1,8 млрд. до \$30-35 млрд.** (см. График 4.14), что соответствует среднему ежегодному приросту в 60-65%. Таким образом, Россия достигнет уровня Польши 2003 г. по размеру накопленной ипотечной задолженности на душу населения.

Развитие ипотеки создаст дополнительный страховой рынок, включающий три вида страхования: страхование утраты/повреждения квартиры, страхование „титула“ собственности квартиры, страхование жизни и потери работоспособности.

График 4.14. Динамика объема накопленной ипотечной задолженности в России



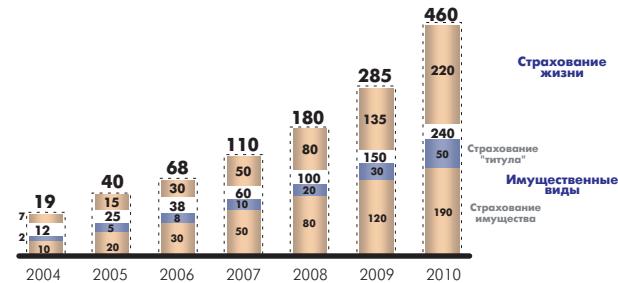
Источники: АИЖК, Industry Canada, STAT-USA, экспертные интервью, PPG

Сегодня тариф по страхованию утраты/повреждения квартиры составляет порядка 0,4-0,5% от стоимости имущества, по страхованию „титула“ — 0,2-0,3%, по страхованию жизни — 0,6-0,7%.

В результате общий эффект ипотеки на рынок страхования имущества при прогнозируемом объеме ипотечной задолженности может достигнуть порядка \$240 млн. к 2010 г. против \$12 млн. сегодня. (см. График 4.15), а общий эффект на рынок страхования в целом — \$460 млн. против \$19 млн. в 2004 г.

В ипотечном страховании наибольшие шансы на успех имеют страховые компании, установившие наиболее тесные отношения с банками — лидерами по выданным ипотечным кредитам. Сегодня около половины всех ипотечных кредитов выдается „Сбербанком“. При этом подавляющую часть квартир, купленных за счет кредитов „Сбербанка“, страхует „ВСК“. Среди банков в число лидеров рынка входят также „ДельтаКредит“ и Raiffeisen. Однако уже в ближайшие 2-3 года можно ожидать резкой активизации других игроков на рынке ипотечного кредитования. Будущая структура рынка ипотечного страхования напрямую зависит от того, какие именно банки смогут занять лидирующее положение на перспективном рынке ипотеки.

График 4.15. Эффект ипотеки на рынок страхования
\$ млн.



Источники: экспертные интервью, PPG

4.3. Страхование жизни

ДИНАМИКА РЫНКОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

На сегодняшний день реальный рынок страхования жизни в России находится в зачаточном состоянии, существенно отставая по уровню развития даже от стран Центральной и Восточной Европы.

Как и для страховых сборов в целом, существует прямая зависимость между уровнем ВВП страны и долей сборов по страхованию жизни в ВВП. По нашей оценке, российский рынок реального страхования жизни составляет менее 0,1% от ВВП. По этому показателю Россия многократно уступает не только странам с самым высоким в мире уровнем благосостояния, но и своим соседям по Центральной и Восточной Европе. Так, в Чехии, Венгрии и Польше рынок страхования жизни составляет порядка 1-2% от ВВП, в США — 4-5%, в Японии — 8-9%. (см. График 4.16).

Как мы уже говорили в Главе 2, большую часть официальных премий по страхованию жизни в России обеспечивает т.н. „налоговое“ страхование. Специалисты высказывают различные предположения о весе собственно страховой составляющей в официальных сборах. В целом, оценки емкости реального рынка страхования жизни в России в 2004 г. колеблются от \$100 до \$250 млн.⁹⁵ Так, UFG в ежегодном обзоре страхового рынка приводит цифру \$170 млн.⁹⁶ Данная оценка основана на допущении, что два лидера рынка („Росгосстрах“ и „AIG Россия“) вместе обеспечивают ровно половину премий по страхованию жизни. АМСКОМ в отчете „Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели“ оценивают собранные премии в \$140 млн.⁹⁷

График 4.16. Доля сборов по страхованию жизни в ВВП



Источники: Swiss Re, World Bank, экспертные интервью, PPG

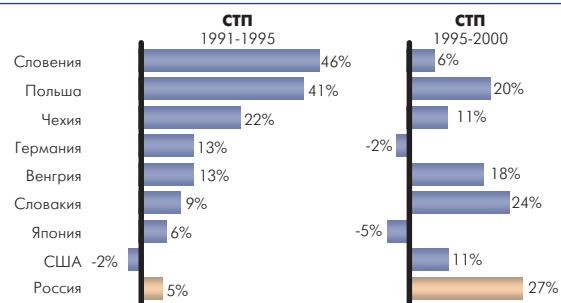
По нашей оценке, из официальных сборов по страхованию жизни за 2004 г. в размере \$3,5 млрд. на реальный рынок пришлось только около \$120 млн. В своей оценке мы исходим из того, что, за исключением „AIG Россия“ и „Росгосстраха“, ни одна из страховых компаний не собирает свыше \$5 млн. премий по страхованию жизни. Более того, по общему мнению опрошенных экспертов, премии в размере \$2-3 млн. аккумулируют не более 3-4 компаний („АльфаСтрахование“, „Allianz РОСНО Жизнь“, „РЕКО-Гарантia“). Еще около 5-7 игроков обеспечивают продажу полисов страхования жизни на уровне \$1 млн. в год. Продажи оставшихся страховщиков в данном сегменте рынка фактически исчерпываются десятками полисов. Таким образом, доля „AIG Россия“ и „Росгосстраха“ составляет, по нашему мнению, порядка 50-60%.

Соответственно, расстановка сил по открытым сборам по страхованию жизни радикально отличается от той, которую демонстрирует официальная статистика. Однозначный, по мнению экспертов, лидер реального рынка – компания „AIG Россия“ – в официальном рейтинге по собранным премиям находится лишь в третьем десятке.

В 90-х гг. на фоне бурного роста рынков Центральной и Восточной Европы российский рынок страхования жизни фактически еще не начал формироваться. Развал системы страхования жизни „Госстраха“ в начале 90-х гг. и дефолт 1998 г. породили глубокий кризис доверия населения России к отечественным финансовым структурам вообще и к страхованию жизни в частности. Как следствие, практически все попытки страховых компаний развивать классическое страхование жиз-

ни в России заканчивались неудачей. В то же время в странах Центральной и Восточной Европы в 90-х гг. наблюдался „бум“ страхования жизни (см. График 4.17). Так, рынок Польши в первой половине 90-х гг. рос в среднем на 41% ежегодно, Чехии – на 22%, Венгрии – на 13%. Для сравнения, в этот же период сборы по страхованию жизни в США снижались на 2% в год, в Германии – увеличивались на 13%, в Японии – на 6%.

График 4.17 Развитие рынков страхования жизни в 1991-2000 гг.

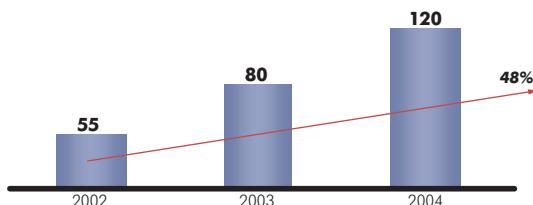


Источники: Swiss Re, William Davidson Institute, US Industrial Outlook, экспертивные интервью, PPG

В последние 2-3 года в России также наметилась тенденция к росту реального страхования жизни. Доля реальных сборов в официальных постепенно увеличивается. В 2002-2004 гг. реальный рынок страхования жизни, по нашему мнению, вырос с \$55 млн. (1,7% официальных сборов) до \$120 млн. (3,4%). Таким образом, средний темп роста реального рынка страхования составляет порядка 50% в год (см. График 4.18).

График 4.18. Динамика российского рынка страхования жизни в 2002-2004 гг.

\$ млн.



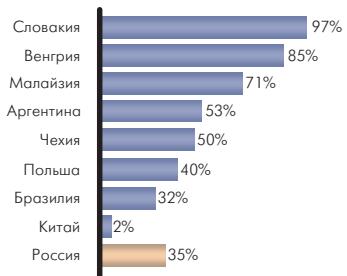
Источники: UFG, Росгосстрах, экспертные интервью, PPG

И в России, и в других странах Центральной и Восточной Европы основную роль в формировании рынка страхования жизни играют иностранные компании. Польша, Чехия и Венгрия сравнительно быстро либерализовали рынок страхования жизни, открыв доступ иностранным компаниям. В Венгрии международным страховщикам было разрешено открывать филиалы (при разрешении правительства) в 1989 г., в Польше и Чехии образовывать СП – в 1990 г. и 1991 г.⁹⁸ соответственно. Причем если в Польше и Чехии ввиду медленной приватизации бывших монополистов иностранные компании первоначально входили на рынок страхования жизни фактически „с нуля“, то в Венгрии в 1990 г. Allami Biztosito (компания, получившая в наследство от государственного монополиста инфраструктуру по страхованию жизни) была продана компании Aegon.⁹⁹

В 1996 г. в Чехии также была начата приватизация бывшей монополии Ceska Pojistovna. Результатом приватизации стала покупка PPF Group контрольного пакета акций, доля которого к 2001 г. достигла 85%.¹⁰⁰ Аналогичная сделка по приобретению польского монополиста (компании PZU Zycie) нидерландским консорциумом Eureko была заблокирована Министерством Финансов.¹⁰¹

За исключением бывших государственных монополистов, прочие локальные компании, оказавшиеся в равных с иностранцами условиях, заведомо уступали последним и не обладали достаточными навыками и опытом, чтобы представлять реальную силу на рынке. Поэтому, за исключением Польши, где доля рынка бывшего государственного монополиста по-прежнему достаточно высока — порядка 50-55%,¹⁰² — в других странах ЦВЕ иностранные компании заняли свыше 70% рынка страхования жизни (см. График 4.19). Ключевую роль на рынках стран Центральной и Восточной Европы играют европейские страховочные компании и американская AIG.

График 4.19. Доля иностранных компаний на рынках страхования жизни¹
2003



¹ К иностранным компаниям мы относим компании, у которых доля иностранного капитала превышает 50% (кроме России) или 25% (для России)

Источники: Swiss Re, СМИ, экспертные интервью, PPG

В России рост рынка в последние годы был вызван прежде всего инвестициями единственного серьезного иностранного страховщика — „AIG Россия“. По различным оценкам, „AIG Россия“ за последние 5 лет инвестировала порядка \$20-40 млн. Большая часть средств пошла на развитие продающей структуры, что позволило создать сеть из нескольких сотен профессиональных агентов по продаже полисов страхования жизни.

Инвестиции и репутация западной компании позволили „AIG Россия“ стать беспрекословным лидером реального рынка страхования жизни. „AIG Россия“ апеллирует к своему западному происхождению для продвижения. Ввиду запрета на продажу полисов страхования жизни для компаний с мажоритарной долей иностранного капитала, существовавшего в России до 2004 г., „AIG Россия“ юридически является российской компанией. Однако по мнению экспертов, AIG имеет 100% контроль над российской „дочкой“.¹⁰³

Заметную часть сборов этой компании обеспечивает продажа полисов иностранным корпорациям и представительствам в России (корпоративные продажи), иностранцам в России и членам их семей, а также

высокопоставленным сотрудникам российских фирм с „евроменеджментом“. В России AIG продаёт практически те же страховые продукты, что и в других странах Центральной и Восточной Европы.

По нашим оценкам, „AIG Россия“ собирает почти треть всех „реальных“ премий по страхованию жизни в России. Более того, за исключением „Росгосстраха“, „AIG Россия“ является фактически единственным крупным игроком, целенаправленно развивающим страхование жизни в России.

