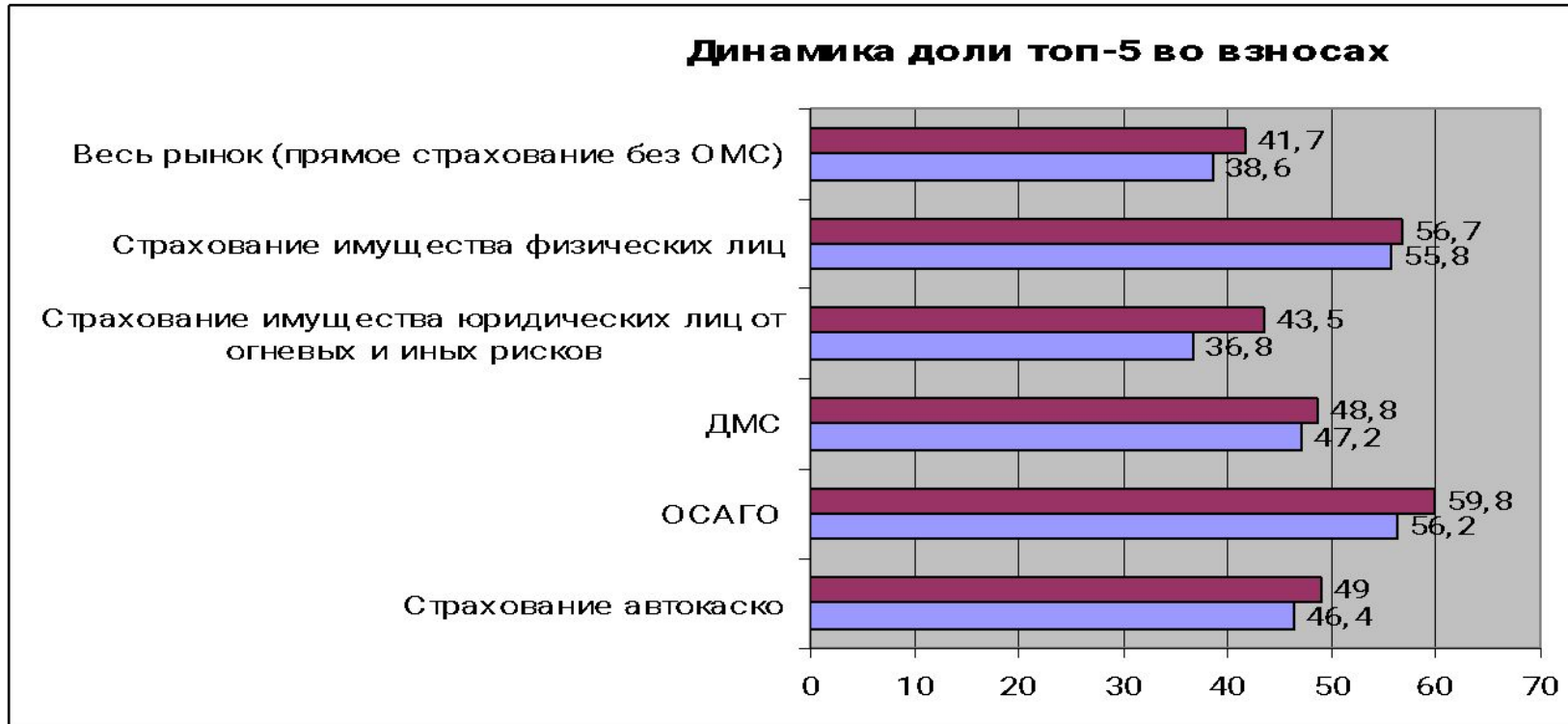


Инвестиционная привлекательность российских страховщиков

Павел Самиев,
Заместитель генерального директора
Эксперт РА

Концентрация рынка растет еще быстрее, чем сокращается количество участников

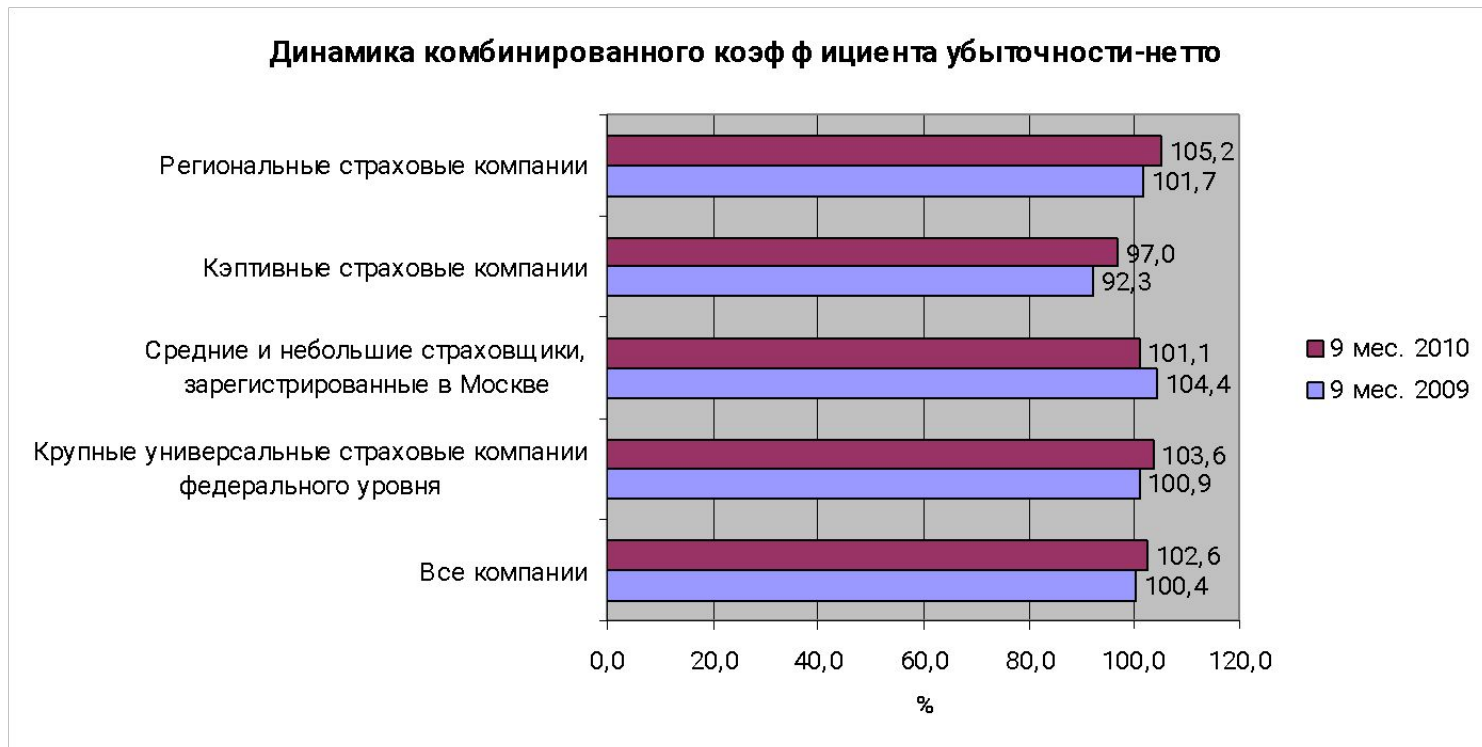


Источник: «Эксперт РА»

4. Более жесткое регулирование с использованием не только пруденциальных норм

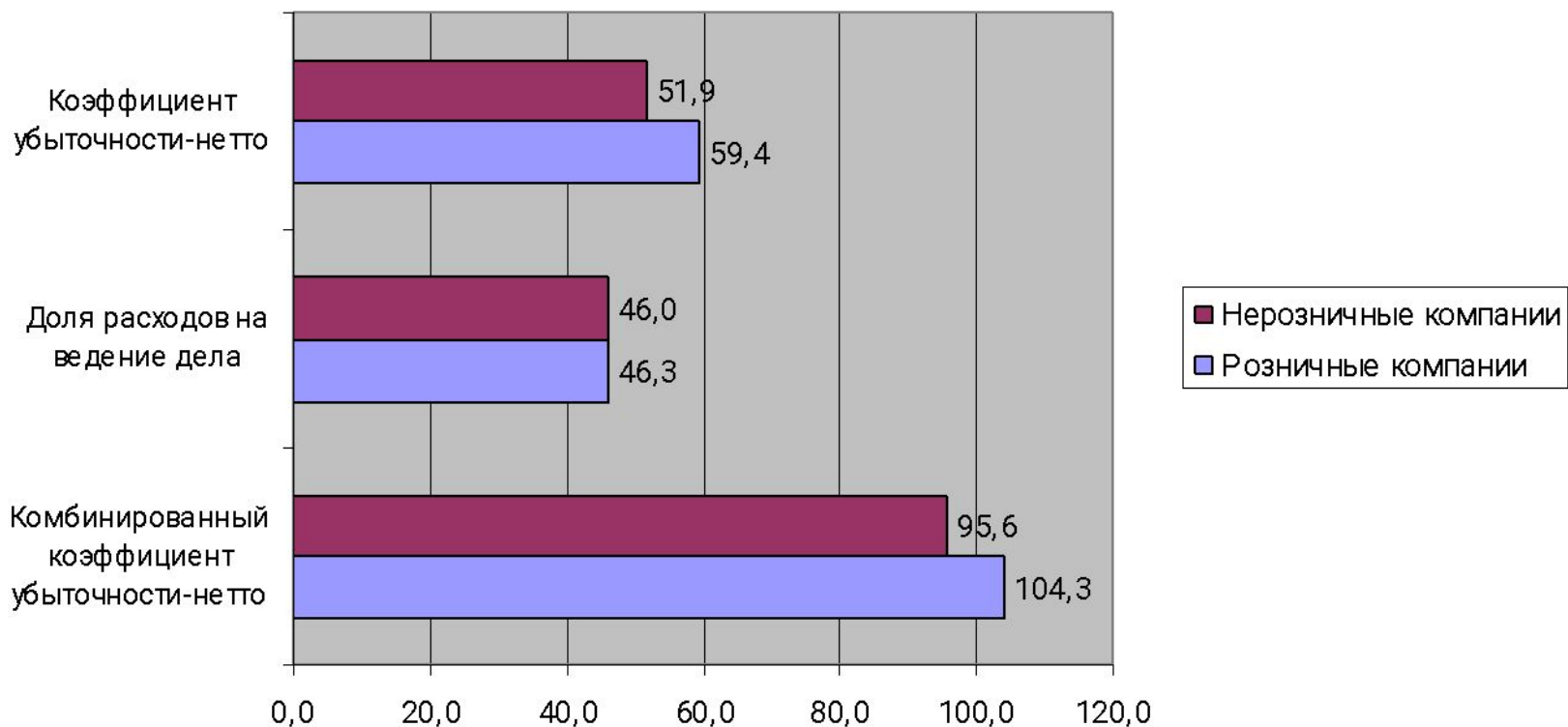
- режим «нулевой терпимости» к компаниям с «некорректным рыночным поведением»
- сокращение количества компаний – теперь не только за счет «схемщиков» и чистых кэптивов, но и розничных компаний
- есть ряд рыночных компаний (в том числе в регионах), которые до сих пор даже не зарегистрировали увеличение УК, и не удовлетворяют новым требованиям
- в результате темп ухода с рынка «100 компаний в год» сохранится еще как минимум 2 года

