



В составе **Allianz** 

# ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ГРУППЫ РОСНО ЗА 2009 Г.

31 ДЕКАБРЯ 2009

# ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ГРУППЫ РОСНО ЗА 2009 Г.

## ВВЕДЕНИЕ

4 • ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ РОСНО, ЧЛЕНА ПРАВЛЕНИЯ ALLIANZ SE, ДОКТОРА ВЕРНЕРА ЦЕДЕЛИУСА

5 • ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ РОСНО, ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ALLIANZ SE В СТРАНАХ СНГ ХАННЕСОМ ЧОПРОЙ

7 • КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

## ИНФОРМАЦИЯ О ГРУППЕ РОСНО:

8 • СТРУКТУРА ГРУППЫ

9 • ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ  
ОАО СК «РОСНО»  
НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА

10 • ИСТОРИЯ

12 • НАШИ ЦЕННОСТИ

13 • СТРАТЕГИЯ

## РЕЗУЛЬТАТЫ 2009 ГОДА:

16 • РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

20 • ЛИНИИ БИЗНЕСА

22 • РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

24 • РАЗВИТИЕ МНОГОКАНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

## ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА:

25 • МАРКЕТ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЯДРО ЦЕЛЕВОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

27 • РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

30 • КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

32 • ОТЧЕТ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ

34 • КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

35 • ФИЛИАЛЫ РОСНО

35 • АГЕНТСТВА РОСНО В МОСКВЕ

38 • АГЕНТСТВА РОСНО В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

41 • РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ

45 • КОММЕНТАРИЙ  
ПО СУЖДЕНИЯМ  
О БУДУЩИХ СОБЫТИЯХ

# ОБОБЩЕННАЯ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

- 47 • ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИ-  
МЫХ АУДИТОРОВ
- 48 • КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ  
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПО-  
ЛОЖЕНИИ ПО СОСТОЯНИЮ  
НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА
- 50 • КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ  
ОТЧЕТ О СОВОКУПНОЙ  
ПРИБЫЛИ ЗА ГОД, ЗАКОН-  
ЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ  
2009 ГОДА
- 53 • КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ  
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ  
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ  
31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА
- 55 • КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ  
ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ  
КАПИТАЛА ЗА ГОД,  
ЗАКОНЧИВШИЙСЯ  
31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА
- 57 • 1. ОСНОВНАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
- 57 • 2. ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ  
ОТЧЕТНОСТИ
- 58 • 3. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ  
УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
- 59 • 4. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ  
ЦЕННЫЕ БУМАГИ,  
ИМЕЮЩИЕСЯ В НАЛИЧИИ  
ДЛЯ ПРОДАЖИ
- 61 • 5. ДЕБИТОРСКАЯ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ
- 61 • 6. РЕЗЕРВ НЕЗАРАБОТАННОЙ  
ПРЕМИИ
- 62 • 7. РЕЗЕРВ УБЫТКОВ
- 63 • 8. АНАЛИЗ ПРИБЫЛЕЙ  
И УБЫТКОВ ПО ВИДАМ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- 68 • 9. АНАЛИЗ ПРЕМИЙ  
И ВЫПЛАТ
- 69 • 10. АКВИЗИЦИОННЫЕ  
РАСХОДЫ
- 70 • 11. ОПЕРАЦИОННЫЕ  
РАСХОДЫ
- 72 • 12. СРАВНЕНИЕ ОПЕРАЦИ-  
ОННОЙ ПРИБЫЛИ И ПРИБЫ-  
ЛИ/(УБЫТКА) ДО НАЛОГО-  
ОБЛОЖЕНИЯ

## ВВЕДЕНИЕ

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ РОСНО,  
ЧЛЕНА ПРАВЛЕНИЯ ALLIANZ SE, ДОКТОРА ВЕРНЕРА ЦЕДЕЛИУСА

Несмотря на мировой экономический кризис, Allianz находится в отличной форме. Мы занимаем 1-ое место в мире по классическому страхованию и 5-ое место по страхованию жизни. Кроме того, мы являемся крупнейшим поставщиком ассистанских услуг и мировым лидером кредитного страхования.