„Ост-Вест Альянс“, основанная Allianz, практически прекратила продажу полисов накопительного страхования в России и постепенно передает бизнес в другую компанию, связанную с Allianz — „Allianz РОСНО Жизнь“. Ceska Pojistovna (работающая в России через свою „дочку“ „Чешскую Страховую Компанию“) пока не рассматривает Россию в качестве стратегического приоритета и не осуществляет значительных вложений в дистрибуцию и продвижение. Летом 2005 г. о намерении открыть отделение на территории России заявила компания Aviva.¹⁰⁴ Европейский Банк Реконструкции и Развития и группа „Ренессанс Страхование“ создали совместно компанию по страхованию жизни „Ренессанс Страхование Жизнь“ (доля ЕБРР — 30%).¹⁰⁵ Остальные иностранные страховщики фактически не представлены на рынке страхования жизни.

Среди отечественных компаний на реальном рынке страхования жизни активно представлен только один крупный игрок — „Росгосстрах“. Однако эта компания позиционирована в весьма специфичном и „сжимающемся“ потребительском сегменте — пожилые люди с невысоким доходом в регионах. Указанная категория потребителей заинтересована в покупке прежде всего недорогих (до \$300-350) краткосрочных полисов.

ПРИМЕНИМОСТЬ ОПЫТА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РОССИИ

Как показывает опыт стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), динамика рынка страхования жизни в первую очередь определяется пятью факторами: уровнем благосостояния населения, его горизонтом планирования, развитием альтернативных финансовых институтов, предыдущим опытом страхования жизни населения, доступностью качественных страховых продуктов.

С ростом благосостояния, как правило, люди готовы большую часть своего заработка сберегать, в том числе в форме полисов страхования жизни.

Горизонт планирования определяет отношение к будущему, в частности, склонность и готовность сберечь часть заработка в периоды финансовой стабильности для расходования в периоды относительных финансовых затруднений. Как правило, потребители с длинным горизонтом планирования склонны сберегать большую долю своего дохода и с большей вероятностью готовы приобрести долгосрочные страховые продукты.

Степень развития альтернативных страхованию финан-

совых институтов описывает реальные возможности выбора форм и методов сбережения для потенциального покупателя страхового полиса. В число альтернативных финансовых институтов входят, в частности, банковские депозиты, ПИФы, наличная валюта и т.д. Естественно, что при большем разнообразии возможностей доля средств, выделенных „под страхование жизни“, будет меньшей.

Предыдущий опыт страхования жизни задает общий уровень доверия страхователя к страховщику и, таким образом, играет ключевую роль при принятии решения о покупке страхового полиса. Опыт страхования включает как длительность пользования услугами страхования жизни, так и наличие случаев потери вложенных в страхование жизни средств.

Доступность качественных продуктов по страхованию жизни зависит, прежде всего, от наличия опытных надежных страховщиков, способных разработать специальные продукты для отдельного рынка, и масштабов национальной агентской сети.

Таблица 4.2. Основные факторы развития страхования жизни в России и ЦВЕ

Факторы	Польша 1995	Чехия 1995	Венгрия 1995	Россия 2004
Общий уровень благосостояния				
▪ Средний располагаемый доход на душу населения, \$ в год	2720	3050	2790	2620
Горизонт планирования				
▪ Норма сбережений, % от располагаемого дохода	12,8%	11%	15%	15,4%
Развитие альтернативных финансовых институтов				
▪ Запасы наличной валюты у населения, % от ВВП	2,7%	4,4%	3,3%	5,5%
▪ Активы ПИФов, % от ВВП	0,35%	0,81%	1,64%	0,65%
▪ Банковские депозиты физических лиц, % от ВВП	19%	35%	33%	11,5%
Доступность продуктов по страхованию жизни				
▪ Количество страховых агентов на 100 тыс. человек населения	10-15	10-15	15-20	~1 ¹

¹ Без учета „универсальной“ агентской сети „Росгосстраха“

Источники: Федеральная служба государственной статистики, ЦБР, World Bank, OECD, Czech National Bank, National Bank of Poland, National Bank of Hungary, Czech Statistical Office, Ministry of Finance Republic of Poland, Oxford Economic Forecasting, Oesterreichische Nationalbank (OeNB), Национальная Лига Управляющих, Центр макроэкономических исследований, экспертные интервью, PPG

Сегодня Россия достигла уровня Польши, Венгрии и Чехии периода „бума“ страхования жизни (1992-1997 гг.) по большинству факторов, определяющих развитие страхования жизни (см. Таблицу 4.2).

В частности, средний располагаемый доход на человека в России составляет порядка \$2,6-2,7 тыс. в год против \$2,7-2,8 тыс. в Польше, \$2,7-2,8 тыс. в Венгрии и порядка \$3-3,1 тыс. в Чехии в 1995 г.

Россияне относятся к долгосрочным сбережениям практически так же, как и другие жители Центральной и Восточной Европы. Норма сбережений в России, как и в Венгрии, Чехии и Польше 10 лет назад, составляет примерно 10-15% от располагаемого дохода. Упомянутые выше факторы должны стать катализаторами быстрого развития страхования жизни в России.

Кроме того положительный эффект оказывает и отсутствие у россиян (по сравнению с гражданами других стран) многочисленных альтернативных возможностей сбережения. В отличие от своих западных соседей, россияне предпочитают хранить большую часть своих сбережений в виде иностранной валюты. Доля наличной валюты на руках у населения в России составляет 5-8% ВВП, что является одним из самых высоких показателей в мире. Объем иностранной валюты у граждан Польши, Венгрии и Чехии даже в периоды наибольшей склонности к сбережениям в форме наличных в 90-х гг. не превышал 3-4,5% ВВП. ПИФы и банковские депозиты пользуются в России меньшей популярностью, чем в развитых странах Центральной и Восточной Европы. Доля активов ПИФов и банковских депозитов населения в ВВП составляет 0,7% и 11% соответственно, что в 2-3¹⁰⁶ раза меньше, чем в Польше, Чехии и Венгрии в 1995 г.

Таким образом, россияне сегодня не обладают широким выбором инструментов сбережения, которые позволили бы им считать приобретение полиса страхования жизни финансово невыгодной сделкой. При условии доверия населения к страховым компаниям и доступности качественных страховых продуктов накопительное страхование может стать хорошей альтернативой вложению средств в ПИФ, банковский депозит или „под матрац“ в долларах или евро.

Однако два фактора препятствуют повторению „восточноевропейского“ сценария в России и снижают вероятность наступления „бума“ страхования жизни. Первым фактором является отсутствие в России богатых традиций классического страхования жизни и негативный прошлый опыт страхования жизни после раз渲ала СССР.

История конкурентного досоциалистического страхования в царской России не превышала 50 лет. Сразу после революции 1917 г. страхование жизни в стране фактически перестало существовать. До выдачи первых „социалистических“ полисов Госстрахом прошло более 30 лет. При этом в советское время приобретение страховки населением, как правило, носило вынужденный характер и иногда рассматривалось как налог со стороны государства.

К 1991 г. уже порядка 50% граждан СССР имели полисы страхования жизни.¹⁰⁷ Однако после раз渲ала СССР, в 1992 г., все выплаты по полисам были прекращены. С 2001 г. выплаты были возобновлены, но осуществлялись в соотношении 1:1 к рублям начала 90-х гг., что фактически означало полную потерю гражданами своих сбережений.

Картина в развитых странах Центральной и Восточной Европы была иной. Досоциалистические традиции страхования жизни были более крепкими и не были полностью потеряны в „красную“ эпоху. В частности, история чешского рынка страхования насчитывает свыше 200 лет. Еще в 1939 г. в Польше, Чехии и Венгрии работало не менее 30-50 частных страховых компаний. К началу 90-х гг. доля населения Польши, Венгрии и Чехии, владеющего полисами страхования жизни, как и

в России, составляла порядка 40-60%.

Однако в отличие от России негативный эффект гиперинфляции первой половины 90-х гг. на размер выплат по страхованию жизни был существенно смягчен. Например, в Польше владелец полиса имел право через суд гарантированно добиться корректировки выплат с учетом инфляции. В Чехии выплаты не индексировались напрямую на инфляцию 90-х гг., однако прибыль государственного монополиста Ceska Pojistovna полностью распределялась между владельцами полисов страхования жизни. В Венгрии еще в социалистический период потребители могли выбрать полисы как с индексацией на инфляцию, так и без нее, поэтому влияние роста цен на реальную величину выплат было минимизировано.

Вторым фактором, существенно препятствующим развитию страхования жизни в России, является низкая доступность качественных страховых продуктов россиянам. По этому показателю Россия отстает от своих западных соседей более чем на 10 лет.

Как уже говорилось выше, доступность качественных страховых продуктов определяется, во-первых, масштабностью национальной агентской сети, во-вторых, наличием признанных, заслуживающих доверия страховщиков, обладающих опытом работы в страховании жизни. В большинстве развивающихся стран с емким рынком страхования жизни роль надежных страховых компаний играла, прежде всего, зарубежные страховщики.

Россия значительно отстает от Чехии, Венгрии и Польши по количеству специализированных агентов по продаже страхования жизни на 100 тыс. человек. В России этот показатель составляет около 1 против 10-20 в Чехии, Польши и Венгрии.

Потерянные для развития страхования жизни в России 90-е гг. привели к тому, что сегодня ни одна из ведущих страховых компаний, за исключением „Росгосстраха“ и „AIG Россия“, не рассматривает страхование жизни в качестве приоритета и не обладает навыками, необходимыми для его продвижения на рынке. Кроме „универсальной“ агентской сети „Росгосстраха“ (более 60 тыс. агентов) и специализированной сети „AIG Россия“ никто другой из ведущих страховщиков не обладает продающей структурой, способной обеспечить массовую системную продажу полисов страхования жизни. Общее число специализированных агентов по продаже данного вида страхования в России не превышает 1-1,5 тыс. При этом подавляющая часть (более 75%) агентов сосредоточена в Москве. В регионах для продажи полисов страхования жизни большинство страховщиков использует схемы многоуровневого маркетинга (MLM).

Помимо „Росгосстраха“, играющего в специфической нише, в России активно работает только одна крупная компания, обладающая многолетним опытом продажи страхования жизни – AIG. В то же время в Польше, Венгрии и Чехии представлены и входят в число лидеров большинство крупнейших иностранных компаний,

предлагающих страхование жизни (AIG, Allianz, ERGO, ING, Aviva, Whintertur).

Итак, по уровню покупательской способности и заинтересованности населения в сбережении на старость Россия готова сделать резкий скачок в сборах по страхованию жизни, сравнимый по масштабу с ростом в Польше в начале 90-х гг. Однако пока на рынке практически нет игроков, способных предложить россиянам вызывающие доверие качественные продукты. **Как и в других странах Центральной и Восточной Европы, переломить ситуацию может приход известных международных страховых компаний, готовых осуществлять крупные инвестиции с долгим горизонтом в создание и развитие специализированных продающих структур по продаже полисов страхования жизни.**

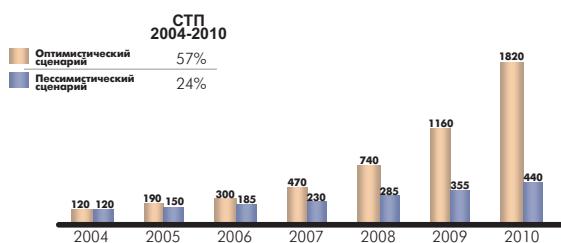
СЦЕНАРИИ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ

Мы рассмотрели два базовых сценария будущего развития рынка страхования жизни в зависимости от нацеленности иностранных компаний на работу в России (см. График 4.20).

