

Содержание

Глава 1. Реальная структура страхового рынка	3
Рынок страхования жизни	4
Рынок личного страхования	5
Добровольное медицинское страхование	5
Страхование от несчастных случаев	5
Рынок имущественного страхования (кроме страхования средств наземного транспорта)	6
Страхование имущества юридических лиц	6
Страхование грузов	6
Страхование имущества физических лиц	7
Страхование средств водного и воздушного транспорта	7
Рынок автострахования	8
Рынок страхования ответственности	8
Глава 2. Природа нерискового страхования	10
Современное состояние рынка нерискового страхования жизни	10
Примеры схем нерискового страхования	10
Новые схемы нерискового страхования	12
Фронтирование	12
Перспективы развития рынка нерискового страхования	13
Глава 3. Состояние рынка страховых услуг в 2003 году и 1-м полугодии 2004 года	14
Общие положения	14
Динамика структуры совокупной страховой премии	15
Страхование жизни	15
Имущественное страхование	16
Личное страхование	17
Обязательное страхование	17
Официальные итоги 1-го полугодия 2004 года	18
Структура рынка	18
Лидеры рынка	18
Рынок кэптивного страхования	19

Рынок страхования является одним из самых динамично развивающихся сегментов российской экономики. Однако вокруг него сложился ореол недоверия, связанный с тем, что в течение многих лет страхование использовалось как некая «схема» минимизации налогообложения. Все это привело к тому, что профессиональные участники страхового рынка на сегодняшний день лишены объективных ориентиров, позволяющих корректно определить реальный рынок страхования. Что касается большинства страхователей, то они в значительной степени дезориентированы валовыми показателями компаний, в которых классическое страхование смешано с нерисковыми финансовыми операциями. Финансовые схемы, основанные на страховании, существенно искажают отчетность страховых компаний. В настоящее время в России существуют два слабо зависящих друг от друга страховых рынка. На первом ведется цивилизованный бизнес, развиваются классические виды страхования и клиентам предлагаются страховые продукты, позволяющие снижать реальные риски; а на втором страховом рынке прокручиваются зарплатные схемы. Такая ситуация сохранится до тех пор, пока сохраняется высокий спрос на услуги страховщиков по налоговой оптимизации.

Но, несмотря на то, что на страховом рынке до сих пор значительные объемы деятельности приходится на нерисковое страхование (налогосберегающие технологии в страховании жизни, откатные и отмывочные механизмы в имущественном страховании и страховании ответственности, монополисы и иные нерисковые схемы в добровольном медицинском страховании), в течение последних нескольких лет наметились тенденции к росту классических страховых операций. Страхование в России все больше рассматривается только как реальная возможность минимизировать различные риски.

Аналитическое исследование «Реальный рынок страхования» выполнено рейтинговым агентством «Эксперт РА» в рамках одноименного проекта. Цель настоящего проекта — сформировать реальную картину рынка классического страхования.

Исследование осуществлялось в три этапа. На первом этапе было проведено анкетирование 50 страховых компаний. Его целью было определение мнения каждой из них о доле нерискового страхования, как в целом по рынку, так и по видам страховой деятельности. На втором этапе было проведено углубленное интервью с экспертами страхового рынка. В качестве экспертов выступали топ-менеджеры крупнейших страховых компаний. Третий этап — обобщение результатов, полученных на первых двух этапах, построение модели выявления объемов нерискового страхования, определение реальной структуры страхового рынка.

Логическим продолжением настоящего исследования станет публикация в журнале «Эксперт» (в рамках «Панорамы страхования») 13 декабря 2004 года.

Глава 1. Реальная структура страхового рынка

В качестве трех основных показателей, на основе которых определялась доля нерискового страхования, выступали уровень выплат, средний тариф и средний взнос по договору. Главный принцип модели выявления доли нерискового страхования — сравнение этих показателей, рассчитанных по каждой из рассматриваемых компаний со средними показателями по рынку. Средние показатели по рынку рассчитывались на основе базы данных рейтингового агентства «Эксперт РА», накопленной за время реализации проекта «Рейтинги надежности страховых компаний». В настоящее время получили рейтинг надежности или только находятся в процессе рейтингования более 40 российских страховых организаций, на долю которых приходится около 55% совокупных взносов.

В случае существенного отличия показателей компании от среднерыночного уровня, заявленные взносы корректировались. При этом хотелось отметить, что существенная корректировка величины страховых взносов по некоторым компаниям вовсе не говорит о том, что ее деятельность не соответствует классическим стандартам. Так же как и оставленные без изменения показатели деятельности не следует рассматривать как гарантию того, что компания не занимается нерисковым страхованием.

В таблице приведен список 20 страховых компаний, которые, по мнению рейтингового агентства «Эксперт РА», являются лидерами на классическом рынке страховых услуг (без учета страхования жизни) по итогам 1-го полугодия 2004 года. Мы считаем, что погрешность не превышает 7%.

Место	Название страховой организации	Скорректированные взносы, всего, млн рублей	В том числе:		Официальные взносы, млн рублей
			добровольное, млн рублей	ОСАГО, млн рублей	
1	Система «Росгосстрах»	13268,1	5548,8	7719,3	14217,0
2	«Ингосстрах»	10252,5	8974,9	1277,6	10255,9
3	Группа СОГАЗ	5714,5	5611,4	103,2	6228,0
5	«РЕСО-Гарантия»	5066,2	2486,8	2579,4	7022,2
6	РОСНО	4289,3	3717,7	571,6	4412,4
4	Страховой дом ВСК	4230,3	3717,7	748,0	4231,7
7	МАКС	3681,7	3062,5	619,2	3978,4
8	Группа АльфаСтрахование	3057,4	2636,0	421,4	3166,8
9	«Капиталь Страхование»	2344,3	2261,3	83,1	4146,1
10	«Лидер»	2290,8	2281,1	9,7	3478,6
11	«Согласие»	1974,7	1651,4	323,3	3475,6
12	«УралСиб»	1423,5	1050,5	372,9	2080,6
13	«Спасские ворота»	1398,2	545,7	852,5	1423,5
14	Группа НАСТА	1265,2	786,5	478,7	1511,7
15	Группа Ренессанс Страхование	1115,7	1008,4	107,3	1369,6
16	«Русский мир»	958,8	650,8	308,0	1099,3
17	Группа Шексна	951,0	921,5	29,6	982,8
18	«Энергогарант»	928,9	739,2	189,6	1152,2
19	«Гута-Страхование»	896,2	705,6	190,7	1138,4
20	«Сургутнефтегаз»	861,8	830,4	31,4	879,1

Рынок страхования жизни

Российский рынок страхования жизни сейчас фактически свободен и открыт для тех, кто готов инвестировать в достаточно перспективный проект. А пока можно говорить лишь о двух реальных лидерах. В Москве в классическом страховании жизни ведущие позиции занимает AIG Life, а в регионах — компании группы «Росгосстрах». О претензиях на лидерство заявляют немецкий Allianz в лице «Ост-Вест Альянса», Ceska pojistovna в лице Чешской СК, а также лидеры российского страхового рынка — Страховой дом ВСК, РОСНО, «АльфаСтрахование», «РЕСО-Гарантия», «Россия», МАКС, «Группа Ренессанс Страхование» и другие крупнейшие компании.