В разгар сильнейшего экономического спада, который наблюдался в течение отчетного периода, по итогам 2009 г. нам удалось обеспечить высокий уровень операционной прибыли и чистой прибыли – в 7,2 млрд евро и 4,7 млрд евро, соответственно. В то время как некоторые поставщики финансовых услуг страдают от неблагоприятной рыночной конъюнктуры, наша компания продолжает выполнять свои обещания – день за днем, неделя за неделей, год за годом. Мы стремимся максимально использовать возможности, которые дает нам кризис, благодаря финансовой стабильности и сильным позициям Allianz на рынке. Никто не мог точно предсказать насту-

пление обвала экономики. Но когда этот обвал все-таки произошел, мы были вознаграждены за то, что своевременно позаботились о том, чтобы сделать нашу бизнес-модель устойчивой к неблагоприятным внешним условиям. Это подтверждают наши финансовые показатели: у нас хорошие результаты в страховании жизни в целом по Группе и отличные результаты в управлении активами. Вместе с тем, мы не совсем довольны нашими показателями деятельности в сегменте классического страхования, в котором сохраняется острая ценовая конкуренция. Капитальная база компании по-прежнему характеризуется высокой степенью надежности.

Даже в самые нестабильные времена компания не подвергалась риску того, что коэффициент платежеспособности выйдет из установленного нами амбициозного планового диапазона от 150% до 170% и не будет отвечать нормативным требованиям. Лучшим доказательством этого является тот факт, что рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило рейтинг Allianz на уровне AA, прогноз стабильный. И это наивысший рейтинг среди европейских страховых компаний.

Компании Allianz, работающие в странах Центральной и Восточной Европы, также показали высокие результаты по итогам 2009 г, вопреки сложным рыночным условиям. И объем премий, и операционная прибыль соответствуют нашим ожиданиям, несмотря на волатильность обменных курсов. Страны Центральной и Восточной Европы по-прежнему являются важным регионом роста для Allianz. Мы ведем бизнес в данном регионе вот уже 20 лет и намерены и впредь оставаться надежным партнером для всех наших клиентов и заинтересованных сторон.

В классическом страховании, которое составляет большую часть бизнеса Группы РОСНО, нам удалось удержать объем премий в 2009 г. на уровне близком к 2008 г., в то время как падение страхового рынка

составило 7%. Снижение комбинированного коэффициента на 2 п.п. до уровня 95,7% в условиях глобального финансового кризиса также является важным достижением. Как и все компании Группы Allianz, РОСНО продолжает успешно работать над повышением уровня удовлетворенности и лояльности клиентов. В 2009 году РОСНО вновь подтвердило свой статус новатора на российском страховом рынке, открыв операционный центр в Воронеже, куда постепенно переводятся все стандартные операции, что позволит нам улучшить качество обслуживания наших клиентов.

По нашим прогнозам в среднесрочной и долгосрочной перспективе темпы роста в странах Центральной и Восточной Европы вновь составят 5% или даже чуть выше. Наша цель – расти как минимум на уровне рынка в каждой из стран Центральной и Восточной Европы, где мы работаем. Учитывая доверие, которым пользуется Allianz среди своих клиентов, и нашу финансовую устойчивость, которую мы демонстрируем год за годом, я могу с уверенностью сказать, что наша история успеха в данном регионе продолжится, и РОСНО будет играть в ней важную роль.

## ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ РОСНО, ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ALLIANZ SE В СТРАНАХ СНГ ХАННЕСОМ ЧОПРОЙ

### КАКИМИ БЫЛИ ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ РОСНО В 2009 ГОДУ?

2009 год был непростым для всех рынков, страховой не стал исключением. В прошедшем году Группе РОСНО приходилось работать в крайне тяжелых экономических условиях, но мы смогли добиться сильных результатов. В условиях падения рентабельности, которое было характерно для российского рынка, нам удалось значительно улучшить результат от страховой деятельности. Для всех направлений классического страхования Группы РОСНО 2009 год был достаточно хорошим и прибыльным. Наш комбинированный коэффициент – один из лучших на рынке, благодаря очень жесткой селекции рисков. Поэтому наши ключевые линии бизнеса являются рентабельными. Ограничение доли рискованных инвестиций в портфеле позволяет нам контролировать уровень потерь и частично компенсировать их стабильным положительным результатом по инструментам с фиксированной доходностью. В текущем году Группа следовала еще более строгим требованиям к надежности инвестиционных инструментов. Клиенты могут быть уверены в том, что мы в любой момент можем осуществить страховые выплаты и выполнить взятые на себя обязательства.