При первом (оптимистичном) сценарии через 1,5-2 года на российский рынок могут войти 3-4 ведущих международных страховщика, готовых осуществлять много-миллионные инвестиции с долгосрочным горизонтом. При реализации второго (пессимистичного) сценария „AIG Россия“ по-прежнему останется практически единственной компанией „с зарубежными корнями“, активно развивающей страхование жизни в России. Большая часть потенциального спроса на полисы страхования жизни в этом случае останется в латентной форме.

График 4.20. Сборы по страхованию жизни при двух сценариях развития российского рынка

\$ млн.



Источники: экспертные интервью, PPG

При активном входе иностранных страховщиков на российский рынок страхования жизни реальные премии могут вырасти с \$120 млн. до \$1,7-\$1,9 млрд. к 2010 г. Фактически в этом случае Россия с отставанием в 10-15 лет повторит „польскую модель“ развития страхования жизни. Темпы роста сборов по страхованию жизни могут составить 50-60% в год.

При первом сценарии, как и в других странах Центральной и Восточной Европы, иностранные компании, скорее всего, займут доминирующее положение на рынке, а отечественные страховщики могут стать „нишевыми“ игроками. Как и в других развивающихся странах,

доля международных компаний на рынке страхования жизни может составить порядка 75-80% (\$1,4 млрд.), в то время как российские компании будут конкурировать за оставшиеся 20-25% (\$0,4 млрд.).

Предположительные результаты оптимистического сценария в целом соотносятся с ожиданиями российских экспертов. В частности, АМСКОМ прогнозирует объем рынка страхования жизни в 2010 г. на уровне \$1,6 млрд., при этом отмечая, что основным источником роста должна стать деятельность компаний с зарубежным капиталом.¹⁰⁸ UFG замечает, что быстрый (на уровне 40-50%) рост премий по страхованию жизни возможен только при активизации иностранных страховщиков на российском рынке.¹⁰⁹

При реализации пессимистического сценария рынок страхования жизни, по нашему мнению, может вырасти к 2010 г. не более, чем до \$400-\$450 млн. В этом случае не будет устранено ключевое препятствие быстрому развитию страхования жизни в России — недоверие к отечественным компаниям, основанное на негативном прошлом опыте. Рост рынка страхования при этом сценарии будет составлять не более 20-35% в год, а доля сборов по страхованию жизни в ВВП существенно не изменится. Основными катализаторами развития, скорее всего, по-прежнему будут инвестиции „AIG Россия“ и, в значительно меньшей степени, развитие специализированных продающих структур российских компаний. При реализации второго сценария, скорее всего, ведущую роль на реальном рынке страхования жизни России, как и сегодня, будет играть „AIG Россия“. Вероятность будущего сценария определяется, в первую очередь, направлением макроэкономического развития России.

По нашему мнению, при базовом макроэкономическом сценарии „ползущие реформы“ более вероятен оптимистический вариант развития событий. С одной стороны, продолжение реформ в социальной сфере, включая монетизацию прямых льгот и постепенное устранение перекрестного субсидирования физических лиц за счет предприятий, заставит все большее число россиян задуматься об обеспечении средств к существованию после выхода на пенсию. Делающая первые шаги пенсионная реформа, по различным оценкам, вынудила около миллиона россиян разместить средства в частных управляющих компаниях и, таким образом, приобрести опыт „неналичных“ сбережений. С другой стороны, Россия, в рамках дискуссии о вступлении в ВТО, будет вынуждена продолжать снижение барьеров для иностранных страховых компаний. Кроме того, повышение инвестиционного рейтинга страны всеми ведущими агентствами будет способствовать росту прямых иностранных инвестиций, в том числе в страховую отрасль.

Таким образом, при сохранении благоприятных макроэкономических предпосылок рынок страхования жизни в России может повторить тот же путь, что и рынки других стран Центральной и Восточной Европы. Приход иностранных компаний может стать локомотивом роста и обеспечить максимальные темпы увеличения сборов среди всех видов страхования.

Итак, мы посмотрели на развитие и перспективы российского страхового рынка в целом и по отдельным видам страхования. Для получения максимально точных оценок мы стремились использовать самые разнообразные методы анализа и источники информации. Поэтому мы верим, что сделанные выводы в целом недалеки от реальности. Ключевой результат анализа — российский рынок имеет огромный потенциал. При сохранении макроэкономической стабильности „бум“ страхования в России может продлиться еще как минимум 4-5 лет.

Мы надеемся, что участникам рынка данный отчет будет интересным и полезным для верификации своего представления о российском страховании. Мы, со своей стороны, считываем на сближение точек зрения за счет получения „обратной связи“ от заинтересованных сторон. При высоком уровне интереса к нашей работе мы планируем существенно дополнить и углубить наше исследование в ближайшие 1-2 года при непосредственном участии самих страховщиков.

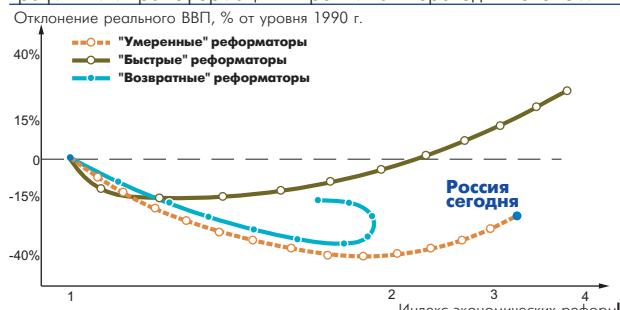
Приложение

Макроэкономическая модель ОПЫТ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Для получения максимально обоснованных оценок мы проанализировали опыт развития 22 стран с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, бывшего СССР, а также Китая. Мы инкорпорировали официальные и неофициальные мнения наиболее авторитетных российских и зарубежных компаний и организаций о будущем развитии России.

Как отмечает большинство специалистов по переходной экономике, характер роста ВВП в странах, переживающих период трансформации, напрямую зависит от интенсивности и последовательности реформ. В целом, большинство таких стран можно разделить на три различные группы: „быстрые“ реформаторы, „умеренные“ реформаторы и „возвратные“ реформаторы (см. График П.1).¹¹⁰

График П.1. Трансформация в трех типах переходных экономик



¹¹⁰ Индекс рассчитывается на основе 9 индексов European Bank for Reconstruction and Development, которые оценивают прогресс в 7 областях реформ: приватизации крупных и малых предприятий, структурных реформах, либерализации цен, регулировании валютной системы, антимонопольной политике, реформе банковского и фондового рынков, инфраструктурных изменений. По каждому индексу выставляются оценки от 1 – „наименьший уровень прогресса“ до 7 – „наибольший уровень прогресса“. Для получения единого показателя мы усреднили все 9 индексов

Источники: World Bank, EBRD, экспертные интервью, PPG

К категории „быстрых“ реформаторов, как правило, относят Чехию, Польшу, Венгрию, Словакию, Словению. „Быстрые“ реформаторы обычно применяли метод „шоковой терапии“ с самого начала преобразований. Как следствие, в течение первых 2-3 лет после отказа от социалистической системы хозяйствования экономический спад был особенно глубоким (см. График П.1). Однако, несмотря на это, правительства последовательно придерживались выбранного пути. Обеспечить преемственность реформ позволила практически полная смена властных элит в момент исторического „перелома“, когда коммунистические круги уступили место демократической экс-оппозиции. Иногда эта смена сопровождалась люстрацией сторонников коммунистического режима. Смена правящей партии внутри демократического блока не влияла на приверженность демократическому курсу. В результате практически все реформы в „быстрых“ реформаторах были завершены за 10-12 лет. Такие страны раньше других групп выходили из экономического спада и уже через 8-10 лет обеспечивали докризисный уровень производства.

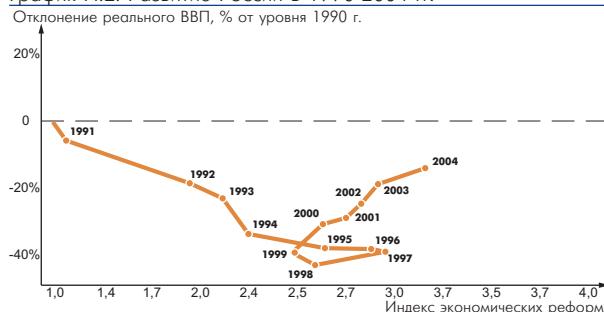
Примерами „умеренных“ реформаторов являются Украина и Румыния. „Умеренные“ реформаторы, в отличие от „быстрых“, оттягивали изменения в наиболее болезненных участках экономики, в частности, способных вызвать наибольшие социальные потрясения (устранение льгот, трансферное ценообразование, реформы естественных монополий и силовых структур). Как следствие, экономический спад в первые годы был менее глубоким, чем у „быстрых“ реформаторов, однако в результате он длился на 3-4 года дольше. Одной из причин медленных реформ было противодействие со стороны бывших коммунистических элит, как правило, успешно адаптировавшихся к новым условиям и „сменивших вывеску“. Затянувшийся кризис создавал предпосылки для радикальной и частой смены курса правительства. В результате реформы проводились непоследовательно, хотя, как правило, общий курс экономики был нацелен на продолжение трансформации. По прошествии 15 лет большинство „умеренных“ реформаторов не закончили преобразования на ряде важных участков и не смогли выйти на докризисный уровень производства.

В качестве примера „возвратных“ реформаторов можно привести Беларусь и Туркменистан. Часть „умеренных“ реформаторов при смене правящей власти осуществляла радикальную смену курса, фактически адаптировав советские принципы управления экономикой и политикой к новым международным реалиям. Успешная адаптация старых коммунистических элит позволила даже без существенных внешних изменений повторно прийти к власти и свернуть реформы. В результате в этих странах установились квазиавторитарные режимы, жестко контролирующие общество и ориентированные на сращивание государства и экономики. Общая продолжительность реформ, как правило, не превышала 5-7 лет. Первоначальный эффект „отката“ к привычной модели хозяйствования на объем ВВП зачастую был положительным. Однако большинство экспертов сомневается в возможности сохранения долгосрочного роста при тотальном государственном администрировании экономики.¹¹¹

Китай не попадает ни в одну из указанных выше групп благодаря уникальным условиям, в которых проходило реформирование страны. Сама коммунистическая элита являлась инициатором преобразований. Реформы, в отличие от других стран с переходной экономикой, начались более 20 лет назад, при этом скорость преобразований была небольшой. Однако стабильная политическая обстановка смогла обеспечить полную последовательность реформ. В результате Китай стал единственной из проанализированных экономик, которой удалось избежать спада производства при смене системы хозяйствования.¹¹²

До сегодняшнего дня Россия развивалась как типичный „умеренный“ реформатор (см. График П.2).

График П.2. Развитие России в 1990-2004 гг.



Источники: World Bank, EBRD, экспертные интервью, PPG

Быстрое расслоение общества и обострение социальных противоречий еще во второй половине 80-х гг. не позволили обеспечить поддержку полной смены правящих элит и последовательности реформ. Экономический спад начался сразу же после первых преобразований и в общей сложности продолжался 7 лет. В низшей точке общее падение ВВП по сравнению с 1990 г. составило около 45%. В 1999-2004 гг. в стране наблюдался экономический рост, в первую очередь, в результате установления высоких мировых цен на энергоносители. На конец 2004 г. Россия достигла 82% уровня ВВП 1990 г.¹¹³

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Как говорилось выше, будущая динамика ВВП России во многом зависит от качественных параметров, характеризующих интенсивность и последовательность рыночных реформ. Поэтому мы отказались от использования чисто механистического взгляда на экономику как на совокупность уравнений и попытались совместить качественный и количественный анализ. На первом этапе мы обобщили мнение более чем 50 российских и зарубежных экспертов о наиболее значимых качественных факторах и направлениях реформ, определяющих будущее развитие ВВП (см. подраздел „Качественные факторы“). Для этого нами были организованы, помимо непосредственных интервью со специалистами, около пяти „круглых столов“ и „мозговых штурмов“. В рамках системы ключевых факторов, синтезированной по итогам работы на первом этапе, мы на основании мнения экспертов примерно очертили четыре возможных сценария будущего развития и определили базовый сценарий. Для примерной оценки эффекта выявленных факторов на втором, количественном, этапе мы подготовили упрощенную математическую модель макроэкономического развития России (см. подраздел „Количественные факторы“). Субъективная оценка влияния ключевых факторов при определенных нами сценариях будущего развития была транслирована в значения входящих переменных модели. Основными результатами расчета стала динамика ВВП и рынка реального страхования.