Такой расклад сил, на первый взгляд, выглядит странно. Ведь в число лидеров входят дочерние компании иностранных страховщиков, а показатели российских компаний, даже тех, кто работает на рынке более десяти лет, весьма скромны. Как правило, взносы ими собираются в регионах, а число клиентов по сравнению с другими сегментами бизнеса, такими как автострахование и страхование имущества граждан, просто мизерны. Получается, что конкурентоспособность российских страховщиков здесь оставляет желать лучшего.

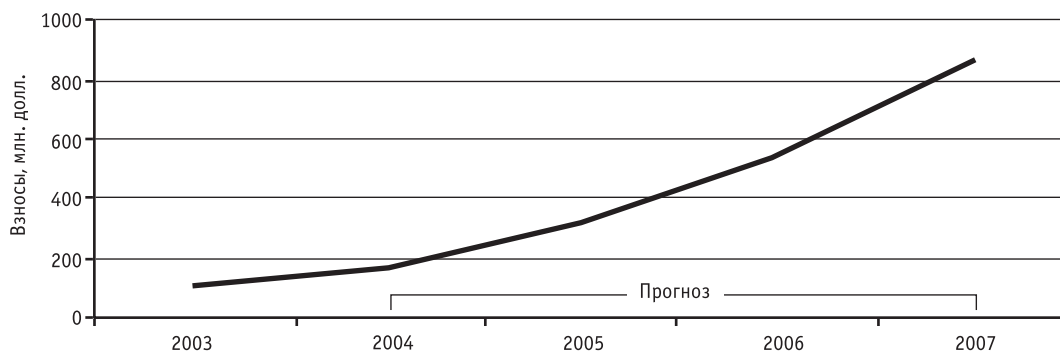
Для сегодняшних успехов иностранных компаний есть объективные причины. У российских компаний в конце 90-х годов не было возможности инвестировать средства в развитие страхования жизни, а срок окупаемости продукта составляет пять-шесть лет. Российские компании не могут себе позволить работать в убыток. Поэтому единственная причина успеха иностранцев — возможность работать с убытками пять-десять лет. Они могут осуществлять многомиллионные инвестиции, главным образом, в создание агентских офисов.

На поприще страхования жизни добиться успеха сегодня могут и российские страховщики. У некоторых компаний деньги на реализацию проектов развития накопительно-го страхования жизни уже появились.

По оценкам «Эксперт РА», на реальные долгосрочные индивидуальные программы в 2003 году приходилось не более 100 млн долларов (чуть выше 2% всех поступлений). Но классическое страхование жизни в последнее время развивается все активнее. Многие эксперты страхового рынка полагают, что взносы по накопительным программам страхования жизни существенно увеличатся. По нашим оценкам, уже в 2007 году они смогут превысить 800 млн долларов (см. Рисунок 1).

Рисунок 1

Объемы рынка накопительного страхования жизни



Источник: «Эксперт РА»

Рынок личного страхования

На рынке добровольного медицинского страхования и страхования от несчастных случаев программы нерискового страхования получили достаточно широкое распространение. Кроме того, значительная часть рынка приходится на кэптивных страховщиков, которые играют очень заметную роль. По оценкам «Эксперт РА», на различные схемы в добровольном медицинском страховании приходится 32%, а в страховании от несчастных случаев — 29%; доля кэптивного сегмента — 40% и 30%, соответственно. В представленных таблицах этого раздела приведены данные, скорректированные на нерисковое страхование и кэптивность.

Добровольное медицинское страхование

Добровольное медицинское страхование — один из самых динамичных и перспективных видов страховой деятельности. Особенностью данного рынка является его сильная зависимость от развития обязательного медицинского страхования. Низкое качество услуг, предоставляемых по программам ОМС, и увеличивающаяся платежеспособность населения способствует развитию рынка ДМС.

В регионах руководство большинства предприятий предпочитают перечислять взносы страховщикам в рамках монополисного страхования (на нерисковые программы приходится около 50% всех взносов). Московские страховщики предпочитают работу по рисковым программам: на нерисковые приходится не более 15%-20% взносов по ДМС.

Компании-лидеры в ДМС, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	РОСНО	1950,3
2	МАКС	1857,3
3	«Ингосстрах»	691,5
4	Система «Росгосстрах»	656,6
5	«РЕСО-Гарантия»	504,6

Страхование от несчастных случаев

Рынок страхования от несчастных случаев четко сегментирован. Основные взносы по данному виду приходятся на предприятия и организации — это и страхование от несчастного случая на производстве, и страхование сотрудников опасных профессий, и обязательное страхование военнослужащих и т.д. У кэптивных страховщиков основу портфелей в этом виде страхования составляет страхование от несчастных случаев на производстве. В страховании от несчастных случаев среди физических лиц безоговорочным лидером на протяжении многих лет являются компании системы «Росгосстрах».

Компании-лидеры в страховании от несчастных случаев, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	Система «Росгосстрах»	375,4
2	«Ингосстрах»	232,1
3	«РЕСО-Гарантия»	206,6
4	Страховой дом ВСК	149,2
5	МАКС	118,2

Рынок имущественного страхования (кроме страхования средств наземного транспорта)

На рынке «зарплатных услуг», как и везде, спрос рождает предложение. Если взглянуть на рейтинги страховых компаний, то можно увидеть, что при сокращении договоров страхования жизни, возрастают премии по имущественному страхованию. Поэтому можно предположить, что корпоративные клиенты просто переключились с «жизни» на «имущество».

Удивление вызывает не столько динамика роста премий по имущественному страхованию, сколько их абсолютные значения. Очень часто можно услышать, что такая-то страховая компания застраховала имущество такого-то отечественного промышленного гиганта на сумасшедшую сумму. Сразу возникает вопрос: как компания, которая в год собирает в лучшем случае десятую часть этой суммы, сможет обеспечить компенсацию при наступлении страхового случая?