### РАССКАЖИТЕ О ВЛИЯНИИ КРИЗИСА НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РОСНО.

Безусловно, кризис не мог не затронуть деятельность Группы, но в целом мы были хорошо подготовлены для поддержания операционной и инвестиционной деятельности на запланированном уровне. Собственные средства РОСНО составляют порядка 7,4 миллиарда рублей. В начале 2010 года было зарегистрировано увеличение уставного капитала до 5,1 миллиарда рублей за счет использования добавочного капитала, т.е. без увеличения совокупного размера собственных средств. Это значительно превышает минимально установленные нормативы и позволяет обеспечивать финансовую устойчивость компании.

В 2009 году было много разговоров о возможностях экономии расходов в различных отраслях бизнеса, и существует множество способов сэкономить деньги: это и заморозка зарплат, и отмена командировок. К ним прибегли все без исключения игроки страхового рынка. Но все эти меры лишь ненадолго спасают ситуацию. Мы же решили, что для успешной работы с выгодой для клиента мы должны изменить привычные правила игры. В рамках изменения правил мы даже в кризис инвестировали в IT-проекты, позволяющие снизить расходы в целом и улучшить контроль над ними; мы открыли Операционный Центр в Воронеже, куда постепенно переводим все простые рутинные операции, которые есть в любой страховой компании, со всей страны. Этот специализированный Центр позволяет добиться существенно иного способа ведения бизнеса, и в этом мы пионеры на рынке. Это значительно облегчает нам сегодня задачу по контролю за расходами.

РОСНО имеет рейтинг финансовой устойчивости Baa1 по международной шкале и рейтинг Aaa.ru по национальной шкале от рейтингового агентства Moody's Investors Service, который был в последний раз подтвержден в декабре 2009 года. Это самый высокий рейтинг для российского страховщика от Moody's. Мы стали единственной из ведущих страховых групп России, чей рейтинг не был снижен. Наконец, но не в последнюю очередь, важную роль играет тот факт, что мы в надежных руках, так как акционером РОСНО является Allianz – одна из сильнейших финансовых организаций в мире.

### ЗАСТАВИЛИ ЛИ ПОТРЯСЕНИЯ ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ ЛЮДЕЙ ПО-ИНОМУ ВЗГЛЯНУТЬ НА СТРАХОВАНИЕ?

Конечно, восприятие роли страхования меняется, но говорить о повышении страховой культуры пока рано. К сожалению, это касается всех слоев общества – от высокопоставленных лиц, ответственных за принятие решений, до простых граждан, приобретающих страховку. У нас до сих пор отсутствует понимание того, что страхование должно являться неотъемлемой частью любого цивилизованного общества. К сожалению, в России осознание всей важности страховой защиты зачастую приходит в момент, когда люди сталкиваются с проблемой. За последние несколько месяцев мы стали свидетелями многих трагических событий, настоящих катастроф. Я имею в виду пожары, взрывы в московском метрополитене и

крушения воздушных судов. Да, экстренные службы сработали очень оперативно, а пострадавшим были выплачены компенсации. Но выплата возмещений – это не более чем добрая воля властей, для любой страны затруднительно оказывать материальную помощь из госбюджета пострадавшим во всех катастрофах, в том числе техногенных. При этом многие забывают, что во всем цивилизованном мире уже давно придуман механизм, который позволяет если не предотвратить наступление негативных последствий, то, по крайней мере, компенсировать ущерб. Это страхование.

