

*Выступая на XI Ялтинском международном финансовом форуме, генеральный директор ОАО «Транссиб Ре» Ирина Постникова очертила основные тенденции российского рынка перестрахования.*

По словам Ирины Постниковой, международный перестраховочный рынок становится более жестким, в том числе из-за крупных убытков последних лет в России. Так, 250 млн долларов США было выплачено по Саяно-Шушенской ГЭС от СК «Альянс-РОСНО» (2009 г.), более 70 млн долларов США – по пожару на заводе «Конкордия» холдинга «Мираторг» от ОАО «ВСК» (2010 г.), более 250 млн долларов США – за потерю спутника «Экспресс-АМ4» от «Ингосстраха» (2011 г., прогноз). Японские катастрофические убытки 2011 года также не способствуют снижению тарифов.

В качестве факторов, оказывающих влияние на сектор, г-жа Постникова назвала повышение законодательных требований в России к минимальному размеру уставного капитала субъектов страхового дела с 1 января 2012 г.: 120 млн руб., или 4,3 млн долларов США, для прямых страховщиков; 480 млн руб., или 17,3 млн долларов США, для перестраховщиков. Нормативные требования к финансовой устойчивости страховых организаций выше, чем к уставным капиталам, на 30%. С 01.07.2012 г. прямые страховщики должны располагать собственными средствами в размере 156 млн руб., или 5,6 млн долларов США; перестраховочные компании или страховые компании, сохраняющие лицензии на входящее перестрахование, – 624 млн руб., или 22,5 млн долларов США.

**Динамика российского рынка перестрахования (включая специализированные компании) в 2003–2010 гг., тыс. руб.**

Показатель
------------

2003
------

2004

2005

2006

2007

2008

2009

2010

Премия по договорам, принятым в перестрахование

89342064

93781055

100386924

80961560

63390584

53906601

42995645

34719112

Изменение брутто-премии, в % к предыдущему году

+5%

+7,0%

-19,3%

-21,7%

-15%

-20,2%

-19,3%

В том числе:

на территории РФ

84603125

88280176

95060448

75792267

56699939

45517971

32873281

25616496

изменение, в %

+4,3%

+7,7%

-20,2%

-25,2%

-19,7%

-27,8%

-22,1%

за пределами РФ

4738939

5500878

5326476

5169293

6690645

8388630

10122364

9102616

изменение, в %

+16,1%

-3,2%

-3,0%

+29,5%

+25,4%

+20,7%

-10,1%

доля из-за рубежа в совокупных сборах, %

5,3%

5,9%

5,3%

6,4%

10,6%

18,4%

23,5%

26,2%

Выплаты по договорам, принятым в перестрахование

10403989

13473683

10861591

17630767

16683156

16745516



14802769

11940234

изменение, в %

+29,5%

-19,4%

+62,3%

-5,4%

+0,4%

-11,6%

-19,3%

В том числе:

на территории РФ

9073564

12162213

9324268

14687100

14376098

12386512

10960611

8072996

изменение, в %

+34%

-23,3%

+57,5%

-2,1%

-13,8%

-11,5%

-26,3%

за пределами РФ

1330425

1311470

1537323

2943667

2307058

4359004

3842158

3867238

изменение, в %

-1,4%

+17,2%

+91,5%

-21,6%

+88,9%

-11,9%

+0,6%

Специализированные на перестраховании компании в России можно, по мнению И.Постниковой, условно разделить на три основных группы: перестраховщики с российскими учредителями, дочерние перестраховочные компании зарубежных перестраховщиков и псевдоперестраховщики.

Г-жа Постникова выделила несколько тенденций, имевших место в 2010–2011 гг. среди специализированных перестраховщиков России: во-первых, часть из них передавали свой портфель аффилированным компаниям («Мегарусс Ре», «Волга», «Азиятранс Ре»); во-вторых, некоторые перестраховщики присоединились к прямым страховщикам («Восточная ПК», «Находка Ре»); в-третьих, у ряда компаний была отозвана лицензия («Союз-Резерв», «Индустриальное ПО»), другие сдали лицензии добровольно («Ренессанс-перестрахование», «РОСНО-Центр», «Мюнхенское ПО»).

По мнению гендиректора ПК «Транссиб Ре», российские прямые страховщики будут отказываться от операций по входящему перестрахованию в силу ряда причин, среди которых: повышение в четыре раза требований к уставному капиталу с 1 января 2012 г., снижение рентабельности перестраховочного бизнеса, рост цен на высокорейтинговое перестрахование, ужесточение андеррайтинга и ухудшение условий возобновления облигаторной защиты, расширение списков исключений из покрытия, отказ от ретроцессионного бизнеса ведущих мировых перестраховщиков.

По оценкам экспертов «Транссиб Ре», если доходная часть от входящего перестрахования у прямого страховщика становится ниже определенного уровня (от 7% до 3% общей суммы входящего бизнеса), то целесообразность вести этот бизнес исчезает.

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 26.09.11**