В рамках данного раздела, для анализа мы выделили следующие виды страхования: страхование имущества юридических лиц, страхование имущества физических лиц, страхование грузов и страхование средств водного и воздушного транспорта. С точки зрения распространения программ нерискового страхования здесь лидируют страхование имущества юридических лиц и страхование грузов. По нашим оценкам, их доля в 1-м полугодии 2004 года составила 50% и 45%, соответственно. Кроме того, в данных видах страховой деятельности существенная часть приходится на кэптивных страховщиков. Так, в страховании имущества предприятий это — показатель по оценкам «Эксперт РА», составляет 23%, а в страховании грузов — 41% (!). В связи с этим в таблицах, посвященных этим двум видам страховой деятельности, приведены данные, скорректированные на нерисковое страхование и кэптивность.

Страхование имущества юридических лиц

Список крупнейших страховых компаний по имущественному страхованию предприятий выглядит довольно постоянным. На рынке имущественного страхования уверенно закрепились крупные кэптивы. Конкуренцию им способны составить лишь несколько крупных универсальных страховых компаний — «Ингосстрах», РОСНО, компании группы «Росгосстрах», Страховой дом ВСК, «РЕСО-Гарантия», МАКС.

Компании-лидеры в имущественном страховании юридических лиц, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	853,2
2	Система «Росгосстрах»	850,6
3	«АльфаСтрахование»	832,0
4	РОСНО	540,2
5	Страховой дом ВСК	487,3

Страхование грузов

Предприятия, экспортирующие свою продукцию, как правило, имеют собственные страховые компании, которые за счет огромных гарантированных объемов и являются лидерами рынка («КапиталЪ Страхования» и «Согласие»). Значительные объемы по страхованию экспорта имеет «Ингосстрах». В страховании рисков, связанных с перевозками грузов военного характера, лидерами являются «Ингосстрах» и Русский страховой центр. В сегменте страхования массовых грузов лидируют компании «Ингосстрах», «Пари», РОСНО, «АльфаСтрахование», Страховой дом ВСК, НАСТА, «Ренессанс Страхование» и «РЕСО-Гарантия».

Компании-лидеры в страховании грузов, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	268,9
2	«КапиталЪ Страхование»	198,4
3	Группа НАСТА	126,8
4	Русский страховой центр	105,6
5	«АльфаСтрахование»	87,2

Страхование имущества физических лиц

Основными игроками на рынках страхования имущества физических лиц являются крупные универсальные страховые компании. Это компании, предлагающие своим клиентам широкий спектр страховых услуг, учитывающий особенности различных групп населения, а также имеющие большие агентские сети и развитую региональную структуру. Нерисковое страхование в данном виде развитие почти не получило.

Компании-лидеры в страховании имущества физических лиц, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	Система «Росгосстрах»	2096,3
2	«РЕСО-Гарантия»	95,9
3	Страховой дом ВСК	81,2
4	МАКС	76,6
5	РОСНО	68,5

Страхование средств водного и воздушного транспорта

Основным игроком в страховании средств водного и воздушного транспорта традиционно является на «Ингосстрах». В этих сегментах доля программ нерискового страхования также занимает небольшую долю (не превышает 5%-10%).

Компании-лидеры в страховании средств водного транспорта, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	735,5
2	Русский страховой центр	145,3
3	«Согласие»	134,6
4	Страховой дом ВСК	96,0
5	СОГАЗ	78,0

Компании-лидеры в страховании средств воздушного транспорта, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	1134,9
2	НИК	290,7
3	СОГАЗ	168,8
4	Русский страховой центр	138,4
5	Страховой дом ВСК	134,1

Рынок автострахования

Среди существующих страховых продуктов полисы автострахования, пожалуй, пользуются наибольшим спросом у населения. И с течением времени оно становится все более популярным. С 1 июля 2003 года вступил в действие закон об обязательном страховании ответственности владельцев автотранспортных средств, и неудивительно, что на этом перспективном рынке разгорелась конкурентная борьба. Ожидалось, что с момента вступления этого закона поступления в страховые компании, которые занимаются страхованием автотранспорта, возрастут в десятки раз. Но этого не произошло.

Основными игроками на рынке автострахования (в том числе и по ОСАГО) являются компании группы «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», РОСНО, «Ингосстрах», Страховой дом ВСК и «АльфаСтрахование».

В данном сегменте страхового рынка программы нерискового страхования совсем не распространены. По мнению экспертов, на их долю приходится не более 5% взносов. Взносы кэптивных компаний также составляют незначительную величину.

Компании-лидеры в страховании автокаско, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	3048,8
2	«РЕСО-Гарантия»	1486,5
3	Система «Росгосстрах»	1448,8
4	РОСНО	761,4
5	Страховой дом ВСК	545,8

Компании-лидеры в добровольном страховании АГО, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	84,5
2	«РЕСО-Гарантия»	81,5
3	«Группа Ренессанс Страхование»	14,6
4	РОСНО	12,2
5	Система «Росгосстрах»	7,0

Компании-лидеры в ОСАГО, 1-е полугодие 2004 года

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	Система «Росгосстрах»	7719,3
2	«РЕСО-Гарантия»	2579,4
3	«Ингосстрах»	1277,6
4	«Спасские ворота»	852,5
5	Страховой дом ВСК	748,0

Рынок страхования ответственности

Одной из характеристик рынка страхования ответственности является его четкое разделение на подвиды: все крупные страховщики заняли определенные ниши и работают на них, практически не интересуясь сопряженными сегментами рынка страхования ответственности. Конкуренция на этом сегменте рынка затрагивает лишь рынок страхования автогражданской ответственности владельцев транспортных средств: и конкурируют на нем не только крупные универсальные страховые компании, но и кэптивы.

Список компаний-лидеров в страховании ответственности из года в год проявляет неустойчивость. И если первые компании сохраняют свое лидерство, не желая уступать освоенный ими сегмент рынка, то остальные компании постоянно меняются.

Программы нерискового страхования в страховании ответственности используются достаточно широко. По нашим оценкам, на их долю приходится около 40% взносов, а на сборы кэптивных страховщиков — 31%.

**Компании-лидеры в страховании ГО источников повышенной опасности,
1-е полугодие 2004 года**

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	МАКС	181,0
2	СОГАЗ	158,9
3	«КапиталЪ Страхование»	66,3
4	«Сургутнефтегаз»	49,8
5	Система «Росгосстрах»	35,5

**Компании-лидеры в страховании профессиональной ответственности,
1-е полугодие 2004 года**

№ п/п	Компания	Страховые взносы, млн рублей
1	«Ингосстрах»	28,1
2	РОСНО	19,9
3	«УралСиб»	11,7
4	Система «Росгосстрах»	6,2
5	МАКС	4,2

Глава 2. Природа нерискового страхования

Современное состояние рынка нерискового страхования жизни

В последнее время все чаще говорится о том, что объем налоговосберегающих зарплатных схем уменьшается, что вроде бы подтверждается и данными Федеральной службы страхового надзора о результатах деятельности страховых организаций в 1-м полугодии 2004 года. Согласно им, взносы по страхованию жизни по сравнению с данными 1-го полугодия 2003 года уменьшились на 41,5% и составили 61,1 млрд рублей. Уменьшение объема премий по страхованию жизни можно объяснить несколькими причинами. Значительная часть компаний вообще отказалась от страхования жизни и приняла решение сосредоточиться исключительно на рисковом виде страхования. Это решение было частично спровоцировано вступлением в силу с 17 января 2004 года законодательного запрета на совмещение перестрахования имущественных рисков и страхования жизни.