**КАКИЕ ШАГИ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, НУЖНО ПРЕДПРИНЯТЬ ГОСУДАРСТВУ, ЧТОБЫ СФОРМИРОВАТЬ В РОССИИ ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ?**

Требуется целый ряд мер. Во-первых, необходимо создать по-настоящему регулируемый страховой рынок, и важным шагом в этой связи стало решение об увеличении требований к уставному капиталу страховых компаний. Это позволит понять, кто пришел на рынок всерьез и надолго, а кто рассматривает работу в страховой отрасли лишь как способ си-

юминутной наживы. Понять, насколько финансово устойчив бизнес той или иной компании, поможет введение обязательной бухгалтерской отчетности по МСФО. Еще один шаг на пути к цивилизованному рынку страховых услуг – это введение регулярных актуарных проверок страховых компаний для того, чтобы можно было ясно понимать качество рисков, принимаемых на страхование. Нужно понимать, действительно ли продукт будет рентабельным, и если ответ положительный, то утверждать этот продукт, если отрицательный, то отклонять. Сейчас данная процедура носит формальный характер.

**НАБЛЮДАЕТЕ ЛИ ВЫ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ УСЛУГ?**

В некоторой степени – да. Мы замечаем, что клиенты более отчетливо понимают, что при выборе страховки следует быть осмотрительнее и ориентироваться не столько на стоимость полиса, сколько на репутацию и надежность компании. Но помимо отзывов знакомых, комментариев в Интернете, у потенциальных клиентов должны быть и другие инструменты оценки надежности компании. Люди должны иметь возможность разобраться в том, что такое сильные компании, а что такое слабые компании. И я снова вернусь к проблеме прозрачности – актуарным проверкам и МСФО. Как может клиент понять, насколько финансово стабильна компания, если не существует простых способов это проверить. Для

этого и нужны МСФО, международные стандарты бухгалтерской отчетности, которые четко показывают основные преимущества компании, ее резервы и можно ли ее считать надежной. В наших компаниях мы уже более шести лет отчитываемся по МСФО публично, за что деловое сообщество неоднократно присваивало нам звание наиболее открытой компании на российском страховом рынке.

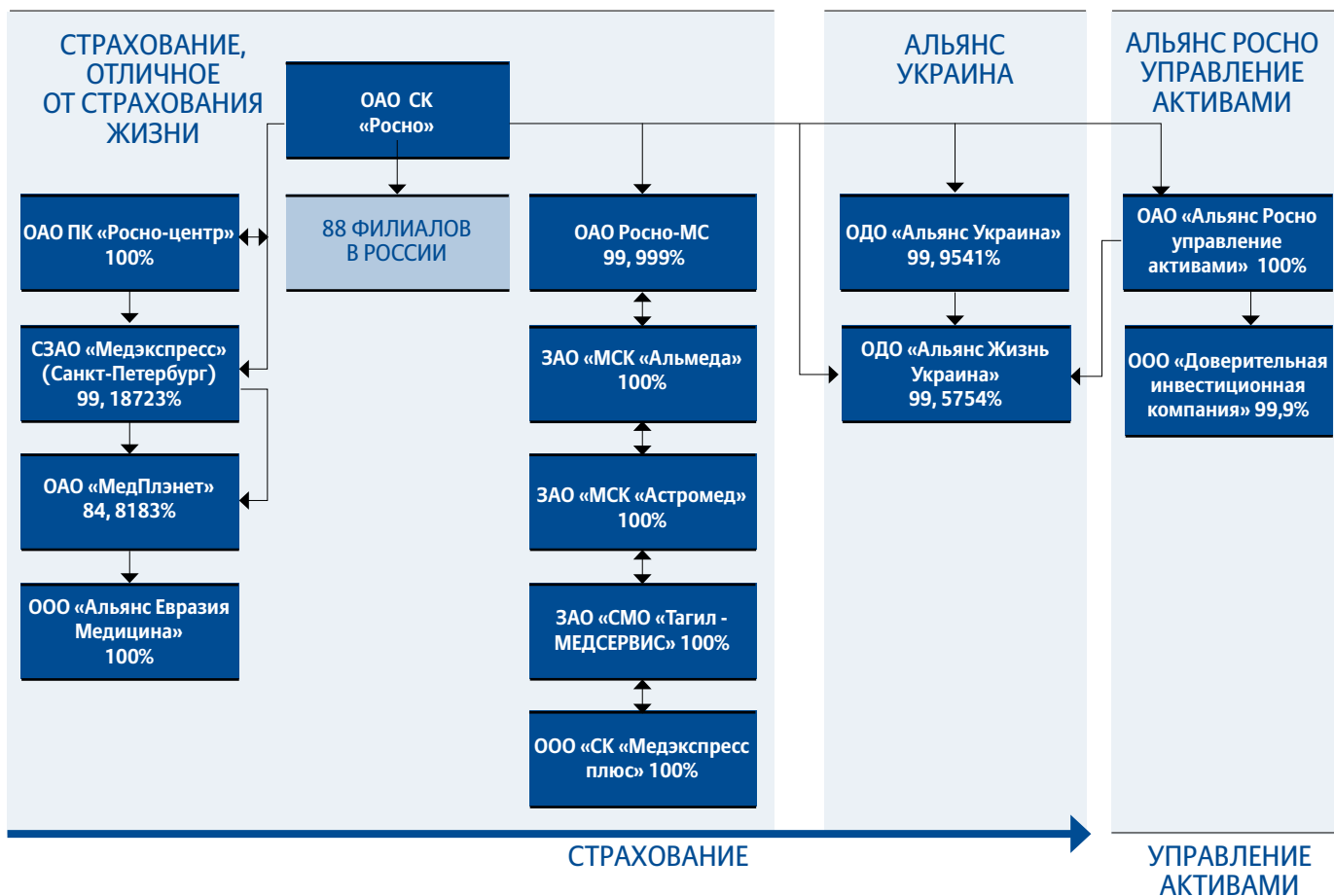
## КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