Таким образом, полученные результаты отражают,

прежде всего, консенсусное мнение о будущем России специалистов по макроэкономике и переходным экономикам. Мы не преследовали цели сделать максимально подробный прогноз, поэтому во многих случаях были вынуждены пойти на компромиссы и существенные упрощения. Вся работа по моделированию имела перед собой утилитарную задачу — оценить будущий рынок страхования методом „от общего к частному“.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ

Классификация факторов

Мы разбили наиболее часто упоминаемые качественные факторы на четыре группы: внутренняя политика, международная интеграция, институциональные и экономические реформы. Для каждого фактора мы собрали и проанализировали мнение экспертов о существующем положении России (см. Таблицу П.1). Для более четкого видения существующего и будущего положения страны мы оценили положение России по каждому из факторов по 20-балльной шкале. Большее значение означает прогресс в данной области реформ, меньшее — регресс.

Таблица П.1. Система качественных факторов

Факторы	2005 г.
Внутренняя политика	
Независимость трех ветвей власти	8
Соблюдение прав человека	8
Прозрачность государственного управления	6
Наличие независимых СМИ и свободы слова	7
Наличие свободных выборов	8
Наличие оппозиции к власти	9
Международная интеграция	
Участие в ВТО/НАТО/ЕС	8
Участие в международном правовом пространстве	10
Отсутствие миграционных ограничений	15
Сотрудничество с международным сообществом по вопросам безопасности	8
Институциональные реформы	
Равенство всех перед законом	6
Отсутствие коррупции	3
Защита частной собственности	8
Обеспечение необходимого уровня жизни всем гражданам	4
Общественный контроль за силовыми структурами	3
Наличие профессиональной армии	3
Экономические реформы	
Диверсифицированная экономика	5
Конкурентное ценообразование	13
Развитие среднего и малого бизнеса	10
Реструктурированные естественные монополии/Наличие антимонопольного законодательства	10
Наличие развитой банковской системы и фондового рынка	11
Устойчивость валютной системы	15

Источники: экспертные интервью, PPG

Внутренняя политика

Внутренняя политика включает следующие факторы: независимость трех ветвей власти, соблюдение прав человека, прозрачность государственного управления, наличие независимых СМИ и свободы слова, наличие свободных выборов, наличие оппозиции к власти.

Оценивая независимость отдельных ветвей власти, эксперты выставили России 8 баллов из 20. Несмотря на провозглашенную Конституцией России независимость ветвей власти, в настоящее время властные полномочия консолидируются преимущественно вокруг президента. Абсолютное парламентское большинство принадлежит пропрезидентским партиям.¹¹⁴ Согласно

новому законодательству, губернаторы на местах назначаются местными органами только по представлению президента.¹¹⁵ По свидетельству независимых экспертов, судебная власть также подвергается сильному влиянию со стороны исполнительной.¹¹⁶

В области соблюдения прав человека Россия была оценена на 8 баллов. Несмотря на существенный прогресс по сравнению с эпохой СССР, по-прежнему существует ряд ограничений. Так, режимы прописки и регистрации ограничивают права граждан на свободу передвижения.¹¹⁷ По мнению экспертов, новый порядок организации и проведения демонстраций и митингов ограничивает свободу общественных выступлений.¹¹⁸

По прозрачности государственного управления экспертами была поставлена оценка 6 баллов. В России отсутствует как формальная, так и неформальная практика контроля над исполнением предвыборных обещаний. Планируемый переход на голосование исключительно по партийным спискам еще более деперсонифицирует власть.¹¹⁹

По наличию независимых СМИ и свободы слова эксперты оценили Россию на 7 баллов. За последние 5 лет были закрыты или реформированы СМИ, позиция которых отличалась от взглядов действующей власти, в частности, телеканалы НТВ, ТВ6 и ТВС.¹²⁰ В результате на конец 2004 г. в России не осталось ни одного оппозиционного национального ТВ канала. Ряд экспертов высказывает предположения об использовании на телевидении т.н. „темников“, т.е. инструкций журналистам со стороны власти по освещению происходящих событий. Инакомыслящие журналисты представлены только в печатных СМИ и Интернете, доступном 17% населения.¹²¹

По наличию свободных выборов Россия была оценена на 8 баллов. В отсутствие оппозиционных ТВ каналов и поддержки государственного аппарата шансы альтернативных кандидатов минимальны.¹²² Для сравнения, в ходе парламентских выборов 2003 г. общее эфирное время „Единой России“ превысило 860 минут (27,7% времени), а „Яблока“ составило 263 минуты (8,5% времени). Более 40% региональных выборов в 2003-2004 г. выиграли кандидаты, представляющие „Единую Россию“.¹²³

По наличию оппозиции к власти Россия была оценена на 9 баллов. На парламентских выборах 2003 г. ни одна крупная партия не заявила об оппозиции к действующему президенту. Однако на фоне некоторого падения рейтинга популярности президента произошла активизация оппозиционных сил. В частности, в начале 2005 г. партиями КПРФ, „Яблоко“, СПС были проведены массовые акции протеста по всей России, направленные против монетизации льгот и реформы ЖКХ.¹²⁴

Международная интеграция

Международная интеграция включает участие в ВТО/НАТО/ЕС, участие в международном правовом пространстве, отсутствие миграционных ограничений, сотрудничество с международным сообществом по вопросам безопасности.

По степени участия в работе ВТО/НАТО/ЕС эксперты поставили оценку 8. С одной стороны, Россия постоянно заявляла о своем неприятии расширения НАТО на Восток. В 2000-2004 гг. отношения между Россией и НАТО накалялись по меньшей мере три раза: по вопросам вступления в НАТО стран Балтии, патрулирования границ России американским самолетом-разведчиком, а также войны в Ираке.¹²⁵ Интересы российских властей вступали в конфликт с ЕС по вопросам Чечни и выборов президента на Украине.¹²⁶ С другой стороны, Россия провела серию переговоров о вступлении в ВТО. Еще в 2002 г. Россия получила статус страны с рыночной экономикой.¹²⁷ По информации Reuters, ключевым оставшимся условием для вступления России в ВТО является согласие США. В результате переговорного процесса в 2005 году российская делегация подошла к завершающей стадии присоединения, в ходе которой предстоит решать наиболее сложные и проблемные вопросы.¹²⁸ Однако ряд требований к странам-кандидатам в ВТО остается невыполненным. Прежде всего это подписание соглашений, регламентирующих административные барьеры и авторское право, информирование о мерах государственного вмешательства в экономику, а также либерализация доступа на внутренний рынок.

По участию в международном правовом пространстве Россия была оценена на 10 из 20. Для устранения несоответствия российского законодательства международному праву Россия подписала ряд международных конвенций в сфере борьбы с коррупцией: „Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности“ (2000 г.) и „Конвенцию ООН против коррупции“ (2003 г.). Однако пока эти конвенции не были ратифицированы.¹²⁹

По отсутствию миграционных ограничений эксперты оценили Россию на 15. По сравнению с эпохой „железного занавеса“ практически все ограничения на выезд за рубеж и въезд в страну сняты. Однако механизмы получения работы в России гражданами иностранных государств пока крайне забюрократизованы. Так, средний срок оформления документов на получение права на работу в Москве для граждан СНГ занимает не менее 3 месяцев.

По сотрудничеству с международным сообществом оценкой экспертов была 8. Несмотря на ряд совместных заявлений России, США и Европейских стран о взаимной поддержке в борьбе против терроризма, пока нет заметных примеров согласованной работы в этой области. Традиционно остро в дискуссиях с ЕС стоит чеченский вопрос.¹³⁰

Институциональные реформы

Институциональные реформы включают равенство всех перед законом, отсутствие коррупции, защиту частной собственности, обеспечение необходимого уровня жизни всем гражданам, общественный контроль за силовыми структурами, наличие профессиональной армии.

По равенству всех перед законом экспертами была поставлена оценка 6. В 2000-2005 гг. неизвестно ни одного громкого случая привлечения крупных чиновников к

суду. За этот же период времени под следствием оказался сразу целый ряд известных бизнесменов, в частности, Ходорковский, Лебедев, Гусинский.¹³¹ Несмотря на декларированный принцип „равноудаленности“, дело „ЮКОСа“, по мнению большинства экспертов, носило политический характер.¹³²

По отсутствию коррупции Россию оценили на 3. По данным World Bank, около 80%¹³³ российских бизнесменов хотя бы раз платили взятки. По индексу восприятия коррупции, оцениваемому Transparency International¹³⁴, Россия занимает 90 место в мире наравне с Гамбией, Индией, Малави, Мозамбиком, Непалом и Танзанией.

По защите частной собственности Россия была оценена экспертами на 8. „Враждебное“ приобретение „по-русски“ с отъемом собственности через суды остается одним из наиболее распространенных способов консолидации отрасли, что возможно в первую очередь благодаря „несимметричным правилам игры“. За последние 3 года в СМИ упоминалось более 30 заметных прецедентов „приобретения“ или попыток „приобретения“ через суд. В первую очередь, это Котласский ЦБК и Братский ЛПК, Уральский завод химического машиностроения, завод „Кристалл“, АО „Роспан“ и пр.¹³⁵

По обеспечению всех граждан необходимыми условиями жизни эксперты поставили оценку 4. Порядка 30 млн. россиян (20%) находятся за чертой бедности.¹³⁶ Разрыв между наиболее обеспеченными и наименее имущими гражданами находится на уровне крайне неблагополучных в этом отношении стран Латинской Америки, например Венесуэлы. Так, по оценкам Bank of Finland Institute for Economics in Transition, коэффициент Джини для России составляет порядка 0,4,¹³⁷ что свидетельствует о высокой неравномерности в распределении доходов.

По степени общественного контроля за силовыми структурами, по мнению экспертов, Россия находится на уровне 3 баллов. Фактически силовых министров назначает и снимает лично президент.¹³⁸ Несмотря на громкие процессы последних лет вокруг „оборонной в погоне“, количество преступлений, совершенных милицией, за последние три года выросло в несколько раз.¹³⁹ События в Благовещенске подтверждают сделанную оценку.

По наличию профессиональной армии Россия также была оценена на 3. Отсутствуют механизмы исполнения закона об альтернативной воинской службе. Более того, в 2005 г. планируется отменить большинство отсрочек по призыву в армию. На конец 2004 г. „контрактники“ составляли не более 11% общей численности вооруженных сил России.¹⁴⁰

Экономические реформы

Экономические реформы включают диверсификацию экономики, конкурентное ценообразование, развитие среднего и малого бизнеса, реструктурированные естественные монополии и наличие работающего антимонопольного законодательства, наличие развитой банковской системы и фондового рынка, устойчивость

валютной системы.

По степени диверсификации экономики эксперты поставили оценку 5. Более 25% ВВП, 60% экспорта¹⁴¹ и 25% инвестиций России обеспечивает сырьевой сектор. Таким образом, зависимость от мировой конъюнктуры цен на энергоносители крайне высока.