Уменьшение объема премий по страхованию жизни можно объяснить также и тем, что услуги страховщиков по оптимизации налогообложения через страхование жизни стали менее востребованными. Но это не совсем так. Спрос на зарплатные схемы, позволяющие минимизировать налоги, не снижается. И хотя известные страховые компании действительно снижают объемы суррогатного страхования жизни, в 2003-2004 годах на рынке появились новые лидеры. 2003 год показал, что риск утраты репутации в деловом сообществе не способен минимизировать псевдостраховые финансовые потоки. Прежде всего потому, что схемы такого рода с 2002 года осуществляются в растущих масштабах никому не известными компаниями, для которых репутация не имеет значения.

В Приложении 1 приведен список первых 30 компаний-лидеров по сбору премий в 1-м полугодии 2004 года. Первое, что бросается в глаза — это большая доля страхования жизни в портфеле компаний, которые по показателю сбора премии находятся на лидирующих позициях.

Среди первых 200 страховщиков этого же списка 25 компаний имеют долю страхования жизни более 50%. Вообще, страхованием жизни в 1-м полугодии 2004 года занимались 257 российских страховых компаний. Особенностью данного сегмента рынка является крайне высокий уровень его концентрации. На долю этих самых 25 компаний приходится более 80% взносов.

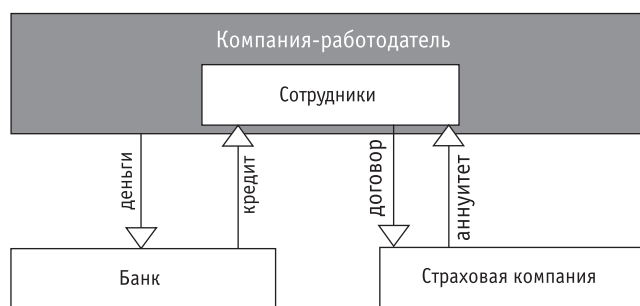
Примеры схем нерискового страхования

Схемы минимизации налогообложения с участием страховых компаний являются одними из самых распространенных в России. Большинство схем с участием страховых компаний направлено на уклонение от уплаты налога на доходы физических лиц и единого социального налога. Это, прежде всего, схемы с использованием договоров страхования жизни, когда под видом страховых премий организации фактически перечисляют страховым компаниям зарплату своих сотрудников. При этом работники получают зарплату как часть возвращаемых страховых взносов, ранее уплаченных по договору страхования.

Одна из наиболее популярных схем ухода от налогов через аннуитеты выглядит примерно так (см. Рисунок 2): Компания-работодатель любым способом переводит деньги в «дружественный» банк. Это могут быть хозяйственные или любые другие платежи.

Банк из этих средств выдает сотрудникам этой компании беззалоговый кредит. Получив кредит, сотрудники компании обращаются в страховую организацию и заключают с ней долгосрочный договор страхования жизни. В соответствии с ним, страховщик должен выплачивать сотрудникам компании аннуитеты в размере 1/12 от внесенной на год суммы. То есть работники получают зарплату как часть возвращаемых страховых взносов, ранее уплаченных по договору страхования. От этой операции выигрывали как компания-работодатель, так и ее сотрудники. Предприятие избегало уплаты единого социального налога, ему приходилось оплачивать лишь комиссионные банку и страховые премии. В свою очередь, сотрудники компании не платили подоходный налог, а лишь отчисляли процент от зарплаты в счет погашения банковского кредита. Для страховой компании выгода сомнительная. Ведь для избавления от имиджа схемной компании понадобится очень много сил и времени. Но на этой схеме, в самом деле, можно заработать. Кроме того, не так уж и плохо, если строка «страховые взносы» выглядит солидно.

Рисунок 2



Работала и другая, более сложная схема (см. Рисунок 3), также основанная на долгосрочном страховании жизни. В этом случае компания брала кредит у банка и отдавала его своим сотрудникам. На эти деньги сотрудники компании заключали договор о долгосрочном страховании жизни со страховщиком, который выдавал им под этот договор

ссуду. Полученные средства работники возвращали в банк для погашения кредита. Затем компания подписывала с этой страховой организацией безрисковый договор страхования имущества. Из полученных денег страховщик регулярно выплачивал сотрудникам компании аннуитет.

Рисунок 3



Эта схема могла усложняться, если в ней были задействованы несколько страховых организаций. Например, договор имущественного страхования заключал один страховщик и проводил его перестрахование в другой страховой компании, которая выплачивала аннуитеты по страхованию жизни.

И хотя эти схемы, с точки зрения закона, не вызывает претензий, у некоторых страховых компаний, работающих в этом сегменте страхового бизнеса, проблемы с налого-

вой инспекцией все-таки возникали. Тем не менее, чаще всего установить связь между наличием договора об имущественном страховании и существованием договоров страхования жизни не представляется возможным.

Новые схемы нерискового страхования

С недавних пор схемы с использованием договоров страхования жизни стали менее выгодными в части уклонения от уплаты налога на доходы физических лиц. Теперь, если договор добровольного страхования жизни расторгается до истечения пятилетнего срока, то выкупная стоимость, возвращаемая физическому лицу (за вычетом взносов), учитывается при определении налоговой базы по НДФЛ и облагается налогом у источника выплат.

Но, несмотря на это, многие страховщики продолжают работать по таким схемам, а также были придуманы новые схемы ухода от налогов. В настоящее время при выводе зарплат из-под налогообложения наметился переход от использования схем страхования жизни к договорам страхования и перестрахования имущества. Если взглянуть на рейтинги страховых компаний, то можно увидеть, что при сокращении договоров страхования жизни, возрастают премии по имущественному страхованию. Хотя, как отмечают большинство экспертов страхового рынка, страховать в нашей стране больше не стали. Таким образом, корпоративные клиенты просто переключились с «жизни» на «имущество». В свете борьбы государства с «зарплатными» схемами, резко возрастает количество «безрисковых» договоров, например, по страхованию профессиональной ответственности, страхованию имущества и т.п. Например, завышается страховая сумма при нормальном лимите ответственности. Еще одно благодатное поле для «зарплатников» — страхование грузов по завышенному тарифу. В тариф закладывают доли реального рискованного страхования и «откатную» долю, которая переходит в итоге в «легальные» деньги. В некоторых страховых компаниях могут подсчитать, что у сотрудников компании-клиента есть, например, несколько тысяч дач и вместо «жизни» решат страховать их. Выплаты зарплат будут осуществляться не по аннуитетам, а по страховым случаям на дачах. Заключенные договоры передаются какому-либо перестраховщику с невысокой репутацией и средства обналичиваются. Этот самый перестраховщик действует как фонд и с помощью разных способов обналичивает или отмывает деньги, которые потом возвращаются в обналиченном виде инициаторам цепочки и могут быть пущены на выплату зарплат.