<b>ДАННЫЕ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, В МЛН РУБ.</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Общая сумма страховых премий	22 865	24 690	26 064
Чистые заработанные премии	19 543	21 251	21 016
Чистая сумма произошедших убытков	(11 325)	(12 595)	(13 265)
Результат от страховой деятельности	466	(394)	(1 194)
Результат от инвестиционной деятельности	512	(2 066)	956
Прибыль (убыток) до налогообложения	935	(2 394)	(136)
Чистая прибыль (убыток)	745	(2 306)	(471)
<b>Данные бухгалтерского баланса, в млн руб.</b>			
Активы	40 630	36 045	32 719
Обязательства	33 204	32 552	25 592
<b>Капитал</b>	<b>7 426</b>	<b>3 492</b>	<b>7 127</b>

## ИНФОРМАЦИЯ О ГРУППЕ РОСНО

### СТРУКТУРА ГРУППЫ

ОАО СК «РОСНО», являясь одной из крупнейших российских универсальных страховых компаний, имеет лицензии на проведение более 130 видов обязательного и добровольного страхования. Региональная сеть РОСНО насчитывает 88 филиалов, объединенных по территориальному признаку в 8 дирекций и 200 агентств на территории РФ. Зарубежная сеть РОСНО включает в себя две дочерние компании на Украине и представительство в Казахстане, Азербайджане и Узбекистане.



Кроме ОАО СК «РОСНО», главным образом занимающегося прямым страхованием, иным, чем страхование жизни, в Группу РОСНО входят также его дочерние общества:

- перестраховочная компания ОАО ПК «РОСНО - Центр»;
- петербургская страховая компания СЗАО «Медэкспресс», в основном специализирующаяся на предоставлении услуг по добровольному медицинскому страхованию;
- страховая компания ОАО «РОСНО-МС», специализирующаяся на обязательном медицинском страховании;
- компания ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами»;
- дочерние страховые компании в Украине – ОДО «Альянс Украина» (ранее «РОСНО Украина») и ОДО «Альянс Жизнь Украина» (ранее ОДО «Альянс РОСНО Жизнь»).



## ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ОАО СК «РОСНО» НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА

### СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (СПИСОК, ДОЛЖНОСТИ)

1. Доктор Вернер Цеделиус, Председатель Совета директоров, член Правления Allianz SE
2. Ханнес Чопра, Председатель Правления, Генеральный директор
3. Доктор Клаус Юнкер, Заместитель Председателя Совета директоров, Генеральный директор Allianz New Europe Holding, Исполнительный Вице-президент Allianz SE
4. Кристиан Мюллер, Старший вице-президент Allianz SE
5. Владимир Гурдус, Советник Генерального директора, Генеральный директор ЗАО Группа компаний «Медси»
6. Леонид Меламед, Президент ОАО АФК «Система»
7. Мануэль Бауэр, Исполнительный Вице-президент Allianz SE

### СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ (СПИСОК, ДОЛЖНОСТИ)

1. Ханнес Чопра, Председатель Правления, Генеральный директор
2. Дмитрий Попов, Первый заместитель Генерального директора – Исполнительный директор
3. Ольга Крымова, Заместитель Генерального директора – Финансовый директор
4. Максим Чернин, Заместитель Генерального директора, Генеральный директор ООО «СК «Альянс РОСНО Жизнь»
5. Галина Таланова, Заместитель Генерального директора
6. Ольга Степеннова, Заместитель Генерального директора
7. Эльнур Сулейманов, Заместитель Генерального директора – Директор по продажам
8. Арташес Сивков, Заместитель Генерального директора – Директор по маркетингу

## ИСТОРИЯ

### 1991

8 октября 1991 года состоялось учредительное собрание новой страховой компании и с тех пор эта дата традиционно считается Днем рождения Общества.

### 1992

Открытое акционерное общество «Российское страховое народное общество» было зарегистрировано в Москве 14 января 1992 года и с 1 февраля того же года начало свою работу.

### 1993

РОСНО стало членом международной assistance-системы, защищающей здоровье людей, временно покидающих место жительства (на время командировки, туристической поездки, или при выезде с постоянного места жительства по любой другой причине).

### 1994

Создана страховая компания ОАО «РОСНО-МС», преимущественным видом страховой деятельности которой стало обязательное медицинское страхование, а добровольное медицинское страхование с этого момента развивалось в рамках РОСНО. В этом же году была образована перестраховочная компания ОАО «РОСНО-Центр».

### 1997

В ноябре 1997 года АФК «Система» и РОСНО подписали соглашение о сотрудничестве и стратегическом партнерстве. В последующем была создана страховая Группа РОСНО, в которую вошли страховые компании РОСНО, ОАО «РОСНО-МС» и перестраховочная компания ОАО «РОСНО-Центр».

### 1999

Начиная с 1999 года аудит годовой отчетности РОСНО проводится международной аудиторской компанией PriceWaterhouseCoopers по международным стандартам финансовой отчетности.

### 2001

В этом году АФК «Система» привлекла стратегического партнера с высоким международным авторитетом и более чем столетним опытом работы в страховании – международную финансово-страховую группу Allianz AG.

### 2002

С этого года РОСНО имеет качественную облигаторную перестраховочную защиту принимаемых имущественных рисков по договорам с такими крупными международными перестраховщиками, как Hannover Re, SCOR, Munich Re, Swiss Re, синдикат Lloyd's. Проведен первый Стратегический диалог с участием менеджмента и основных акционеров РОСНО.

### 2003

С 2003 года в соответствии с требованиями акционеров по МСФО проводится аудит не только годовой, но и полугодовой отчетности РОСНО. Впервые консолидированные итоги Группы 2003 года по стандартам МСФО были подведены в режиме Fast Close.

### 2004

В этом году РОСНО запустило два стратегически важных проекта – «Альянс РОСНО Управление Активами» и «Альянс РОСНО Жизнь». РОСНО-МС были приобретены пять компаний, специализирующихся на обязательном медицинском страховании. Филиальная сеть была объединена в 10 дирекций по региональному принципу. В целях развития продаж в Москве и Московской области была образована Московская региональная дирекция.

### 2005

РОСНО вышло на рынок Украины в результате приобретения компаний ОДО «СК «Гелиос» и ОДО «СК «Гелиос Лайф».

