

МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 368.1

Л. В. Плахова, А. А. Белильщикова

СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена актуальным проблемам развития российского страхового рынка в связи с предстоящим изменением минимального значения величины уставного капитала страховых организаций. Рассмотрены способы увеличения капитализации страховых компаний, в том числе за счет механизмов слияний и поглощений. Проанализированы положительные и отрицательные последствия отмены законодательных ограничений присутствия иностранных страховщиков на российском рынке. Сделан вывод об основных тенденциях развития страхового рынка России в условиях глобализации российской экономики.

Ключевые слова: активы, инвестиции, иностранный капитал, механизм слияния и поглощения, страховой рынок, страховая организация, уставный капитал.

UDC 368.1

L. V. Plakhova, A.A. Belilshchikova

RUSSIA INSURANCE MARKET UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

The article is devoted to the actual problems of Russian insurance market development in connection with the forthcoming change of the minimum value of authorized capital of insurance organizations. The ways of capitalization increase of insurance companies, including the ones at the expense of merges and absorption mechanisms are considered. Positive and negative consequences of legislative restrictions cancellation of foreign insurers presence in the Russian market are analyzed. The conclusion about the basic development tendencies of Russia insurance market under globalization conditions of Russian economy is made.

Keywords: assets, investments, foreign capital, merge and absorption mechanism, insurance market, insurance organization, authorized capital.

Страховой рынок России – молодой рынок, который начал свое становление с монополизации государственной системы страхования с начала 90-х годов XX века, что для страхового рынка является крайне незначительным периодом деятельности (к примеру, история страхового рынка Великобритании насчитывает более 300 лет, страховому рынку США более 200 лет). Особенностью становления российского страхового рынка являлась ориентация на западный рынок без сохранения преемственности лучших решений страхования дореволюционной и советской России, в связи с чем произошли серьезные изменения в отношении к страхованию среди основной массы населения, имеющего специфическую страховую культуру.

Потребность в страховой защите носит всеобщий характер, она охватывает фазы общественного воспроизводства, звенья социально-экономической системы общества, хозяйствующих субъектов и населения. Страхование как важнейший финансовый институт должно быть органично встроено в процессы наметившейся диверсификации российской экономики и обеспечения нового качества экономического роста, что подчеркивает актуальность данного вопроса.

Страховой рынок в настоящее время подвергается изменениям, которые диктуются временем, развитием научно-технического прогресса (в том числе развитием нанотехнологий) и возросшими требованиями покупателя услуг. Рынку свойственно развитие. Пока рынок развивается, в основном, при поддержке государства, а его рост обусловлен введением новых видов обязательного страхования. Рост рынка возможен при условии введения налоговых льгот в страховании жизни и модернизации надзора за страховыми компаниями.

Существенные изменения произошли в структуре современного страхового рынка. Рынок стал обеспечивать производство и потребление всеми необходимыми субъективными, материальными, финансовыми и духовными условиями развития. В связи с этим страховая отрасль испытывает на себе зависимость от соответствующего специализированного рыночного воздействия. Экономическая категория «страхование» – это система экономических отношений, включающая образование за счет взносов юридических и физических лиц специального фонда средств и его использование для возмещения ущерба в имуществе от стихийных бедствий, а также для оказания гражданам помощи при наступлении различных событий в их жизни.

Сейчас встает вопрос: как развивается страховой рынок России в условиях глобализации? Российская экономика постепенно втягивается в процессы глобализации, что требует сосредоточения значительных финансовых ресурсов, в том числе формируемых в сфере страхования. Финансовые ресурсы страховых организаций представляют собой мощный финансовый и инвестиционный потенциал для развития экономики. Возникает вопрос: какими способами страховой сектор экономики будет наращивать данный потенциал в условиях, когда российские страховые организации только что испытали на себе отрицательное последствие экономического

кризиса? Найдя ответ на данный вопрос, можно определить основные тенденции развития страхового рынка России на ближайшую перспективу.