Фронтирование

Достаточно часто в средствах массовой информации появляется довольно интересная информация, которая касается, например, застрахованного имущества крупных предприятий. При этом в ряде случаев показатели, указываемые небольшими страховщиками, существенно превышают сборы страховых компаний-лидеров в этих классах бизнеса. Как такое может быть, каким образом небольшой страховщик сумеет ответить по обязательствам? Естественно, ответ будет следующий: риски перестраховываются у крупных международных страховых и перестраховочных компаний. При этом иностранцам достается, как правило, 90% премии. Есть такой специфический страховой термин — фронтирование. Это прием, с помощью которого иностранные страховщики, обходя все юридические препоны, получают практически прямой доступ на российский рынок. К примеру, крупная финансово-промышленная группа хочет застраховать свои основные фонды, оцениваемые в несколько миллиардов долларов. Разумеется, для любой, в том числе и западной, компании такой крупный объект — лакомый кусочек. Не имея возможности легально обратиться к иностранной компании, ФПГ заключает с ней негласный договор. Иностранный страховщик, в свою очередь, обращается к российскому коллеге с просьбой застраховать объект и 100% риска передать ему в перестрахование. Комиссия российского партнера не превышает 5%. Понятно, что в этом случае, российская компания выполняет функции обычного страхового агента, хотя и пожинает лавры серьезного страховщика. По мнению некоторых экспертов, фронтированием занимаются практически все; более того, для многих компаний это один из основных источников дохода, даже более весомый, чем взносы по классическому страхованию.

Фронтирование используется не только при страховании стационарных объектов. Особенно оно распространено в страховании грузов, идущих на экспорт. Западные компании предлагают российским экспортерам практически полное покрытие — их представительства есть почти в любой точке мира. Собственно во фронтировании ничего плохого нет. Чаще всего, это абсолютно реальное страхование реальных рисков. Другое дело, что страховщиком в данном случае является только иностранная компания, в то время как российский страховщик выполняет лишь функцию простого брокера.

Перспективы развития рынка нерискового страхования

С работы по «зарплатным» схемам страхования жизни некоторые страховые компании начинали свою деятельность на этапе становления страхового дела, когда нужно было утвердиться на рынке, доказать клиентам свою способность исполнять обязательства. Они работали, пользуясь несовершенством законодательства, не нарушая его. Сейчас законодательство изменилось, и продолжать так работать глупо. Но до тех пор, пока «лазейки» будут существовать, этим будут заниматься. Страховые схемы минимизации налогообложения, как, впрочем, и другие схемы ухода от налогов, будут существовать до тех пор, пока издержки по неуплате налогов будут ниже, чем сами налоги.

Страховые схемы никуда не уйдут, их даже станет больше. Они существуют во всем мире. Причем если раньше все использовали, как правило, единый механизм (через страхование жизни), то теперь таких механизмов стало очень много и бороться с ними невозможно. Страхование, как и банковская система, призвано защитить деньги клиента от инфляции и иных рисков, но с его помощью можно и продумать различные схемы «транспортировки» денег из одной точки в другую, оптимизации налогов и т.д. Поэтому, чтобы эффективно с ними бороться, нужно знать их особенности. Проблема схем по уходу от налогов порождается избыточным социальным налогом и тем, что общество пока не верит, что вкладываемые деньги действительно будут работать на вкладчика. Поэтому если государство хочет побороть «зарплатные» схемы, то необходимо сделать все, чтобы использовать их было невыгодно, в первую очередь, клиентам страховых компаний, а потом уже — самим страховщикам.

Все меры, которые власть приняла в этом направлении, могут сделать страховые схемы лишь более дорогостоящими, но никак не менее эффективными по сравнению с уплатой налогов в полном объеме.

Глава 3. Состояние рынка страховых услуг в 2003 году и 1-м полугодии 2004 года

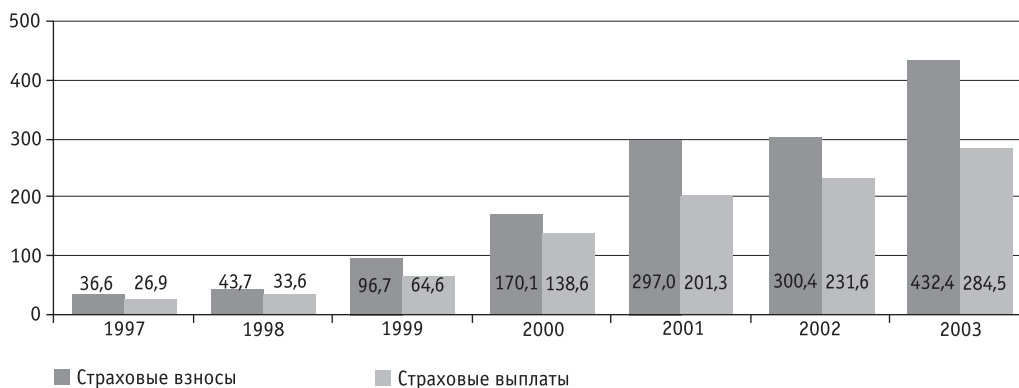
Общие положения

Действующая на российском страховом рынке с 1991 года тенденция роста валовой страховой премии, собираемой российскими страховщиками по всем видам страхования, продолжилась и в 2003 году. Российские страховщики практически без потерь прошли финансовый кризис 1998 года. Им удалось сохранить численность компаний на рынке, достаточно быстро восстановить величину активов, частично утраченных в связи с неисполнением обязательств по государственным ценным бумагам и неплатежеспособностью крупнейших российских банков, и, главное, без громких конфликтов с клиентами завершить кризисный год.

Мягкое прохождение кризиса не отразилось на финансовых показателях отрасли (см. Рисунки 4 и 5).