### 2006

РОСНО купило четыре компании: СК «Медэкспресс» в Санкт-Петербурге, СК «Страховой капитал» в Москве, «Русмед» и «Вирилизт» в Санкт-Петербурге. На базе СК «Страховой капитал» (в сотрудничестве с ВТБ) создана компания «ВТБ-РОСНО», специализирующаяся на bancassurance – кросс-продажах страховых услуг на основе использования розничной банковской сети. В 2006 году СК РОСНО стала первой компанией на Российском страховом рынке, опубликовавшей финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с международными стандартами (МСФО).

## 2007

29 января 2007 года Moody's Investors Service присвоило РОСНО рейтинг Ba1 по международной шкале и Aa1.ru по национальной шкале, который 30 марта 2007 года был повышен до Baa1 по международной шкале и Aaa.ru по национальной шкале. В феврале 2007 года международный страховой концерн Allianz выкупил акции РОСНО у АФК «Система» и стал мажоритарным акционером компании (97% акций). В течение 2007 года РОСНО купило две компании: ЗАО СК «Новосибирск-Медицина» в г. Новосибирске и ООО СМО «Тагил-Медсервис» в г. Нижнем Тагиле.

## 2008

В феврале 2008 года РОСНО приобрело контроль над негосударственным пенсионным фондом «ПромЭнерго» с последующим переименованием его в НПФ «Альянс». В апреле 2008 года РОСНО открыло представительство в Азербайджане в городе Баку. В июне 2008 года РОСНО увеличило долю владения СЗАО «Медэкспресс» с 71% до 96%. В декабре 2008 года агентство Moody's Investors Service подтвердило рейтинг финансовой устойчивости РОСНО Baa1 по международной шкале и рейтинг Aaa.ru по национальной шкале.

## 2009

В марте 2009 года Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг надежности A++ («Исключительно высокий уровень надежности»), при определении рейтинга впервые были рассмотрены две компании, входящие в Группу РОСНО (ОАО СК «РОСНО» и СК «РОСНО-МС»). В июле 2009 года начал работу Операционный центр РОСНО (Allianz Eurasia Business Services) в городе Воронеж. Это центр обработки документации по всем стандартизированным процессам РОСНО на всей территории страны. В декабре 2009 года Moody's Investors Service подтвердило рейтинг надежности РОСНО финансовой устойчивости на уровне Baa1 по международной шкале и рейтинг Aaa.ru по национальной шкале.

## НАШИ ЦЕННОСТИ

**МЫ В РОСНО ГЛУБОКО УБЕЖДЕНЫ: ТОЛЬКО СЛЕДУЯ ЦЕННОСТЯМ, ОБЩЕПРИНЯТЫМ ВСЕМИ ЧЛЕНАМИ КОЛЛЕКТИВА, МОЖНО ДОБИТЬСЯ ЭФФЕКТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ.**

Все сотрудники компании РОСНО разделяют ценности компании и неукоснительно следуют им в своей работе.

**Клиентоцентризм.** В отличие от большинства конкурентов, сфокусированных на работе с посредниками и теряющих на этом как деньги, так и контроль за клиентской базой, мы будем всячески повышать свою осведомленность о составе и характеристиках собственной клиентской базы и всего страхового рынка, выбирать на нем наиболее выгодные для нас сегменты и готовить продуктивные предложения, наилучшим образом удовлетворяющие их потребности. Этим мы обеспечим себе высокий уровень продления договоров страхования, создающий фундамент для роста портфеля, и приток нового бизнеса с прибыльностью, соответствующей поставленным критериям.

**Технологичность.** В компании реализуются проекты внедрения ИТ-решений, которые позволят сократить время исполнения ключевых операций по обслуживанию клиентов и снизить себестоимость данных процессов. За счет этого мы рассчитываем сократить удельную величину административных расходов и повысить удовлетворенность клиентов качеством обслуживания в РОСНО, а следовательно, уровень продления договоров страхования и коэффициент перекрестных продаж.

**Специализация сотрудников.** Разделение труда и выполнение каждой функции наиболее профессиональными специалистами является основой повышения производительности. Мы ликвидируем

дублирование функций различными подразделениями внутри компании и сконцентрируем каждую из них в соответствующем центре компетенций, за счет чего добьемся повышения производительности и сокращения административных расходов.