В соответствии с Федеральным законом от 22.04.2010 № 65-ФЗ «О внесении изменений в закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты РФ» минимальный размер уставного капитала страховщика, занимающегося имуществом страхованием или страхованием от несчастных случаев и заболеваний, устанавливается в размере 120 млн. руб., страхованием жизни – 240 млн. руб., перестрахованием – 480 млн. руб. [9].

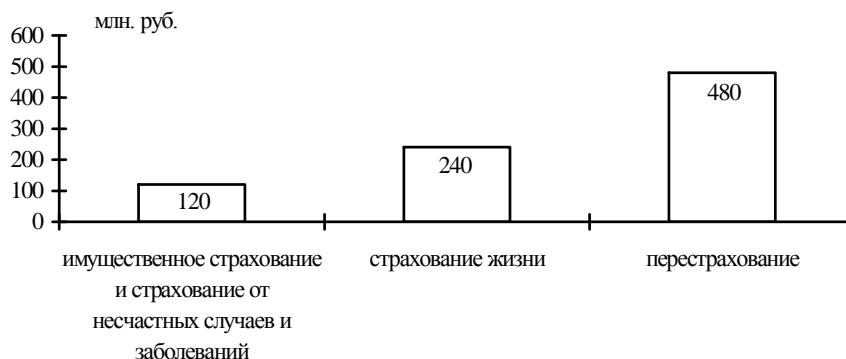


Рисунок 1 - Минимальный размер уставного капитала страховщика

Сохраняется проблема недостатка уставного капитала страховщиков. Анализ государственного реестра страховых организаций, проведенный органом страхового надзора, показал, что уставные капиталы 65% страховых организаций не соответствуют новым требованиям. По итогам первого полугодия 2011г. совокупный дефицит капитала составляет 45,7 млрд. руб. Законодательным требованиям о минимальном размере уставного капитала не удовлетворяют около 380 компаний. Так, 113 компаний, работающих на рынке перестрахования, уже довели размер уставного капитала до необходимой нормы, 60 игрокам это еще предстоит сделать. Сложнее ситуация складывается с компаниями, которые занимаются страхованием жизни. В этом сегменте лишь 6 компаний соответствуют новым требованиям закона и 57 – не соответствуют. В сегменте общего страхования не возникает проблем с новым законом у 94 компаний и 184 предстоит в течение года нарастить размер уставного капитала до установленных норм. На рынке обязательного медицинского страхования (ОМС) и добровольного медицинского страхования (ДМС) по новому закону уже работают 17 компаний, еще 87 предстоит вносить изменения в уставный капитал [14].



Рисунок 2 - Соответствие страховых организаций минимальному размеру уставного капитала за первое полугодие 2011 года

В настоящее время для страховщиков в качестве основных путей увеличения уставного капитала и масштабов бизнеса наиболее реальными просматриваются два способа:

- путем слияния и поглощения;
- путем первичного размещения акций – Initial Public Offering (IPO) как одного из механизмов привлечения источников финансирования.

Второй способ применяется в том случае, если прямые инвесторы приходят к выводу, что это выгоднее, чем продолжать самим вкладывать деньги в бизнес. Для полномасштабного IPO компания должна достичь определенного уровня капитализации. Пока капитализация страховой компании не достигнет определенного менеджментом уровня, выводить ее на IPO не имеет смысла, так как можно потерять существенную часть прибыли. Достичь необходимого уровня капитализации можно при помощи эффективного роста страховой организации и путем слияний и поглощений. В ходе слияния компаний также может быть проведена дополнительная эмиссия акций.

Для более полного представления данного механизма, стоит вспомнить первую крупную сделку, заключенную на российском страховом рынке после кризиса: РЕСО – Гарантия и Страховой дом ВСК создают группу РЕСО-ВСК. Страховой дом ВСК проведет несколько дополнительных эмиссий, в результате которых его

уставный капитал вырастет с 2 до 5 млрд. руб., а РЕСО на первом этапе получит блокирующий пакет акций ВСК (25% + 1 акция). Затем РЕСО, возможно, купит и всю компанию, которая оценена более чем в 1 млрд. долл. Суммы сделки стороны не раскрывают, но экспортеры оценивают ее в 250-300 млн. долл. Объединенная РЕСО-ВСК станет вторым страховщиком в России после Группы «Росгосстрах», войдет в тройку лидеров в большинстве ключевых сегментов страхового рынка. РЕСО-Гарантия – агентская компания, а у ВСК большой корпоративный портфель и развитый банковский канал продаж [13].