Рисунок 4

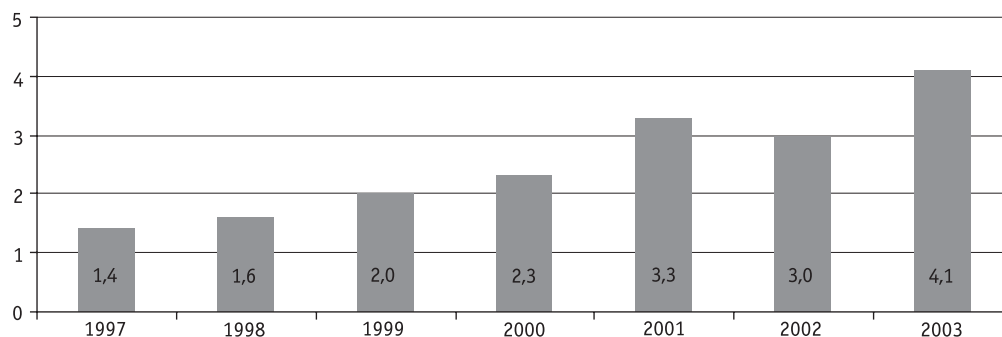
Динамика совокупных взносов выплат, млрд рублей



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Рисунок 5

Страховые взносы как доля ВВП, %



Источник: Федеральная служба государственной статистики

Троекратный рост доли расходов на страхование в ВВП за период 1997-2003 гг. сопряжен с серьезными изменениями структуры совокупной страховой премии.

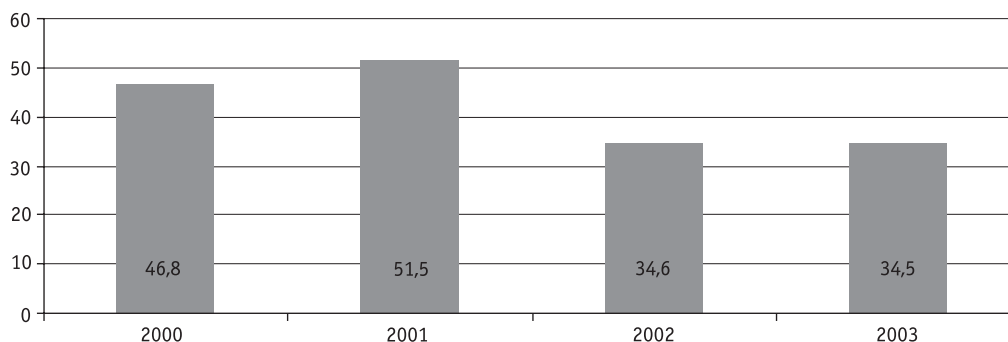
Динамика структуры совокупной страховой премии

Страхование жизни

Около половины собираемых страховых взносов в Российской Федерации — это платежи страхователей по договорам страхования жизни. Доля страхования жизни в общем объеме собранных страховщиками взносов возросла с 29,1% в 1998 году до 34,5% в 2003 году (см. Рисунок 6).

Рисунок 6

Доля взносов по страхованию жизни в совокупной страховой премии, %



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Достигая своего максимума в 2000 и 2001 годах, доля страховой премии по страхованию жизни сегодня определяет лидерство компаний на рынке: с 1998 года по 2003 год в первой пятёрке крупнейших отечественных страховщиков лидерство, как минимум, трех компаний неизменно обеспечивает специализация на страховании жизни, которое составляет до 90% от суммы собранных компанией-лидером взносов.

Страхование жизни на протяжении многих лет оказывает существенное влияние на совокупный показатель сбора страховой премии. Например, в 2001 году объем страхового рынка увеличился на 60,9%, что было связано с ростом операций по страхованию жизни на 74,1%. В 2002 году сбор премии по страхованию жизни сократился на 25,7%, в результате чего совокупный объем поступлений вырос лишь на 8,1%. В 2003 году объем взносов по страхованию жизни снова вырос — на 43,8%, при этом прирост совокупного объема премий составил 44,0%.

Страхование жизни является самым популярным видом страхования в экономически развитых странах, где на его долю приходится от 40% до 80% от общей страховой премии всех компаний. Ответить на вопрос, насколько в России развито и популярно страхование жизни среди населения, непросто. С одной стороны, число застрахованных ничтожно мало. С другой стороны, по программам страхования жизни российские страховщики в 2003 году собрали почти 150 млрд рублей, то есть чуть более 5 млрд долларов.

Но не все собранные в рамках страхования жизни деньги пришлись на реальные долгосрочные индивидуальные программы. Фактически взносы по данному виду страхования можно разбить на три непересекающихся потока: накопительное страхование физических лиц, пенсионное и накопительное корпоративное страхование жизни сотрудников за счет работодателей, а также «псевдострахование» жизни, обслуживающее налогосберегающие технологии предприятий. Особенностью российского страхового рынка является существенное преобладание страховых технологий минимизации налогообложения над классическими страховыми продуктами. По различным оценкам от 60% до 99% взносов по страхованию жизни приходится как раз на такого рода схемы. По

мнению большинства юристов, практически все используемые страховщиками схемы не противоречат российскому законодательству.

С середины 90-х годов схемы «оптимизации налогообложения» в форме страхования жизни являются предметом споров как в среде страховщиков, так и в их взаимоотношениях с Правительством РФ. Попытки последнего прикрыть налоговую лазейку методами убеждения закончились в 2003 году: вступившая в силу поправка в Налоговый кодекс РФ установила, что в базу по налогу на доходы физических лиц включаются доходы, полученные в виде выплат по договорам страхования жизни в течение первых пяти лет действия договора.

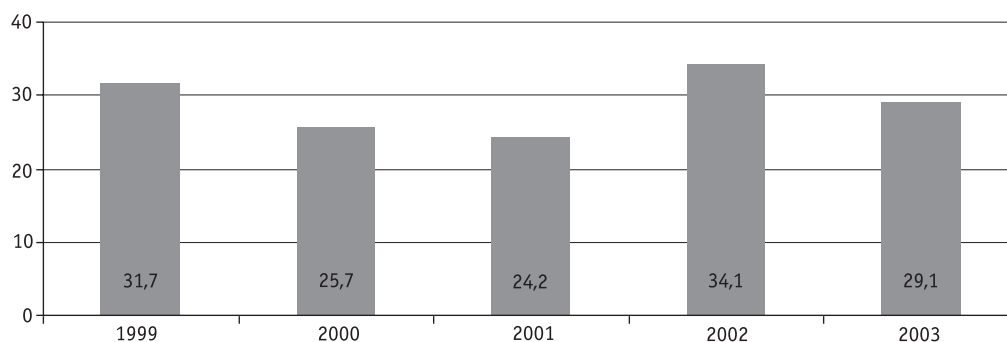
В краткосрочной перспективе практика убеждения и «добровольного самоограничения» страховщиков оказалась действенной: в 2002 году наблюдалось не только относительное, но абсолютное уменьшение взносов по «оптимизационным» схемам. Это привело даже к уменьшению совокупной страховой премии относительно ВВП. Однако в 2003 году картина радикально изменилась: за первое полугодие взносов по страхованию собрано больше, чем за весь предыдущий год. И хотя статистика второго полугодия 2003 года несколько скорректировала годовой итоговый результат (доля взносов по страхованию жизни в совокупном объеме премии по итогам года практически не изменилась), прирост сборов по страхованию жизни уступил только приросту сборов по обязательным видам страхования (соответственно 43,8% и 66,1% за год). Показательно, что по итогам 2003 года страховые выплаты по страхованию жизни (157,3 млрд рублей) превзошли собранные взносы (149,4 млрд рублей), что говорит о почти полном отсутствии в РФ страхования жизни в его классическом понимании.