По конкурентности ценообразования Россия была оценена в 13. Подавляющее большинство цен устанавливается свободно, без давления со стороны государства. Однако до сих пор не решена проблема перекрестного субсидирования коммунальных и транспортных тарифов.¹⁴²

По развитию среднего и малого бизнеса эксперты оценили Россию на 10. Доля среднего и малого бизнеса в ВВП в последние 3-4 года постепенно растет: в 2004-2005 гг. она, по различным оценкам, составила от 30% до 35% против 25-30% в 2001 г.¹⁴³ Однако Россия по-прежнему существенно отстает по этому параметру от наиболее развитых стран Центральной и Восточной Европы. В Польше, Чехии, Венгрии, например, СМП обеспечивают порядка 50-60% ВВП.¹⁴⁴

По реструктуризации естественных монополий и наличию антимонопольного законодательства Россия, по оценке экспертов, стоит на уровне 10 баллов. С одной стороны, уже запущен процесс реструктуризации РАО „ЕЭС“ и ОАО „РЖД“. Однако до сих пор фактически не существует единой концепции трансформации „Газпрома“.¹⁴⁵

По наличию развитой банковской системы и фондового рынка эксперты поставили оценку 11. Активы банковской системы в ВВП составляют 42%¹⁴⁶ против 114%¹⁴⁷ в Чехии и 72%¹⁴⁸ в Польше. С другой стороны, суммарная капитализация фондового рынка на конец 2004 г. в России составила около 40% ВВП против 33% в Польше.¹⁴⁹

По устойчивости валютной системы Россия сделала огромный шаг вперед по сравнению с 1998 г. и вышла на уровень 15 из 20. В настоящее время валютные резервы Центробанка соответствуют 16 месяцам импорта (\$150 млрд.)¹⁵⁰ при общепринятом нормативе стабильности на уровне 3-4 месяцев. Происходит постепенная дедолларизация экономики — если в конце 90-х гг. доля наличной валюты в сбережениях граждан составляла 75-80%, то в 2004 г. этот показатель снизился до 45-50%.¹⁵¹

Необходимо отметить, что не существует прямой зависимости ВВП страны от прогресса в каждой из областей реформ по отдельности. В целом, рост ВВП зависит от взаимодействия между отдельными факторами и общего эффекта всех четырех групп факторов. Поэтому мы использовали идентифицированные факторы как основу для разработки комплексных сценариев развития. Влияние факторов на ВВП в рамках каждого сценария оценивалось при помощи количественной модели, описанной ниже.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ

В модели представлены три группы количественных переменных:

- **Внешние параметры.** Как говорилось выше, ключевым внешним параметром, определяющим будущее развитие России, является динамика мировых цен на энергоносители. Мы рассмотрели три различных сценария будущей динамики цен на энергоносители: рост цен, стабильные цены и обвал цен. На основании мнения экспертов за базовый мы приняли сценарий стабильных цен, при котором на международных рынках 1 баррель нефти марки Urals к 2010 г. может стоить \$40, а 1 кубометр газа – \$0,21. При этом мы допускаем, что внутренние российские цены к 2010 г. достигнут 50–90% мирового значения в зависимости от сценария. Дальнейшие расчеты построены на базовом сценарии цен на энергоносители.
- **Контролируемые внутренние параметры (допущения).** К контролируемым параметрам в модели относятся те качественные показатели, которые напрямую зависят от качественных характеристик, описанных выше. Это те допущения, которые задаются пользователем модели и используются в дальнейших расчетах. Для каждого сценария допущения были определены путем экспертных оценок и „мозговых штурмов“.
- **Результативные параметры (результаты).** Основные расчетные результаты модели – динамика ВВП и динамика реальных страховых сборов до 2010 г. Чтобы исключить из анализа труднопрогнозируемые монетарные факторы, мы сделали прогноз ВВП и страховых премий на 2005–2010 гг. в долларах 2005 г. (т.е. использовали реальные показатели). Для справки мы синтезировали экспертную оценку необходимой корректировки на изменение монетарных показателей (долларовой инфляции и обменного курса доллара к рублю) и посчитали объем ВВП и страхового рынка в номинальном выражении за 2010 год.

Модель состоит из шести расчетных блоков:

1. **Динамика ВВП по секторам экономики.** Мы спрогнозировали по отдельности динамику валового внутреннего продукта в трех основных секторах экономики: добывающем, обрабатывающем и сельском хозяйстве, секторе услуг. Темп роста ВВП в обрабатывающем сегменте определялся исходя из допущения о росте добычи природных ресурсов и динамике цен на энергоносители. Основываясь на наблюдении экспертов, мы оценивали темп роста ВВП в обрабатывающем и сельскохозяйственном секторе, а также секторе услуг, как произведение инвестиций прошлого года на производительность инвестиций.
2. **Структура ВВП по форме собственности.** Исходя из сценария развития, мы допускали долю государственного сектора в ВВП, а частный сектор разделили на

крупный, средний и малый бизнес.

3. **Государственный бюджет.** В части расходов государственного бюджета мы учли выплаты и обслуживание государственного долга по установленному графику, изменение стабилизационного фонда (при расходовании учитывалось в расходах со знаком „–“) и внутренние расходы. Внутренние расходы были оценены, исходя из сценария развития, как доля ВВП. Доходная часть бюджета была разделена на собственные доходы бюджета, налоги с юридических лиц и налоги с физических лиц. На основании оценок экспертов мы допустили постоянный темп роста собственных доходов бюджета. Налоги с юридических лиц определялись отдельно по каждому сектору как произведение налоговой нагрузки на валовой продукт соответствующего сектора. Налоги с физических лиц определялись, соответственно, как произведение налоговой ставки на доходы населения до уплаты налогов.
4. **Доходы населения.** Используя подход „от общего к частному“, мы оценили доходы населения до уплаты налогов как пропорцию от разницы между ВВП и корпоративными налогами. При этом допускается, что расходование корпоративных налогов государством не приносит денежных доходов гражданам и, в первую очередь, обеспечивает общественные блага (оборона, здравоохранение, образование и пр.). Кроме того мы откорректировали результаты подхода „от общего к частному“ на основании структуры распределения населения по доходам. Все население было разделено на пять групп: люди с доходом менее \$100 в месяц, \$100–500, \$500–1000, \$1000–2000, свыше \$2000. Используя данные Russian Longitudinal Monitoring Survey, исследования РА „Эксперт“ „Стиль жизни среднего класса“ и трех маркетинговых исследований, мы оценили количество россиян, принадлежащих к каждой группе. Мы оценили среднюю склонность каждой группы к уплате налогов. Таким образом, мы получили динамику доходов населения до и после уплаты налогов, а также распределение доходов до 2010 г.
5. **Использование дохода населением.** Используя упомянутые в предыдущем пункте источники информации, мы оценили распределение полученного каждой группой населения дохода по следующим категориям: питание, здоровье, проживание, отдых, недвижимость, товары длительного пользования (кроме автомобиля), приобретение и обслуживание автомобиля, страхование, сбережения, прочие статьи расходов.
6. **Расходы на страхование.** В первую очередь, в рамках подхода „от общего к частному“ мы оценили динамику реальных страховых сборов в привязке к размеру ВВП. Для этого мы попросили экспертов оценить перспективную долю страховых сборов в ВВП с учетом сценария развития. Во-вторых, мы оцени-

ли затраты на страхование „от частного к общему“ отдельно для физических и юридических лиц. Для оценки расходов физических лиц мы использовали данные по доле затрат на страхование в доходах групп населения. Страховые премии с юридических лиц были оценены как для различных секторов экономики, так и для предприятий различной формы собственности.

СЦЕНАРИИ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ

Совместно с экспертами мы разработали четыре основных сценария дальнейшего развития России: „рывок в Европу“, „ползущие реформы“, „откат к патернализму“, „развал экономики“. Подробное описание каждого сценария в рамках предложенной выше методологии сделано в Таблице П.2.

Таблица П.2. Качественное описание сценариев развития России¹

Факторы	Рывок в Европу	Ползущие реформы	Откат к патерну	Развал экономики	2010 г.
Внутренняя политика					
Независимость трех ветвей власти	14	11	5	3	
Соблюдение прав человека	14	11	5	4	
Прозрачность государственного управления	10	7	5	4	
Наличие независимых СМИ и свободы слова	13	11	4	6	
Наличие свободных выборов	12	11	6	3	
Наличие оппозиции в власти	16	12	9	13	
Международная интеграция					
Участие в ВТО/НАТО/ЕС	14	11	3	3	
Участие в международном правовом пространстве	14	11	4	4	
Отсутствие миграционных ограничений	17	16	10	15	
Сотрудничество с международным сообществом по вопросам безопасности	14	11	4	4	
Институциональные реформы					
Равенство всех перед законом	13	10	3	2	
Отсутствие коррупции	9	5	2	1	
Защита частной собственности	15	11	3	3	
Обеспечение необходимого уровня жизни всем гражданам	12	8	3	2	
Общественный контроль за силовыми структурами	7	5	1	2	
Наличие профессиональной армии	8	5	3	3	
Экономические реформы					
Диверсифицированная экономика	14	10	5	2	
Конкурентное ценообразование	17	16	10	13	
Развитие среднего и малого бизнеса	17	14	8	6	
Реструктурированные естественные монополии/ Наличие антимонопольного законодательства	17	14	7	5	
Наличие развитой банковской системы и фондового рынка	15	11	6	5	
Устойчивость валютной системы	17	16	11	4	

¹ Усредненная оценка экспертов

Источники: экспертные интервью, PPG

Сценарий „рывок в Европу“ предусматривает быструю демократизацию и утверждение западных либеральных ценностей. При реализации этого сценария может произойти радикальное сближение с западными демократиями, вплоть до вступления в ВТО и ЕС (с меньшей вероятностью — в НАТО). Поддержка большинства

населения позволит провести быстрые институциональные реформы. Следствием установления западных „правил игры“ может стать благоприятный инвестиционный климат в стране, что будет способствовать масштабной диверсификации экономики, в том числе при помощи государства, содействующего развитию научно-технических технологий и человеческого капитала. Фактически этот сценарий подразумевает переход на модель трансформации, свойственную „быстрым“ реформаторам.

На наш взгляд, единственным фактором, который реально может способствовать реализации сценария „рывок в Европу“ в России, является давление западных демократий и пересмотр направления развития на Украине и в Грузии. Однако либеральные идеи в 2000-2004 гг. были крайне непопулярны среди населения. В отсутствие реальной оппозиции демократического толка вероятность данного сценария мала.

Сценарий „ползущие реформы“ в целом подразумевает продолжение практики „управляемой“ демократии. Учитывая взаимную заинтересованность в торговле энергоносителями, можно ожидать вынужденного сотрудничества с Западом по отдельным вопросам. Курс на постепенное реформирование институтов, скорее всего, сохранится. Однако радикального изменения по основным „болевым точкам“ — коррупции, нетранспарентности управления и т.д. — не ожидается. В экономике сырьевого сектора в целом сохранит роль локомотива роста.

Среди факторов, которые благоприятствуют реализации сценария „ползущие реформы“, в первую очередь необходимо упомянуть комфортный для России прогноз цен на энергоносители. Выгодная международная конъюнктура, скорее всего, позволит сохранить стабильность существующей политической элиты и обеспечить сохранение курса „умеренных“ реформ. Потенциально дестабилизирующим фактором, который в перспективе может привести к смене модели развития, является рост социальной напряженности ввиду неравномерного распределения доходов, а также эскалация терроризма.