Страховые риски: убыточность продолжает расти



Источник: «Эксперта РА»

Соотнесение основных показателей бизнеса розничных и корпоративных страховщиков



Источник: «Эксперт РА»

2. Страховщики будут бороться с операционной неэффективностью

доля РВД российских СК более чем в 2 раза превышает аналогичные показатели для европейских компаний

Страна	Доля расходов на ведение дела в среднем по рынку (2003 год), %
Россия (2009 год)	43,0
Великобритания	30,3
Германия	20,0
Франция	18,9
Италия	18,3
Испания	17,6

Источник: Ffsa, Abi, Ania, Icea, BaFin, «Эксперт РА»

Повышение социальных
обязательств государства
в период высоких цен на
нефть

Финансовый кризис
и бюджетный
дефицит

Крупные техногенные
и природные
катастрофы

**ВНИМАНИЕ К СТРАХОВАНИЮ:
ПРЕЗИДЕНТ И ПРАВИТЕЛЬСТВО**

прогноз: рост взносов в 1,5 раза в 2013 году по сравнению с 2010 годом



Источник: «Эксперт РА»

Драйверы роста

- **банкострахование**
- **обязательные виды**
- **демпинг**

Ожидаемые/ возможные драйверы

- страхование жизни
- прямое страхование (онлайн страхование)
- перестрахование из emerging markets
- спрос со стороны малого бизнеса на все виды страхования
- спрос со стороны физических лиц на различные невмененные виды страхования

Кто интересен иностранным инвесторам

- страховая компания из топ-30, универсальная
- региональная или нишевая компания, имеющая на локальном сегменте (регион, специализация, канал продаж) не менее 30%

Кто интересен российским инвесторам

- страховая компания из топ-50, не обязательно универсальная (возможно с финансовыми проблемами)
- небольшая компания без больших проблем с набором лицензий и инфраструктурой для «подключения» ее к каналу продаж (как правило, банк)
- компания- региональный лидер

Кто НЕ интересен никому

- страховая компания ниже топ-50, при этом не имеющая явной региональной или отраслевой специализации, но при этом работающая в рознице, либо кэптив
- перестраховочная компания

перспективы

- в 2011 – 2012 гг будет несколько крупных сделок, в том числе с участием госструктур
- мультипликаторы около 1
- IPO в перспективе 2 лет – утопия
- восстановление докризисных параметров экономики и даже роста страхового рынка не означает возврат к докризисному интересу инвесторов к страховщикам
- Почти все покупки страховщиков для иностранных акционеров нельзя назвать удачными. разочарование в покупках банков еще сильнее, но там были больше инвестиции
- давление на маржу и падение рентабельности бизнеса будет продолжаться.

Что можно сделать?

- ограничения высокие, но интерес есть
- необходимо развивать инфраструктуру и вкладываться в развитие технологий
- найти специализацию
- ужесточение регулирования, как ни парадоксально, повышают инвестпривлекательность
- небольшие компании могут найти инвестора в лице среднего банка и получить эффект синергии
- российский рынок несмотря ни на что остается самым привлекательным в Европе и одним из наиболее интересных в мире на перспективу 5-7 лет