Имущественное страхование

Сокращение доли взносов по страхованию жизни в 2002 году было на две трети компенсировано приростом доли сборов по имущественному страхованию (собственно страхованию имущества и страхованию ответственности).

Рисунок 7

Доля взносов по имущественному страхованию в совокупной страховой премии, %



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Тенденцию роста доли взносов по имущественному страхованию исказила статистика 2003 года. Прирост доли взносов по страхованию жизни в первом полугодии 2003 года вернул показатель доли взносов по имущественному страхованию к значениям 1998-1999 годов.

Рост доли взносов по имущественному страхованию эксперты склонны рассматривать как признак оздоровления страхового рынка. Во-первых, в имущественном страховании значительно меньше доля псевдостраховых схем, направленных на «оптимизацию налогообложения» деятельности страхователя. Во-вторых, в отличие от обязательного

страхования, имущественное страхование действительно является классическим страхованием со всеми его атрибутами: наличием риска возникновения страхового случая, добровольностью отношений сторон, формированием долгосрочных страховых резервов и выплатой в возмещение ущерба.

Личное страхование

Значительный сегмент страхового рынка — личное страхование, не являющееся страхованием жизни, в период 2000–2003 годов обеспечивает 9%–11% собираемых страховых взносов и 8%–9% от совокупных страховых выплат.

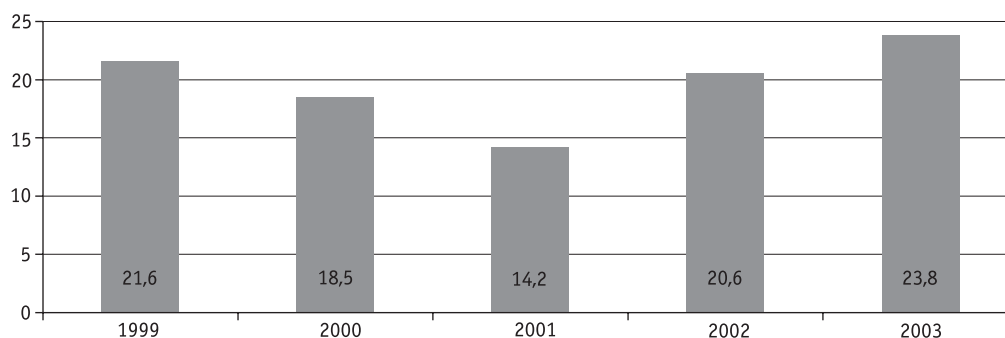
Прирост взносов по личному страхованию на протяжении 2000–2003 годов устойчиво опережает прирост совокупной страховой премии, что является отражением действия двух факторов: роста личных доходов населения и налоговыми льготами, предоставленным корпоративным страхователям.

Обязательное страхование

В 2000–2003 годах существенно возросла доля страховых взносов по обязательным видам страхования в общем объеме собранных страховщиками страховых премий (см. Рисунок 8).

Рисунок 8

Доля взносов по обязательному страхованию в совокупной страховой премии, %



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Максимум показателя достигал в предкризисные 1996 и 1997 годы, когда на взносы по обязательным видам страхования приходилось не менее 41% совокупной премии всех российских страховщиков. Более 90% сборов по обязательному страхованию — платежи по обязательному медицинскому страхованию (ОМС), которые перечисляют страховщикам территориальные фонды обязательного медицинского страхования. Строго говоря, ОМС не является страхованием и может рассматриваться как разновидность финансового посредничества и исполнения расчетных и платежных функций частными агентами по обязательствам государства.

Прирост сборов по обязательному страхованию обусловлен введением нового вида страхования — обязательного страхования ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО), сборы по которому в 2003 году составили 24,9 млрд рублей, или почти 24% совокупных сборов по обязательным видам страхования.

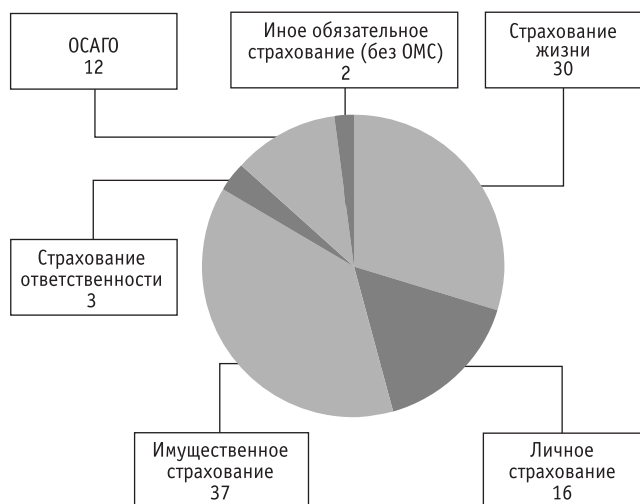
Официальные итоги 1-го полугодия 2004 года

Структура рынка

По результатам 1-го полугодия 2004 года российские страховщики увеличили сбор страховых премий на 7,8% по сравнению с аналогичным периодом 2003 года. При этом следует отметить, что «уйти в плюс» по показателю собранной премии рынку удалось только благодаря обязательному страхованию автогражданской ответственности. Без учета ОСАГО, которое не проводилось в 1-м полугодии 2003 года, страховые премии за 1-е полугодие 2004 года снизились на 3%.

Рисунок 9

Структура взносов в 1-м полугодии 2004 года



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Поступления по добровольным видам страхования снизились на 9,8%, в том числе взносы по страхованию жизни уменьшились на 41,5%, по страхованию ответственности — на 26,4%, по личному страхованию премии выросли на 32,6%, по имущественному страхованию — на 30,6%. Взносы по ОСАГО составили 23,4 млрд рублей.

Лидеры рынка

В настоящее время существенное влияние на расстановку сил на страховом рынке оказывает автострахование, а также ОСАГО, в силу своей обязательности. Эта ситуация не изменится и в будущем. Так, в Восточной Европе автострахование занимает до половины имущественных видов страхования. Услуги страховщиков по другим видам страхования пока не пользуются большой популярностью. Страховщики рассчитывали, что автогражданка поможет им в продвижении продуктов по другим видам страхования, но пока этого не произошло. Во-первых, введение ОСАГО привело скорее к ухудшению имиджа страховщиков в глазах населения, чем к улучшению. Во-вторых, ОСАГО также снизило и без того невысокий уровень платежеспособности основной массы населения.

