

Каждый третий рубль от продажи полисов крупнейшие страховщики тратят на ведение дел. Этот усредненный показатель превышает 25%, предусмотренные законом на один из самых затратных с точки зрения администрирования вид страхования – ОСАГО.

⋮

Уровень расходов на ведение дела (РВД) в страховой компании «ЖАСО» значительно ниже рыночного и составил в 2010 г. 22%, сообщил страховщик РЖД в годовом отчете. Среднее значение этого показателя у десятки ведущих по собранной премии компаний – 38%, отмечает ЖАСО. В РВД она включает затраты на заключение договоров страхования, прочие расходы по ведению страховых операций, управленческие расходы.

РВД почти у всех страховщиков – вторая по величине статья расходов после страховых выплат, и ЖАСО не исключение. Общие расходы ЖАСО в 2010 г. – 10,7 млрд руб., из них на выплаты пришлось 7,1 млрд руб. В прошлом году ЖАСО продала страховок на 10 млрд руб., из них на 7,2 млрд руб. – полисов личного страхования (страхование от несчастного случая и ДМС). Комбинированный коэффициент убыточности у ЖАСО тоже ниже среднерыночного, сообщила компания, не назвав цифры. Запрос в ЖАСО остался без ответа.

ЖАСО неплохо экономит на агентской комиссии, отмечает заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев: «Уровень РВД у ЖАСО низкий в том числе потому, что полисы компании в кассах РЖД продают сотрудники монополии, а не агенты, которым нужно платить комиссию». Кроме того, говорит Самиев, в портфеле ЖАСО много договоров ДМС сотрудников РЖД и аффилированных структур – из-за прямых продаж нет нагрузки на комиссию. Наконец, низкая доля РВД в расходах ЖАСО связана с высоким уровнем эффективности менеджмента. В среднем по страховому рынку уровень РВД в 2010 г., по расчетам «Эксперта РА», составил 43%, по компаниям топ-10 – 38%, подтверждает Самиев.

Из первой десятки лишь у СОГАЗа (второй по объему премии) уровень РВД в 2010 г. был ниже, чем у ЖАСО, – 15,3%, говорит представитель группы. А комбинированный коэффициент (отношение выплат страховщика и его расходов к собранным премиям,

далее для всех страховщиков приведен он) – 101,9%, но это временно, отмечает представитель СОГАЗа, обычно эта цифра ниже (в 2004–2008 гг. – менее 80%, в 2009 г. – 89%). Рост убыточности СОГАЗа в прошлом году вызван, в частности, последствиями ледяного дождя и засухи, напоминает он.

РВД «Ингосстраха» (3-е место) в 2010 г. были почти вдвое выше, чем у СОГАЗа (29,6%), зато убыточность ниже 100% – 98,6%, говорит представитель компании. РВД лидера рынка, «Росгосстраха», – 38%, убыточность – 98%, подсчитала главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова. По ее расчетам, РВД «РЕСО-Гарантии» (4-е место) – 37%, убыточность – 90%, ВСК (5-е место) – 44% и 100% соответственно. У «Согласия» (8-е место) – 37% и 95,7%, говорит представитель страховщика. РВД «Ренессанс Страхования» в 2010 г. – 42%, убыточность – 106%. Компания реализовала масштабные IT-проекты, без них было бы 37% и 101%, объяснил исполнительный вице-президент Павел Барчугов.

РВД и убыточность РОСНО (6-е место), «АльфаСтрахования» (7-е) и «УралСиб» (10-е) – 48% и 103%, 38% и 102%, 38% и 109% соответственно, подсчитала Долгополова. Компании эти показатели «Ведомостям» не предоставили.

Дорогое удовольствие

Оценка компаний с годовыми сборами до \$500 млн не столь показательна, предупреждает гендиректор «УралСиб» Сирма Готовац. Инвестиции в бизнес-процессы (например, закупка IT-системы) могут существенно увеличить комбинированный коэффициент, добавляет она.

Источник: Ведомости, № 133, 21.07.11

Автор: Рожков А.