Следует упомянуть, что не все страховые организации будут увеличивать свой капитал честным путем. Безусловно, часть страховых организаций прибегнет к так называемому «схемному» наращиванию. Это касается в основном небольших страховых организаций, которые имеют собственный капитал на грани необходимого уровня по действующим в настоящее время нормативам. Таких компаний ныне достаточно много – сказались последствия финансового кризиса. На долю схем в страховании приходится 8-8,5% от совокупных сборов, т.е. примерно 800-900 млрд. руб. Наиболее «схемными» остаются те виды страхования, в которых задействованы бюджетные средства:

- страхование сельскохозяйственных рисков;
- страхование грузов;
- страхование ответственности;
- страхование строительно-монтажных рисков;
- страхование имущества юридических лиц от огня.

Например, более 4,5 тыс. аграрных хозяйств заключили 55% договоров с тремя страховщиками. Кроме того, средства государственных субсидий распределялись по аграрным территориям очень неравномерно и концентрировались в отдельных регионах [1].

Тем не менее в ближайшее время тема слияний и поглощений на российском страховом рынке будет определяющей. Это связано также с таким важным моментом, как грядущее вступление России в ВТО и происходящие в связи с этим изменения в части присутствия на нашем рынке иностранных страховщиков. Эффективное развитие страхового сектора России невозможно без присутствия на рынке иностранных страховщиков. Российский рынок интересен иностранцам своим потенциалом, но большинство западных инвесторов по-прежнему останавливают его недостатки:

- непрозрачность;
- слабая капитализация и высокая убыточность;
- большие расходы на ведение бизнеса;
- высокие цены на услуги посредников.

В России длительное время сохранялся 25%-ный лимит участия нерезидентов в совокупном уставном капитале, даже при том, что рынок был серьезно недокапитализирован. То есть чем ниже был совокупный уставный капитал, тем меньше места оставалось для иностранных участников, которые ориентировались преимущественно на работу с крупными и особо сложными рисками. Этот пункт, наверное, приберегали для торга. На самом деле это искусственное ограничение с самого начала не регулировало, а сдерживало приток капитала из-за рубежа в страховой сектор, а в последнее время реально мешало серьезным инвесторам и создавало обстановку неопределенности по поводу попадания в квоту. При этом в самой России желающих основательно вложиться в страховой сектор было мало.

В итоге Россия приняла на себя обязательство увеличить квоту иностранного капитала до 50% уже в ближайшее время. Так или иначе, произошел хотя бы частичный демонтаж одного из административных барьеров. Минфин РФ и другие ведомства не раз давали понять, что допускают полный отказ от квотирования, другие ведомства, очевидно, желают использовать этот шаг для определения условий российского членства в ВТО.

После вступления России в ВТО открывать филиалы смогут компании с активами не менее 5 млрд. долл, опытом работы и управления глобальными филиальными сетями и не ранее чем через 9 лет после вступления. Не то, чтобы зарубежные инвесторы особо ценили такую форму присутствия, как прямые филиалы – она не только распространена, скорее важен сам принцип и возможность такие филиалы открывать.

На самом деле действующий во многих странах надзорный режим для прямых филиалов предполагает двойной контроль за их деятельностью. Оставалось незамеченным, что этот вопрос прорабатывается в ОЭСР, включая налогообложение таких филиалов по месту их нахождения, например, пропорционально доле последних в выручке головной компании, строгую отчетность перед надзорным органом места нахождения филиала.