В десятке лидеров по объему полученной премии произошли значительные изменения. Лидер 1-го полугодия 2003 года страховая компания «ВЕСТА» лишилась в конце 2003 года лицензии, компания «Класско» собрала всего лишь 1,3 млрд рублей. Впервые за последние несколько лет в число лидеров вышли страховщики, специализирующиеся на классических видах страхования и не имеющие значительных взносов по страхованию жизни (см. Приложение 1). На первое место благодаря успешному участию в обязательном страховании автогражданской ответственности вышел «Росгосстрах».

Рынок кэптивного страхования

Особенностью российского страхового рынка является то, что до сих пор большинство крупных предприятий предпочитают страховать свои риски в кэптивных страховых компаниях. Беглый анализ списка крупнейших страховщиков показывает, что и бывшие, и ныне действующие кэптивы (то есть компании, принадлежащие материнской структуре и обслуживающие только ее риски) занимают первые места по сборам страховой премии. Такие компании сегодня контролируют 65% страхового рынка, прежде всего за счет обслуживания своих владельцев — в основном ведущих предприятий добывающей промышленности. А этот сегмент вряд ли можно назвать конкурентным. Между тем тенденция постепенной переориентации кэптивных страховщиков на конкурентные сегменты страхового рынка прослеживается уже несколько лет. На самом деле верно даже более содержательное утверждение: количество собственно кэптивных компаний сокращается. Правда, они не исчезают, а превращаются в нормальные рыночные универсальные компании.

Менять имидж страховщиков заставляет не только ранее чуждая им тяга к конкуренции, но и давление общества. Дело в том, что на Западе слова «кэптивная страховая компания» являются синонимом «отмывание капиталов» и «уход от налогов». Более того, изменилась сама бизнес-среда работы страховщиков. Сегодня любые ассоциации с «серыми» схемами вредят имиджу страховой компании. Отчасти это соображение подтолкнуло хозяев кэптивных компаний к объявлению о независимости подконтрольных им страховщиков и развитию не связанного с материнским предприятием бизнеса.

Избавиться от имиджа кэптивной компании нелегко. Как показывают различные социологические опросы потенциальных клиентов, даже спустя много лет бывшие кэптивы вызывают стойкую ассоциацию с материнской группой.

Есть у кэптива и свои преимущества. Доверие к страховым компаниям, за которыми стоит громкое имя, выше, чем к независимым страховщикам. Логика проста: если откажет в выплате страховщик, долг ляжет на ФПГ. Помогает и наработанный за долгие годы уникальный опыт урегулирования убытков крупных промышленных предприятий.

Однако недостатков больше, чем преимуществ. Кэптив создавался под конкретное предприятие и умеет работать только с ним — любая неожиданность выбивает сотрудников из привычной колеи. Кэптивы не умеют работать с широким кругом клиентов. Если говорить о более масштабных проблемах, кэптивным страховщикам важно произвести универсализацию своего бизнеса и развить массовые виды страхования.

Одной из первых начала ориентироваться на внешнего клиента страховая компания «Согласие», затем на открытый рынок вышли «Гута-Страхование», «Энергогарант», «Прогресс-Гарант». Пока бывшим кэптивам удалось реализовать свои преимущества и приспособиться к новым реалиям. У кэптивов, которые недавно вышли на открытый рынок (СОГАЗ, «КапиталЪ Страхование», «Нефтеполис»), тоже неплохие стартовые позиции.

Возникновение новых кэптивных компаний сегодня невозможно. И в страховании сотрудников, и в страховании промышленных рисков сейчас предприятию гораздо выгоднее найти тех страховщиков, которые обладают необходимым опытом, предлагают адаптированные программы. Клиенты же выбирают обслуживающую компанию на основе тендера. Таким образом, конкурентная среда обеспечивает оптимальную тарифную политику, дает рыночный стимул для оптимизации страховой защиты.

Приложение 1
Премия, собранная российскими страховыми компаниями в 1-м полугодии 2004 года: первые 30 компаний рынка, млн рублей

Место	Наименование страховой организации	Взносы, всего	В том числе:			Доля страхования жизни, %
			добровольное	обязательное	из него: ОСАГО	
1	Система «Росгосстрах»	16431,9	7067,1	9364,7	7712,9	3,6
2	Национальная СГ	11539,0	11399,3	139,8	139,8	76,6
3	Столичное СО	10528,3	10528,3	-	-	94,6
4	«Ингосстрах»	8164,4	6980,2	1184,2	1184,2	0,1
5	«РЕСО-Гарантия»	7581,7	5002,1	2579,7	2579,4	7,4
6	СОГАЗ	6247,8	6144,8	103,0	103,0	3,5
7	«Стандарт-Резерв»	5699,8	5465,0	234,7	234,7	86,1
8	«УралСиб»	5338,4	4964,0	374,4	373,5	62,3
9	РОСНО	4435,5	3864,1	571,3	568,2	0,4
10	«Вита-Полис»	4362,8	4362,8	-	-	100,0
11	«Капиталь Страхование»	4310,1	4227,0	83,1	83,0	7,7
12	«Руссо-Гарант»	4226,1	4226,1	-	-	74,1
13	МАКС	4189,1	3571,7	617,3	609,1	1,1
14	Военно-страховая компания	4179,0	1862,0	2317,0	740,1	0,6
15	«Трансэнергополис»	3946,5	3946,5	-	-	95,1
16	«Согласие»	3642,8	3322,1	320,6	320,6	0,0
17	«Лидер»	3475,5	3465,8	9,7	9,1	-
18	ЖАСО	3465,3	3215,9	249,4	122,1	0,0
19	«Якорь»	3424,9	3418,6	6,3	6,3	97,0
20	«АльфаСтрахование»	3184,0	2757,9	426,1	421,4	0,4
21	«Дельта-Полис»	3173,2	3173,2	-	-	100,0
22	«Природа»	2745,2	2731,7	13,5	13,5	0,7
23	«Надежда Балтики»	2041,1	2041,1	-	-	99,8
24	«Доверие»	1787,8	1787,8	-	-	99,9
25	«AIG Россия»	1568,7	1558,2	10,5	10,5	32,2
26	«НАСТА-Центр»	1508,2	1029,4	478,7	477,8	0,1
27	«Рекон»	1494,3	1368,1	126,1	126,1	25,9
28	«Спасские ворота»	1427,2	574,1	853,1	852,5	0,2
29	«Единство»	1369,5	1369,5	-	-	91,2
30	«Группа Ренессанс Страхование»	1365,3	1258,1	107,2	107,2	0,1

Источник: Федеральная служба страхового надзора, «Эксперт РА»