При сценарии „откат к патернализму“ может фактически произойти возврат к управлению экономикой и обществом со стороны власти. В этом случае Россия войдет в число „возвратных“ реформаторов. По мнению экспертов, в международной политике страна при этом сценарии будет искать особый „русский“ путь и откажется от сближения с Европой и Западом в целом. В области институтов и права может сформироваться т.н. „порядок без закона“ — неформальные „правила игры“, во многом основанные на личных предпочтениях властных элит. В сложившихся условиях можно ожидать резкого замедления или даже „замораживания“ экономических реформ.

Факторами, способствующими реализации сценария „откат к патернализму“, можно считать усиление влияния выходцев из силовых ведомств и сохраняющаяся популярность идеи „сильной руки“ среди населения. С другой стороны, в России уже сформировался класс

собственников, которые будут противодействовать радикальной смене курса. Кроме того России невыгодно ухудшать отношения с западными демократиями и международным сообществом ввиду высокой зависимости экономики от экспорта энергоносителей.

В рамках сценария „развал экономики“ негативные факторы внутри российского общества могут приобрести ключевую роль. В частности, несоблюдение принципов частной собственности и высокая степень неопределенности вследствие коррупции и неравных „правил игры“ могут привести к потере интереса к долгосрочным инвестициям внутри России. В результате экономика страны может свестись к „клановой“ борьбе за природную ренту. Отсутствие стабильности будет способствовать утрате Россией влияния в международном сообществе, а, возможно, и постепенной изоляции. В перспективе возможно истощение природных ресурсов и резкое обострение социальной обстановки.

Основным фактором, способствующим реализации сценария „развал экономики“, является наметившееся в последние 1,5-2 года противоречие между государством и крупным бизнесом. Однако абсолютное большинство населения поддерживает позицию государства, поэтому, скорее всего, обострения конфликта удастся избежать, и именно существующие властные элиты будут играть ключевую роль в определении дальнейших „правил игры“.

Учитывая вышеизложенное, мы считаем, что наиболее вероятными являются сценарии „ползущих реформ“ и „отката к патернализму“. Исходя из сохраняющихся высоких мировых цен на нефть и газ, мы принимаем сценарий „ползущих реформ“ в качестве базового.

Попытаемся представить себе будущие качественные изменения в рамках нашей методологии. В области внутренней политики можно ожидать некоторых формальных сдвигов в сторону независимых ветвей власти

и соблюдения прав человека. Однако общая нетранспарентность государственного управления, скорее всего, сохранится на существующем уровне. Власть, осознавая неустойчивость полностью централизованной политической системы, может инициировать разделение правящей партии на 2-3 „клона“. Дискурс между появившимися политическими силами может стать новым источником ограниченной многополярности взглядов СМИ. На уровне избирательной системы между „новыми старыми“ силами также возможна некоторая конкуренция в рамках негласного кодекса правил. В сфере международной интеграции, скорее всего, можно ожидать сохранения status quo. Вступление в ВТО на полных основаниях без существенных уступок Западу маловероятно, поэтому, по мнению экспертов, максимум, на который может рассчитывать Россия – ассоциированное или формальное членство.

В рамках базового сценария можно ожидать плавного продолжения институциональных реформ. Уровень коррупции на конец рассматриваемого периода, вероятнее всего, останется высоким, хотя возможен ряд громких, демонстрационных процессов против некоторых чиновников. С другой стороны, в течение ближайших 1,5-2 лет может окончательно сформироваться новая парадигма отношений между властью и бизнесом. Результатом этого процесса могут стать относительные гарантии сохранности частной собственности для „играющих по новым правилам“. По нашей оценке, экономический рост позволит сократить число проживающих за чертой бедности на 5-7%, однако в среднем уровень жизни бюджетных категорий граждан останется ниже среднего. По оценке экспертов, уровень профессионализации армии и подконтрольности силовых структур, по-видимому, останется на текущем уровне.

В случае сохранения комфорtnого уровня цен на энергоносители и достижения нового баланса между властью и бизнесом можно ожидать притока новых нефтепро

Таблица П.3. Качественное описание сценариев развития России (ключевые допущения)

Допущения	2004 г.	2005 г.	Рынок в Европу	Ползущие реформы		Откат к патернализму	Развал экономики
				2010	2010		
Сырьевой сектор							
Темп роста добычи нефти	9%	6%	3%	2%	0%	-5%	
Темп роста добычи газа	2%	3%	3%	2%	0%	-5%	
Обрабатывающий сектор							
Инвестиции, % от ВВП сектора	13%	11%	16%	10%	0%	-20%	
Сектор услуг							
Инвестиции, % от ВВП сектора	13%	11%	22%	15%	0%	-20%	
Доля гос. сектора							
35%	34%	20%	26%	35%	35%	37%	
Доля частного сектора							
Крупный бизнес	35%	35%	32%	33%	35%	36%	
Средний бизнес	19%	19%	29%	25%	18%	15%	
Малый бизнес	11%	12%	19%	16%	12%	12%	
Итого доли частного сектора							
65%	66%	80%	74%	65%	65%	63%	
Налоги							
Налог. нагрузка на добывающий сектор, %	41%	43%	42%	45%	50%	42%	
Налог. нагрузка на обрабатывающий сектор, %	27%	25%	18%	25%	28%	19%	
Налог. нагрузка на сектор услуг, %	18%	17%	14%	17%	18%	11%	
Налог. нагрузка на физических лиц, %	4,7%	4,4%	4,2%	4,2%	4,3%	3,6%	
Доля расходов на страхование гос. сектора							
0,3%	0,3%	0,5%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	
Доля расходов на страхование частного сектора							
Крупный бизнес	0,4%	0,4%	0,6%	0,5%	0,4%	0,2%	
Средний бизнес	0,2%	0,2%	0,5%	0,4%	0,3%	0,1%	
Малый бизнес	0,1%	0,1%	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%	
Доля расходов на страхование физ. лиц							
0,7%	0,7%	2,3%	1,4%	0,8%	0,8%	0,1%	

Источники: Федеральная служба государственной статистики, World Bank, IMF, Ресурсный центр малого предпринимательства, Газпром, Российский союз промышленников и предпринимателей, СМИ, экспертные интервью, PPG

долларов в экономику России. Как показывает мировой опыт, в условиях „голландской“ болезни, как правило, сектор услуг растет быстрыми темпами. Рост благосостояния населения позволит смягчить эффект непопулярных экономических реформ, в первую очередь связанный с переводом населения на окупаемые коммунальные тарифы. По нашему мнению, основным критерием скорости реформ будет недопущение социальных выступлений и резкого падения популярности власти. Можно ожидать плавной реструктуризации естественных монополий (за исключением „Газпрома“), в первую очередь ОАО „РЖД“. Приток нефтедолларов, скорее всего, поддержит стабильность национальной валюты и позволит укрепить тенденцию к дедолларизации экономики. Однако общее недоверие населения к финансовым структурам не позволит достигнуть уровня наиболее развитых стран Центральной и Восточной Европы по развитости банковской системы.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Основные результаты оценки для четырех разработанных сценариев приведены в Таблице П.4. Естественно, что наибольшие темпы роста ВВП и рынок страхования – 8% и 34% соответственно – демонстрируют при сценарии „рынок в Европу“. В наиболее пессимистическом варианте развития событий, при сценарии „развал экономики“, на фоне общего спада ВВП на 4% ежегодно можно ожидать еще более быстрого падения страховых сборов – порядка 23% в год. При сравнимых размерах ВВП в двух медианных сценариях объем рынка страхования отличается существенно. При „ползущих реформах“ среднегодовой рост ВВП может составить 4%, страховых премий – 17%. „Откат к патернализму“ обеспечивает около 2% роста валового продукта и 5% роста рынка страхования. В соответствии с закономерностью, о которой мы говорили в Главе 3, доля страхового рынка в ВВП увеличивается с ростом последнего. Если в сценарии „развал экономики“ страховые премии в 2010 г. составляют менее 0,3% ВВП, то при „рынке в Европу“ доля страхования может составить уже 2-2,5%.

Таблица П.4. Ключевые результаты макроэкономической модели

Результат	2004 г.		2005 г.		Рынок в Европу		Ползущие реформы		Откат к патернализму		Развал экономики	
	2004-2005 гг. - текущие \$ млн., 2010 г. - \$ млн. 2005 г.	2010	СТП 2005-2010	2010	СТП 2005-2010	2010	СТП 2005-2010	2010	СТП 2005-2010	2010	СТП 2005-2010	
ВВП												
Добывающий сектор	145 923	210 539	314 146	8%	282 538	6%	251 082	4%	199 537	-1%		
Обрабатывающий сектор	164 435	202 840	266 363	6%	219 161	2%	211 492	1%	163 790	-4%		
Сектор услуг	271 090	341 154	513 262	9%	434 355	5%	368 113	2%	264 643	-5%		
ВВП по форме собственности												
Государственный сектор	197 692	256 541	218 754	-3%	243 374	-1%	290 741	3%	232 349	-2%		
Частный сектор												
Крупный бизнес	203 507	264 087	350 007	6%	308 898	3%	290 741	2%	226 069	-3%		
Средний бизнес	110 475	143 361	317 194	17%	234 014	10%	149 524	1%	94 195	-8%		
Малый бизнес	69 774	90 544	207 817	18%	149 769	11%	99 682	2%	75 356	-4%		
Итого частный сектор	383 755	497 992	875 017	12%	692 681	7%	539 947	2%	395 621	-4%		
Итого ВВП	581 447	754 534	1 093 771	8%	936 055	4%	830 687	2%	627 970	-4%		
Налоги с юридических лиц												
Добывающего сектора	59 536	90 532	131 941	8%	122 904	6%	125 541	7%	83 806	-2%		
Обрабатывающего сектора	43 575	50 710	47 945	-1%	54 790	2%	59 218	3%	31 120	-9%		
Сектора услуг	48 796	57 996	71 857	4%	73 840	5%	66 260	3%	29 111	-13%		
Итого налоги с юридических лиц	151 908 ¹	199 238	251 743	5%	251 535	5%	251 019	5%	144 036	6%		
Налоги с физических лиц	20 145	24 179	35 130	8%	29 042	4%	25 070	1%	17 232	-7%		
Располагаемый доход¹	409 395	531 117	806 898	9%	655 478	4%	554 598	1%	466 701	-3%		
Расходы на страхование юр. лиц												
Государственный сектор	593	770	1 192	9%	803	1%	930	4%	418	-11%		
Частный сектор												
Крупный бизнес	712	924	2 240	19%	1 390	9%	1 163	5%	452	-16%		
Средний бизнес	254	315	1 713	40%	866	22%	449	7%	94	-21%		
Малый бизнес	84	109	914	53%	300	22%	139	5%	38	-18%		
Итого частный сектор	1 050	1 348	4 867	29%	2 556	14%	1 751	5%	584	-17%		
Итого расходы на страхование юр. лиц	1 643	2 118	6 059	23%	3 359	9%	2 681	5%	1 002	-15%		
Расходы на страхование физ. лиц	2 892	3 747	19 167	39%	9 741	21%	4 866	5%	579	-31%		
Итого расходы на страхование	4 535	5 865	25 227	34%	13 100	17%	7 547	5%	1 581	-23%		
Для справки												
Среднегодовая корректировка на изменение монетарных показателей („монетарная надбавка“)												
ВВП (номинальные \$ млн.)	581 447	754 534	1 637 091	17%	1 331 373	12%	1 226 213	10%	— ^{II}	— ^{II}		
Расходы на страхование (номинальные \$ млн.)	4 535	5 865	37 758	45%	18 632	26%	11 140	14%	— ^{II}	— ^{II}		

¹ Отличается от определения в системе национальных счетов. Расчитывается как: ВВП - уплаченные налоги

^{II} Крайне высока вероятность монетарных шоков. Возможная среднегодовая инфляция лежит в широком диапазоне (+/- десятки % с учетом возможной девальвации рубля)

