

Вызовы года: консолидация или выход?

Вавилов Юрий Викторович

Член Совета Ассоциации «Россия»

Председатель Совета директоров

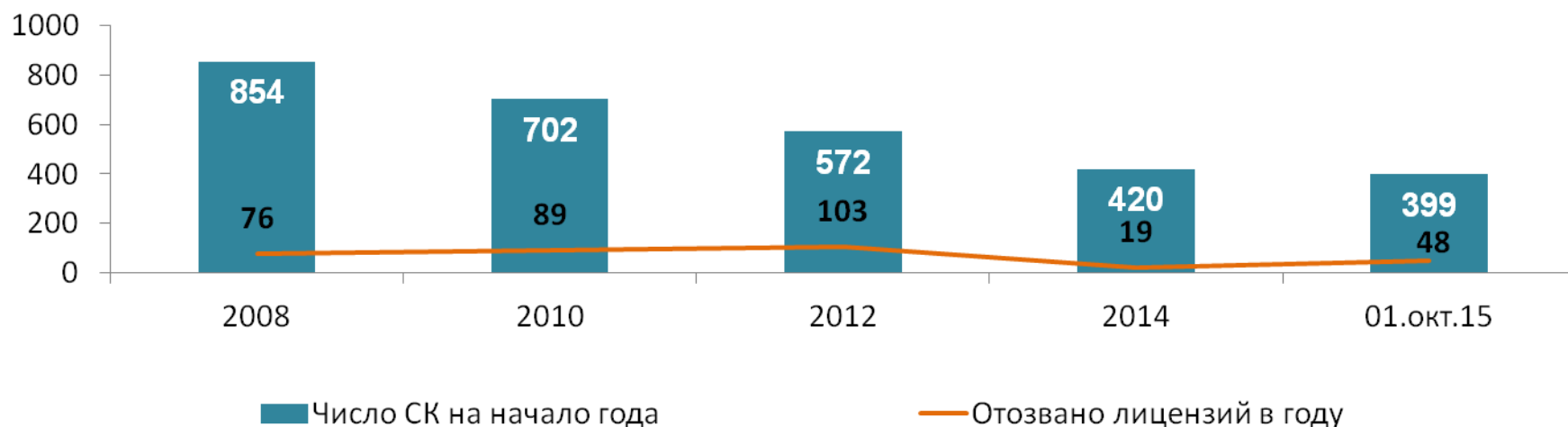
АО «Д2 Страхование»

ЗАО «Страховая компания «Резерв»

ЦБ продолжает «чистку» страхового сектора

- В данный момент регулятор активно освобождает рынок от "хулиганов" всех мастей, что является для сектора позитивным трендом
- Данная «чистка» вызывает некоторые издержки, но благодаря квалифицированным действиям ЦБ паники среди клиентов не возникает.

Динамика отзыва страховых лицензий



Можно сделать вывод, что:

- В 2015-17гг. динамика отзывов лицензий на страховом рынке будет только расти;
- Предположительно, через 2-3 года должно остаться не более 100-200 компаний, капитала и реальных активов которых должно быть достаточно для устойчивого покрытия рисков клиентов.

Тренды страхового рынка

Падение рентабельности капитала

RoE	2013	2014	2015 Прогноз
Страховые компании (данные обзора «Эксперт РА»)	6,0%	~7,0%	от 1,0% до 4,0%

Выход страховщиков с рынка

Падение рентабельности
(в осн. по «моторным видам»)

Потеря части капитала

Выход
иностраных
игроков с рынка

Примеры: продажа Zurich, ОРАНТА, остановка розницы в AIG, Allianz и др.

Отсутствие достаточных
активов для покрытия всех
обязательств,
Убыточность бизнеса

Отсутствие активов и
ликвидности для
покрытия текущих
обязательств «кассы»

Отзыв лицензии
или добровольный
отказ от лицензии

Примеры: СК «Россия», «Северная Казна», СК «Компаньон» и др.

Актуально как для региональных, так и для некоторых федеральных игроков.

Переход страховой отрасли к «банковским» стандартам работы:

Обязательное МСФО, ежегодный аудит,
Обязательный внутренний аудит



Обязательное актуарное заключение по резервам и активам.
Впервые с отчетности за 2014 год



Введение спецдепозитариев для активов страховщиков



В перспективе 2016-17 – переход на единый «банковский» План счетов,
Отраслевые стандарты отчетности, приближенные к банковским



Эти меры приведут к вскрытию оставшихся «скелетов в шкафу» на страховом рынке, к **необходимости докапитализации ряда компаний**. А также к прозрачности финансового положения страховщиков для регулятора, собственников и для инвесторов.

ВЫВОДЫ

- Нехватка у ряда игроков (в т.ч крупнейших федеральных) качественных активов **поддержания страхового бизнеса**;
- Собственники убыточных компаний (в т.ч крупнейших федеральных) вынуждены либо рассматривать «нецивилизованный» уход с рынка, либо **дотировать СК через внесение собственных средств**;
- Собственники большинства страховых компаний рассматривают возможность **продажи бизнеса** (но текущая стоимость СК часто **отрицательна**);
- Рост регуляторных требований и затрат для **поддержания лицензии**.



Логичным решение для собственников страховых компаний является **консолидация, либо выход с рынка.**

Выгоды консолидации

Повышение конкурентоспособности через объединение компетенций устойчивых компаний среднего и малого размерного класса

Объединение ресурсов и компетенций страховых компаний «среднего эшелона», при котором **важны устойчивость и репутация партнера**, позволяет получить выгоды в:

- операционном плане (снижение издержек, повышение устойчивости компаний);
- соответствии требованиям ЦБ.

Всероссийский Союз Страховщиков:

- **использование площадки Совета по развитию региональных страховых рынков ВСС для представления интересов,**
- формирование предложений и инициатив: равного доступа на страховой рынок для всех региональных и федеральных компаний, развитие механизмов добросовестной конкуренции в регионах.

Капитал	711 млн. руб.
Активы	1076 млн. руб., 60% активов – в денежной форме, депозитах
Рейтинг надежности	“Эксперт РА” – А «высокий уровень надежности», подуровень первый , прогноз « стабильный ».
Компания одной из первых в 2014 г. обновила пакет лицензий от Банка России.	
Устойчивая прибыльность за последние 3 года (2012-14 и в 2015), с текущим RoE на капитал около 15% .	

Основные направления бизнеса Д2 Страхование:

- 1) **Банкострахование** – через каналы банков федерального уровня (из топ-50 потребительских банков), более 500тыс. застрахованных лиц;
- 2) **Корпоративное страхование**;
- 3) «**Франшизные**» направления – консолидация с прибыльным бизнесом компаний без страховых лицензий;

Все ключевые менеджеры Д2 Страхование имеют банковский опыт и компетенции.

Спасибо за внимание !