Следует не упускать из вида еще два момента. Во-первых, альтернативным филиалам может стать в ряде случаев трансграничное страхование; во-вторых, российским страховым компаниям понадобится «филиальная» форма присутствия в зарубежных странах.

В 2010г. продолжался рост доли иностранного капитала в совокупном уставном капитале российских страховщиков [12]. В 2009г. на нерезидентов приходилось 16,1% в совокупном объеме капитала, а по итогам 2010г. – уже 22,2%. Закон РФ от 27.10.1992 №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает ограничение для иностранного участия в размере 25%. В случае если размер участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций превышает 25%, орган страхового надзора прекращает выдачу лицензий на осуществление страховой деятельности страховым организациям, являющимся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющим долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%. [10] После достижения этого уровня Федеральная служба страхового надзора будет вынуждена прекращать выдавать иностранным компаниям лицензии. Однако пока эта мера иностранным инвесторам не грозит. В настоящее время три четверти капитала (от

22,2%) приходится на страны ЕС (Австрия, Голландия, Германия, Великобритания, Франция и др.) и Кипр, на которые ограничения по доле инвестиций в капитал не установлены. Поэтому доступ иностранных инвесторов на российский рынок остается открытым. Иностранное участие в уставных капиталах российских страховщиков представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Иностранное участие в уставных капиталах российских страховщиков в 2009-2011гг., %

Наименование	2009	2010	2011
Косвенное участие иностранных инвесторов	6,60	7,1	10,3
Прямое участие иностранных инвесторов	6,90	9	11,9

Рост прямого участия иностранных инвесторов в уставных капиталах российских страховщиков вызван прежде всего покупкой российских страховых организаций иностранными страховщиками.

Что касается увеличения доли косвенного участия иностранных инвесторов в уставных капиталах российских страховых организаций, то оно произошло в первую очередь за счет перехода собственности на российские страховые компании к организациям, являющимся дочерними по отношению к иностранным инвесторам [1,2].

Группа Allianz – первый иностранный участник, вышедший на страховой рынок России. В 1990г. эта немецкая организация основала у нас дочернюю компанию «Альянс» (ранее – Ост-Вест-Альянс), за 20 лет не завоевавшую значимых позиций (около 1,4 млрд. руб. премии в 2009г. – 56-е место). Оценив, что успешно реализовать данную стратегию не получилось, в 2001г. группа Allianz выкупила 45% акций «РОСНО» у АФК «Система» и менеджмента компании. Суммы сделки стороны не разглашали, на рынке ее оценивали в 20-30 млн. долл. В 2007г. владельцы Allianz за 750 млн. долл. выкупила у АФК «Система» 49,13% акций «РОСНО» и стали обладателями 97% капитала страховщика. В октябре 2008г. Allianz купил у АФК «Система» еще 2,6% акций «РОСНО» за 34 млн. евро и консолидировал почти 100% акций российского страховщика.[4,7] Это стало выгодной и успешной сделкой для обеих сторон.

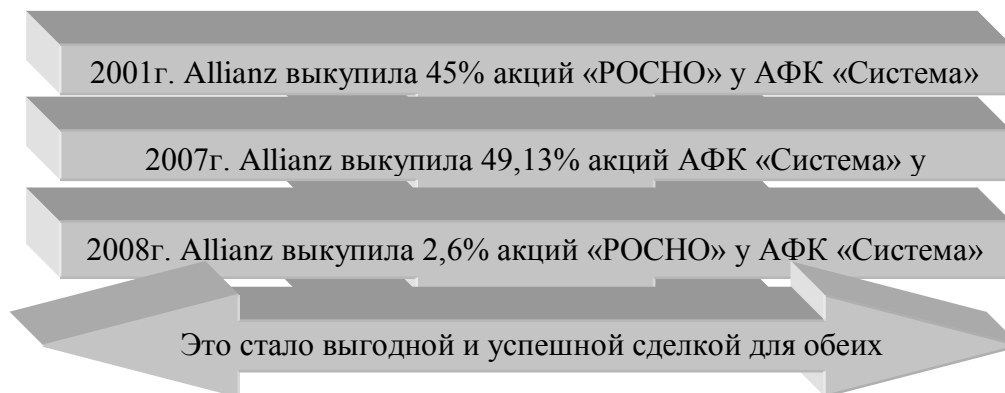


Рисунок 3 - Выгодная сделка группы Allianz

Вступление в ВТО открывает для России, с одной стороны, множество преимуществ:

- повышение капитализации и емкости национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов;
- привлечение иностранных инвестиций в развитие страховой инфраструктуры;
- расширение структуры и повышение качества страховых услуг;
- снижение издержек на предоставление страховых услуг;
- активизация конкуренции на внутреннем страховом рынке и интенсификация деятельности национальных операторов.

С другой стороны, вступление России в ВТО и снятие законодательных ограничений в части присутствия на нашем рынке иностранных страховщиков имеет свои отрицательные стороны:

- перевод на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование (страхование жизни и пенсионное страхование);
- потеря национального контроля за страховыми резервами и инвестиционными средствами;
- ограничение возможности государства в использовании механизмов страхования в социальной сфере (пенсионное страхование, медицинское страхование и т.п.);
- ценовой демпинг, которому неокрепший национальный рынок не может противостоять.

Важнейшая проблема, отрицательно влияющая на финансовую независимость российских страховых организаций в условиях усиления иностранного присутствия, связана с повышающимся уровнем фиксированных расходов, которые несет каждая страховая организация. Сюда относятся, прежде всего, расходы на заработную плату тех вспомогательных подразделений, которые не относятся непосредственно к получению прибыли, а занимаются обеспечением сервиса для клиентов и управлением рисками: урегулирование убытков, сопровож-

дение, учет и бухгалтерия, актуарная служба и пр. Расходы на ведение дела (РВД) не должны превышать 6-7% от заработанной премии. В 2008г. средний показатель РВД у отечественных компаний составлял 41%, в 2009г. – 43%. В 2010г. РВД у российских страховщиков вдвое превышали показатели европейских компаний [2]. Действуют и другие факторы, которые способствуют росту РВД:

- недостаточно эффективный контроль за региональной сетью;
- низкий уровень кросс-продаж;
- плохое качество данных, на основании которых страховщики принимают управленческие решения.

Необходимость снижать расходы на ведение дела страховщиков повлияет на консолидацию рынка и на процессы слияния и поглощения намного сильнее, чем законодательные требования к капиталам.

Нельзя не учитывать и такую важнейшую проблему для российского страхового рынка, как качество активов страховщиков, необеспеченность их обязательств реальными ликвидными активами. В докризисный период реальные активы замещались искусственными. Деньги вкладывались в такие инструменты, как недвижимость, акции и облигации компаний, не имеющих достаточного рейтинга. Из общей величины совокупных уставных капиталов всех российских страховщиков (153,2 млрд. руб. в 2010г.) на сегодняшний день подкреплено ликвидными активами не более трети. В то же время доля иностранных компаний в совокупном уставном капитале российских страховщиков, которая, по официальным данным Федеральной службы страхового надзора, составляет в настоящее время 22%, сформирована именно ликвидными активами, а не схемным путем [8]. Повышение качества активов страховщиков можно обеспечить в том числе за счет участия компании в слияниях и поглощениях [11, 15].

Следует также отметить позицию органа страхового надзора по поводу радикального ужесточения регулирования, в частности необходимости временного запрета на принятие векселей в покрытие средств страховых резервов. Существуют эмитенты векселей, которые имеют международные рейтинги и относятся к числу лидеров российской экономики. Вексель банка из числа 40 крупнейших может быть даже более ликвидным, чем депозит того же банка, потому что на то, чтобы отозвать деньги с депозита, можно потратить 3-5 дней, а вексель можно продать в течение дня. Требование к эмитентам должны формироваться с учетом рейтингов и финансовой устойчивости. Вероятно, их векселя должны приниматься в качестве обеспечения.