Источники: Федеральная служба государственной статистики, World Bank, IMF, EBRD, US Department of Energy, United States Agency for International Development, ВР, Ресурсный центр малого предпринимательства, Газпром, Информационно-аналитический центр „Кортес“, СМИ, экспертные интервью, PPG

Примечания

- ¹ Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS), „Household Data“, Round XI, Round XII
- ² В России существует свыше 40 видов обязательного страхования: ОСАГО, ОМС, страхование жизни и здоровья военнослужащих, личное страхование пассажиров, государственное страхование доноров от заражения инфекционными заболеваниями, страхование жизни и здоровья космонавтов и другие. В 2004 г. официальные сборы по ОСАГО составили \$1,7 млрд., по другим видам обязательного страхования — \$3,5 млрд., из которых на ОМС приходится \$3,4 млрд. Из всех видов обязательного страхования только ОСАГО является реально конкурентным видом
- ³ Оценка реального рынка страхования, полученная путем корректировки официальных сборов на „нерисковое страхование“ и „кэптив“, была проверена на уровне отдельных видов страхования. Для этого мы оценили степень охвата (penetration rate) каждого вида страхования в России, в частности, используя результаты специализированных маркетинговых опросов и данные Russian Longitudinal Monitoring Survey
- ⁴ Приказы Росстрахнадзора от 16.08.04 и 20.09.04
- ⁵ РА „Эксперт“, „Панorama страхования“, №18 (51) от 13.12.2004, „Противные, но любимые“
- ⁶ „Ведомости“, №34 (1174) от 30.07.2004, „Газпром“ продал акции „СОГАЗ“ на \$58 млн“, „Компания“ от 04.06.1999, „Дети олигархов на страховом рынке“
- ⁷ „Эксперт“, №38 (393) от 13.10.2003, „Забудьте про кэптивы“
- ⁸ United Financial Group, „Russian insurance in 2004 & Beyond: Target = 170“, 2005
- ⁹ ВЦИОМ и АМСКОМ, „Индикатор. Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели“, 2005
- ¹⁰ Федеральная служба государственной статистики, „Российский статистический ежегодник 2004“, стр. 150; World Bank, „Russian economic report. November 2004“, стр. 12; International Monetary Fund, „World Economic Outlook Databases“
- ¹¹ По данным опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), доля российских граждан, застрахованных по ОСАГО, составляет 17% (24 млн.). Доля граждан, пользующихся добровольными видами страхования, составляет 10% (14 млн.)
- ¹² РА „Эксперт“, „Панorama страхования“, №18 (51) от 13.12.2004, „До самых до окраин“
- ¹³ United Financial Group, „Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target = 170“, 2005, стр. 5
- ¹⁴ „Эксперт Украина“ от 18.10.04, „Время космополитов“
- ¹⁵ „Транспорт“ №8, август 2005 г., „Организация защиты прав застрахованных ОАО “КапиталЪ Страхование“ в рамках добровольного медицинского страхования“
- ¹⁶ „RBC Daily“ от 21.02.2005, „России предсказали бум автокредитования“; „Коммерсантъ“ № 174 (2777) от 25.09.2003, „Жизнь взаймы“; „Бизнес“ №151 (170) от 15.08.05, „Нулевой вариант“
- ¹⁷ Федеральная служба налоговой статистики, „Социальное положение и уровень жизни населения России — 2004. Статистический сборник“, стр. 140; World Bank, „Russian economic report. November 2004“, стр. 3
- ¹⁸ Bank „Pekao SA“, официальный сайт
- ¹⁹ Пессимистичная оценка. Ряд экспертов считает, что к 2010 г. доля автомобилей, приобретаемых в кредит, достигнет 50%-70%
- ²⁰ По данным информационно-аналитического агентства Ladaonline, на конец 2004 г. в России было зарегистрировано порядка 24 млн. легковых автомобилей. Из них примерно 23,3 млн. (более 95%) принадлежат физическим лицам. В кредит в 2004 г. было продано 250-300 тыс. легковых автомобилей. Таким образом, численности собственных легковых автомобилей — порядка 23 млн.
- ²¹ В 2004 г. по добровольным видам было застраховано порядка 1,3 млн. легковых автомобилей, из них порядка 250-300 тыс. приобретены в кредит
- ²² Средние затраты на страхование автомобиля в \$700 соответствуют имеющейся у нас информации по трем страховым компаниям
- ²³ World Bank, „Russian economic report. November 2004“, стр. 3
- ²⁴ По результатам исследования, проведенного „Synovate“, владельцы 43% автомобилей не старше 3 лет собираются приобрести полис добровольного автострахования
- ²⁵ По оценке рейтингового агентства „Эксперт РА“, рынок реального страхования жизни в первом полугодии 2004 г. составил \$40 млн.; по оценке ФССН реальный рынок страхования жизни в 2004 г. составил 3,3 млрд. руб. (\$115 млн.); по оценке компании „Ренессанс Страхование“, реальный рынок страхования жизни в 2003 г. составил \$80 млн.
- ²⁶ Swiss Re, „Sigma №2/2005. World insurance in 2004: growing premiums and stronger balance sheets“
- ²⁷ „Компания“ №43 (339) от 08.11.2004, „На кон поставлена жизнь“
- ²⁸ Swiss Re, „Sigma №9/2000. World insurance in 1999: soaring life insurance business“, стр. 31, 34
- ²⁹ „Интерфакс“ от 09.02.2005, „Объемы ипотечного кредитования в РФ с вступлением в силу нового Жилищного кодекса к 2010 г. могут возрасти в 30 раз“; „Интерфакс“, 13.05.2004, „Правительство рассчитывает на рост ипотечного рынка в 30 раз к 2010 году“

- ³⁰ „Финансовый директор“ №2, август 2002, „Рынок страховых услуг: от налогосберегающих схем к реальному страхованию“
- ³¹ „Ведомости“ №145 (1185) от 16.08.2004, „Интервью: Даниил Хачатуров, гендиректор и совладелец ОАО „Росгосстрах“
- ³² „Росгосстрах“, официальный сайт компании; ИА „Восток-медиа“, 16.06.2005, „Росгосстрах на защите малого и среднего бизнеса“
- ³³ „Росгосстрах“, официальный сайт компании
- ³⁴ „Ингосстрах“, официальный сайт компании
- ³⁵ „Базовый элемент“, официальный сайт компании
- ³⁶ „РЕКО-Гарантia“, официальный сайт компании
- ³⁷ АФК „Система“, официальный сайт компании
- ³⁸ „Ведомости“ №112 (435) от 28.06.2001, „Allianz решился на покупку „РОСНО“
- ³⁹ „АльфаСтрахование“, официальный сайт компании
- ⁴⁰ „Ингосстрах“, официальный сайт компании; „Русский полис“ №2 (36), февраль 2003 г., „Размер пакета имеет значение“
- ⁴¹ „Коммерсант“ № 21 (№ 3105) от 08.02.2005, „Бывший президент РОСНО продал свои акции“
- ⁴² „Ведомости“ №112 (912) от 01.07.2003, „Сообразили на троих“
- ⁴³ „Ведомости“ №200 (763) от 01.11.2002, „Мамут взял треть „Ингосстраха“
- ⁴⁴ „Swiss Re“, „Sigma №4/2000 „Emerging Markets: the Insurance Industry in the Face of Globalization“, стр.14
- ⁴⁵ В частности, ЕС предъявляет следующие требования к страховым рынкам стран-кандидатов: 1) отсутствие ограничений на открытие дочерних компаний иностранными страховщиками; 2) отсутствие ограничений на создание совместных предприятий с контролльным пакетом зарубежной страховой компании; 3) компании, имеющие лицензию на право страховой деятельности в одной из стран-членов ЕС, должны обладать равными правами с локальными компаниями в любой стране-члене ЕС; 4) отсутствие ограничений на право осуществлять продажу страховых продуктов без открытия компании в данной стране
- ⁴⁶ В Венгрии иностранные компании были допущены к приватизации бывшего государственного монополиста. В результате после раздела компании Allami Biztosito Rt. на компании Hungaria Biztosito и Allami Biztosito компанию Hungaria Biztosito купил Allianz, а компанию Allami Biztosito – AEGON (Источники: World Bank, „Business Hungary“, №5 (17) май 2003 г., „The risk business“)
- ⁴⁷ „Эксперт“, июнь 2002 г., по материалам конференции „Открытая Россия, мировая экономика и конкуренция“,
- ⁴⁸ Swiss Re, „Insurance market survey 2003. Russia“
- ⁴⁹ Centre for European Policy Studies, „The EU-Russia WTO Deal: Balancing Mid-term and Longer-term Growth Prospects?“
- ⁵⁰ „BusinessWeek online“ от 01.03.2004, „Russia Gets A Crash Course In Insurance“
- ⁵¹ В Румынии – 50% (Источник: „Benfield Group Limited“, сентябрь 2004, „Romania Insurance Market Review: A Market in Transition“)
- ⁵² В Германии – 19% (Источник: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, „Statistical Yearbook of German Insurance 2003“)
- ⁵³ Ladaonline, „Автомобильный рынок России 2004“, стр. 124
- ⁵⁴ „Концепция развития автомобильной промышленности России“, Правительство РФ, №978-р от 16.07.2002
- ⁵⁵ Федеральная служба государственной статистики, „Основные показатели транспортной деятельности в России 2004“, стр. 100
- ⁵⁶ Количество автомобилей – по данным Ladaonline, „Автомобильный рынок России 2004“; численность населения – по данным World Bank: „World Development Indicators Database. September 2004“
- ⁵⁷ Swiss Re, „European motor markets“, стр. 7
- ⁵⁸ „Концепция развития автомобильной промышленности России“, Правительство РФ, №978-р от 16.07.2002
- ⁵⁹ „РБК.Рейтинг“ от 01.04.2004, „Страны по числу автомобилей на душу населения“
- ⁶⁰ Ladaonline, „Автомобильный рынок России 2004“, стр. 76
- ⁶¹ Газета.ru, 02.12.2003, „Правительство изживает серость“
- ⁶² Ladaonline, „Автомобильный рынок России 2004“, стр. 108
- ⁶³ Ladaonline, „Автомобильный рынок России 2004“, стр. 77
- ⁶⁴ Ernst&Young, „The Russian Automotive Market. Industry Overview. 2005“, стр. 3; „Ladaonline“, „Автомобильный рынок России 2004“, стр. 77
- ⁶⁵ Ernst&Young, „The Russian Automotive Market. Industry Overview. 2005“, стр. 11-13; „Газета.ru“ от 14.04.2005, „Санкт-Петербург становится Детройтом“
- ⁶⁶ Федеральная служба государственной статистики, „Основные показатели транспортной деятельности в России 2004“, стр. 100
- ⁶⁷ „Концепция развития автомобильной промышленности России“, Правительство РФ, №978-р от 16.07.2002
- ⁶⁸ Средневзвешенная цена грузовика рассчитана с учетом возрастной структуры грузового автопарка по базам данных реальных предложений
- ⁶⁹ „Экономика России – XXI век“, №13 октябрь 2003 г., „Автотранспорт нуждается в жестком госрегулировании“
- ⁷⁰ „Финанс“ № 33 (74), 6-12 сентября 2004 г., „Всеобщее равенство“

- ⁷¹ „RBC Daily“ от 06.04.2005, „Иномарки опережают российские автомобили“
- ⁷² „Российский страховой рынок в 2003 году“, Всероссийский Союз Страховщиков
- ⁷³ Komisja Nadzoru Ubezpieczen i Funduszy Emerytalnych, „Rocznik ubezpieczeń i funduszy emerytalnych 2003/Insurance and pension funds yearbook 2003“
- ⁷⁴ „Интерфакс“ от 02.07.2004, „Ингосстрах в I полугодии увеличил сбор премий по автострахованию в 3,7 раза – до 4 млрд рублей“
- ⁷⁵ Ladaoilne, „Автомобильный рынок России 2004“, стр. 155
- ⁷⁶ „Интерфакс“, „Интерфакс 100. Автострахование в России, итоги 1-го полугодия 2004“
- ⁷⁷ „Benfield Group Plc Industry Analysis & Research“, July 2002, „Czech Republic – Insurance Market Review“; September 2002, „Benfield Group Plc Industry Analysis & Research Team“, „Slovak Republic – Insurance Market Review“
- ⁷⁸ Федеральный Закон №40ФЗ, 25.04.2002, „Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств“
- ⁷⁹ По данным постановления № 264, 7.05.2003, „Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, их структуры и порядка применения страховщиками при определении страховой премии“
- ⁸⁰ По данным постановления Кабинета Министров Украины № 1175, 28.09.1996, „О введении в Украине с 1 января 1997 года обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств“
- ⁸¹ Czech Ministry of Finance of the Czech Republic, „Act No. 168/1999 Coll. - Motor Third Party Liability Insurance act“
- ⁸² По материалам конференции „Страховой рынок Украины: регулирование, тенденции, прогнозы“, март 2005 г.
- ⁸³ РИА „РосБизнесКонсалтинг“ от 24.11.2004, „ОСАГО оказался прибыльным“
- ⁸⁴ РБК.Рейтинг от 28.11.04, „Крупнейшие компании на рынке автострахования“; РИА „Новости“ от 30.11.2004
- ⁸⁵ В первом случае компания-работодатель страхует свое имущество от рисков, вероятность которых крайне мала (наводнение в горной местности, землетрясение в сейсмобезопасном районе). Полученные деньги страховщик выплачивает сотрудникам компании-клиента в виде аннуитета, в отличие от зарплаты не облагаемого ЕСН. Во втором случае компания-работодатель страхует имущество своих сотрудников (как правило, несуществующее). Ежемесячно сотрудники получают выплаты по фиктивным страховым случаям, которые не облагаются ни подоходным налогом, ни ЕСН. (Источники: РА „Эксперт“, „Реальный рынок страхования: сегодня и завтра“, 2004; „Секрет фирмы“ от 09.09.04, „Ловушки для уклонистов“; „Финанс“ от 19.01.20-05, „Черно-белое страхование“)
- ⁸⁶ „Official Journal of the European Union“, 20.05.2003, „Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises“
- ⁸⁷ Ряд квазигосударственных ФПГ в период с 2001 г. по 2003 г. активно использовал практику переоценки стоимости имущества, что также способствовало росту страховых сборов. До 2003 г. рост амортизации в результате проведенной переоценки позволял сокращать налог на прибыль. Одновременно сокращение прибыли в результате роста амортизации активно использовалось в качестве повода для повышения тарифов естественными монополиями. При этом, по мнению экспертов, в отличие от частных ФПГ, страховые платежи квазигосударственных ФПГ коррелировали с балансовой стоимостью имущества, подлежащего страхованию. Практически все страховые платежи уходили аффилированным („кэптивным“) страховыми компаниям.
- ⁸⁸ Transparency International, „Corruption Perceptions Index 2004“
- ⁸⁹ „LeaseEurope“, сентябрь 2003 г., „Leasing Activity in Europe. Key Facts and Figures“
- ⁹⁰ Tacis SMERUS, „Support to the Development of Small Entrepreneurship. Leasing in Russia“, 2001
- ⁹¹ „M2 = Квадратный метр“ от 03.09.2004, „За полгода в Латвии ипотечных кредитов выдано больше, чем в России за весь 2003 год“
- ⁹² „Эксперт“, №25 (332) от 01.07.2002, „Хотят ли они инвестировать“
- ⁹³ Organisation for Economic Co-operation and Development, „OECD Workshop in Housing Finance, 5-6 December 2002. Country Paper – Poland“
- ⁹⁴ „Эксперт“, №26 (381) от 14.07.2003, „Результаты компромисса“
- ⁹⁵ „Эксперт“ №42 (442) от 08.11.2004, „Начинаем новую жизнь“; „Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target = 170“, United Financial Group; „Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели 2005“, Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения и Агентство Массовых Страховых Коммуникаций
- ⁹⁶ United Financial Group, 24.08.05, „Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target = 170“, стр. 12
- ⁹⁷ Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения и Агентство Массовых Страховых Коммуникаций, 2005, „Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели 2005“, стр. 43
- ⁹⁸ Master Page and Chamber of Commerce Activities, „The Poland Outlook“
- ⁹⁹ World Bank, „ECA Enterprise and Privatization Transaction Database“
- ¹⁰⁰ Česká pojišťovna a.s., „Annual report 2002“, стр. 19
- ¹⁰¹ „Investment & Pensions Europe“ от 10.02.2005, „Poland: Eureko withdraws PZU application“

- ¹⁰² Eureko Group, „PZU strategic investment. 2003“
- ¹⁰³ „Ведомости“ №168 (1208) от 16.09.2004, „Младшая „дочка“ AIG“
- ¹⁰⁴ „Бизнес“ от 22.06.2005, „Британский страховщик собрался в Россию“
- ¹⁰⁵ „Финансовые известия“ от 12.10.04, „ЕБРР пошел в страховщики“
- ¹⁰⁶ Organization for Economic Co-operation and Development, сентябрь 2003, „Compatibility of Saving and Profit Ratio“
- ¹⁰⁷ „Газета.ru“ от 17.11.2004, „Страховка только по нужде“
- ¹⁰⁸ Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения и Агентство Массовых Страховых Коммуникаций, 2005, „Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели 2005“, стр.43
- ¹⁰⁹ United Financial Group, „Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target = 170“, 2005, стр. 19
- ¹¹⁰ World Bank, “The first decade in transition“, 2000, стр. 5-13; IMF, “Liberalization and the Behavior of Output During the Transition from Plan to Market“, 1997
- ¹¹¹ European Bank for Reconstruction and Development, „Strategy for Belarus“, 2004
- ¹¹² IMF, “China’s Growth and Integration into the World Economy Prospects and Challenges“, 2004
- ¹¹³ Сборник “Российский статистический ежегодник“, официальное издание, 2004, раздел: Основные социально-экономические характеристики Российской Федерации
- ¹¹⁴ „Ведомости“ №166 (1206) от 14.09.2004, „Вне политики“
- ¹¹⁵ Федеральный закон Российской Федерации №122-ФЗ, 22.08.2004, „О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов „О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон „Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации“ и „Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации“
- ¹¹⁶ Congressional Research Service Report for Congress, „Democracy in Russia: Trends and Implications for U.S. Interests“, 2005, стр. 1
- ¹¹⁷ United Nations High Commissioner for refugees, „Paper on Asylum-Seekers from the Russian Federation in the Context of the Situation in Chechnya“, 2003
- ¹¹⁸ The International Helsinki Federation for Human Rights Education Associates, официальный сайт, 02.04.2004, „Russian Federation: IHF condemns draft law on demonstrations“
- ¹¹⁹ Carnegie Endowment for International Peace, „Rough Crossing: Democracy in Russia“
- ¹²⁰ „BBC News“ от 22.06.2003, „Russia pulls plug on critical TV“
- ¹²¹ Фонд „Общественное мнение“ от 21.07.2005, „Интернет в России“
- ¹²² Congressional Research Service Report for Congress, 2005, „Democracy in Russia: Trends and Implications for U.S. Interests“, стр. 4
- ¹²³ Радио „Свобода“ от 19.11.2004, „Яблоко“, КПРФ и „Комитет – 2008“ обвиняют ЦИК в нарушении предвыборного законодательства“; „Новая газета“ №70 (1000) от 23.09.2004, „Фальшивы выборы“; „Известия“ от 29.11.2004, „Медведи“ уходят в оппозицию“
- ¹²⁴ „NewsRu.com“ от 17.01.2005, „Митинги и акции протesta против “монетизации” льгот продолжаются по всей России“; „NewsRu.com“ от 19.03.2005, „Родина“ провела в центре Москвы массовый митинг против монетизации“; „NewsRu.com“ от 27.03.2005, „Странники „Яблока“ провели в Москве митинг против реформы ЖКХ“
- ¹²⁵ „CNN“ от 16.02.2003, „NATO, Russia relax tense relations“; „Новая газета“ от 29.03.2004, „Комитет совета федерации осудил расширение НАТО“
- ¹²⁶ „BBC“ от „Россия-ЕС: „Несчастливый саммит“
- ¹²⁷ РИА „РосБизнесКонсалтинг“ от 07.06.2002, „Историческое решение США: Россия признана страной с рыночной экономикой“
- ¹²⁸ „Россия и Всемирная торговая организация“, „О ходе переговоров по присоединению России к ВТО“
- ¹²⁹ „Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности“ (2000 г.); „Конвенция ООН против коррупции“ (2003 г.)
- ¹³⁰ „BBC“ от 01.12.2004, „Чеченский пат между Россией и Западом“
- ¹³¹ „The Moscow News“ от 07.03.2005, „Campaign Against the Oligarchs“
- ¹³² Радио „Свобода“ от 12.08.2004, „Ситуация вокруг ЮКОСа“; „Московские новости“ №18 от 21.05.2004, „Кремль – ЮКОС: неоконченная война“; Congressional Research Service Report for Congress „Democracy in Russia: Trends and Implications for U.S. Interests“, 2005, стр. 14
- ¹³³ Данные опроса „The BEEPS II Interactive Dataset: Enterprise Survey in Transition, 2002“, проведенного European Bank for Reconstruction and Development и World Bank в 2002 г. в странах Центральной и Восточной Европы и территории бывшего Советского Союза
- ¹³⁴ Transparency International, 2004, Corruption Perceptions Index (CPI)
- ¹³⁵ Фонд рыночных исследований, „Передел собственности „по-российски“: что это такое и как ему противостоять“
- ¹³⁶ Федеральная служба государственной статистики, 2004, „Социальное положение и уровень жизни населения России“, стр. 166-205
- ¹³⁷ Bank of Finland Institute for Economies in Transition,

„Russia Review. 3/2005“

¹³⁸ BBC от 10.03.2004, „Strong Putin's weak points“

¹³⁹ Портал „Права человека в России“, 27.09.05, „Кто контролирует милицию?“

¹⁴⁰ „Взгляд“ от 21.09.2005, „Министр обороны ищет таланты“; NewsRu.com от 10.02.2005, „Общая численность российской армии и флота - 1 миллион 207 тысяч военнослужащих“

¹⁴¹ Bank of Finland Institute for Economies in Transition, „Russia Review 8-9/2005“

¹⁴² PAO „ЕЭС России“, „О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии“

¹⁴³ The European Bank for Reconstruction and Development, „The Business Environment and Enterprise Performance Survey - 2002“

¹⁴⁴ Carnegie Endowment for International Peace. официальный сайт, „Small Enterprises and Economic Policy“

¹⁴⁵ Ведомости № 152 (1433) от 18.08.2005, “Газпрому” не нужны партнеры“

¹⁴⁶ Центральный банк Российской Федерации, №; 35 сентябрь 2005 г., „Отдельные показатели деятельности кредитных организаций“

¹⁴⁷ Czech National Bank, Aggregated balance sheet of the Czech MFIs (excluding the CNB)

¹⁴⁸ National Bank of Poland, официальный сайт, Poland basic data

¹⁴⁹ IMF, „IFC Launches New Stock Indexes For Poland, Hungary, And Nigeria“; „Capitalism Magazine“ от 07.08.2003, „Poland is Doing the Right Things“

¹⁵⁰ Центральный банк Российской Федерации, официальный сайт, „Международные резервные активы Российской Федерации“

¹⁵¹ Федеральная служба государственной статистики „Социальное положение и уровень жизни населения России 2004“