Кроме того, необходимо отметить достаточно жесткую политику регулирующих органов в отношении недобросовестных страховщиков. В настоящее время на рынке страховых услуг сохраняется тенденция сокращения количества страховых компаний. В 2010г. Федеральная служба страхового надзора отозвала лицензию у 101 компании. По оценкам разных авторов, увеличение требований к минимальной величине уставного капитала привело к уходу с рынка в течение 2011г. до 200 страховщиков.

Таким образом, развитие страхового рынка России проходит под влиянием нарастающих процессов глобализации, имеющих место в российской экономике. Чтобы достойно вписаться в эти процессы, страховому рынку требуется значительная консолидация ресурсов, которая должна быть обеспечена:

- увеличением капитализации страховщиков;
- мобилизацией финансовых ресурсов;
- повышением качества активов;
- необходимостью снижения расходов на ведение дела;
- привлечением иностранных инвесторов на российский страховой рынок не в ущерб финансовой безопасности российских страховых организаций [6].

При этом реальным инструментом реализации данных целей должен явиться механизм слияний и поглощений.

Список литературы:

1. Борисов, Е. В. Болевые точки российского страхового рынка. [Электронный ресурс]/Е. В. Борисов. - Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/articles/111242>. Дата обращения 14.03.2012.
2. Борисенко, З. Л. Страховой рынок – слияния неизбежны [Текст] /З. Л. Борисенко //Страхование сегодня. – 2010. - №3. – С. 2-5.
3. Гребенщиков, Э. С. После вхождения в ВТО: ориентиры российского страхового рынка останутся прежними [Текст] / Э. С. Гребенщиков // Финансы. – 2011. - №12. – С. 41-45.
4. Двойникова, Е. «РОСНО» стало иностранным [Текст] /Е. Двойникова //Страхование сегодня. – 2009. - №1. – С. 2-4.
5. Коваленко, Н. В. О необходимости и возможности государственного участия в развитии страхового рынка России [Текст] / Н. В. Коваленко // Страховое дело – 2011. - №10. – С. 3-8.
6. Кузовлева, Н.Ф. К вопросу о развитии страхового рынка России в условиях глобализации российской экономики [Текст] / Н. Ф. Кузовлева //Финансы и кредит. – 2011. - №48. – С. 50-54.
7. Майорова, Т. Доля иностранных инвесторов в капитале российских страховщиков расчет. [Электронный ресурс] / Т. Майорова. - Режим доступа: <http://www.finansmag.ru>. Дата обращения 14.03.2012.
8. Майорова, Т. Совокупный уставный капитал страховщиков РФ в 2010г. вырос на 3%. [Электронный ресурс] / Т. Майорова. - Режим доступа: <http://www.gian.ru>. Дата обращения 14.03.2012.
9. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Закон РФ "Об организации страхового дела в РФ" и Кодекс РФ об административных правонарушениях» (разработчик проекта акта: Минфин России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения 04.04.2012.

10. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 30.11.2011) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения 04.04.2012.

11. Патрик, А. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса [Текст]/ А. Патрик. - М.: Альпина бизнес Букс. – 2004. – 125с.

12. Привалов, Ю. Иностраный капитал на российском страховом рынке [Текст] / Ю. Привалов, Е. Привалова // Страховое дела. – 2007. - №2. – С. 14-16.

13. Рожков, А. Второй после «Росгосстраха». [Электронный ресурс] /А. Рожков. - Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/smi/6549>. Дата обращения 14.03.2012.

14. Сенькина, Л. Развитие и проблемы страхового рынка России в 2010 году [Текст] /Л. Сенькина //Стрежень. – 2011. - №2. – С. 7-10.

15. Фостер, Р. С., Лажу, А. Р. Искусство слияний и поглощений [Текст] / Р.С. Фостер, А.Р. Лажу. -М: Альпина бизнес Букс. – 2004. – 215с.

Плахова Любовь Васильевна,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: plahova0505@yandex.ru

Белищикова Анжела Анатольевна
студентка 4 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: anzhelika1203@yandex.ru