**Конкурентность.** Мы отслеживаем, анализируем и используем рыночную информацию. Наши конкуренты периодически выступают с собственными инновационными решениями, которые могут повысить их конкурентоспособность на рынке, или, наоборот, совершают ошибки, открывающие для нас новые возможности в развитии бизнеса. Мы будем внимательно отслеживать все их действия и использовать их для заблаговременного устранения угроз и оперативного использования открывающихся возможностей, доводя соответствующую информацию и предложения по ответным действиям РОСНО до сведения руководства компании.

## СТРАТЕГИЯ

В 2009 г. на страховом рынке и в мировой экономике по-прежнему сохранялся высокий уровень неопределенности и нестабильности. В этот период стратегия многих страховых компаний была направлена на выживание и сохранение бизнеса. В рамках исполнения стратегии «Один+3» РОСНО успешно преодолело наиболее сложный этап истории рынка и намерено предложить рынку совершенно новую стратегию прорывного развития компании. Стратегия на 2010-2012 гг. получила новое содержательное наполнение и новое звучание, которое соответствует сложившимся факторам и условиям внешней среды, а также высоким ожиданиям клиентов и акционеров.

Стратегия развития на 2010-2012 гг. заключается в четырех новых аспектах, которые мы намерены предложить рынку и нашим клиентам: 1) новое позиционирование; 2) новая сила бренда; 3) новая ценность для клиента; 4) новый уровень операционной эффективности.

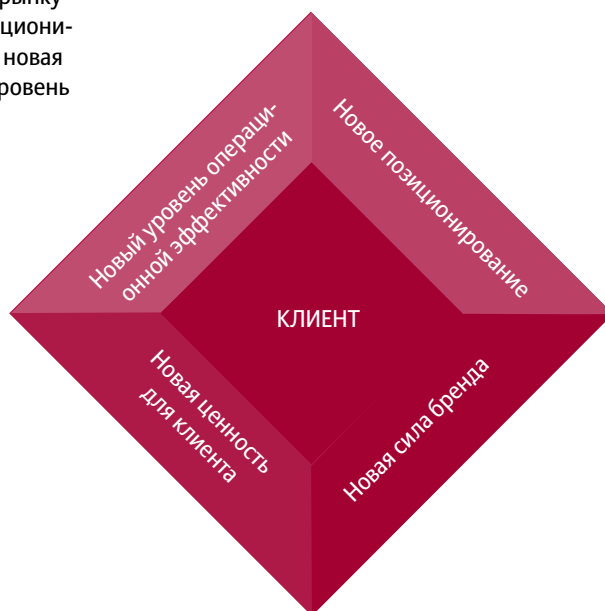
**В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕМ, РОСНО НАМЕРЕНО ПРЕДСТАТЬ ПЕРЕД КЛИЕНТАМИ В НОВОМ КАЧЕСТВЕ: МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ ОТОЖДЕСТВЛЯЛ НАШУ КОМПАНИЮ С ВЫСОЧАЙШИМ УРОВНЕМ СЕРВИСА, НАДЕЖНОСТИ И ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ ПО ОТНОШЕНИЮ К КЛИЕНТУ.**

РОСНО всегда ориентировалось на потребности клиента, теперь же мы хотим сделать индивидуальный подход к клиенту нашей ключевой компетенцией, недостижимой для конкурентов и способной удовлетворить запросы самого взыскательного клиента. С этой целью запланирован ряд стратегических инициатив, направленных на завоевание сегмента состоятельных клиентов, которые, как известно, наиболее требовательны в вопросах индивидуального обслуживания. Эти инициативы предусматривают разработку специальной продуктовой линейки для состоятельных клиентов, включая уникальные сервисные услуги.

**БРЕНД РОСНО ВСЕГДА БЫЛ ОДНИМ ИЗ СИЛЬНЕЙШИХ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ. МЫ ПЛАНИРУЕМ И ДАЛЬШЕ УКРЕПЛЯТЬ СИЛУ БРЕНДА, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ЦЕЛЕВЫХ КЛИЕНТСКИХ СЕГМЕНТАХ.**

Особый продуктовый ряд будет разработан для сегмента малого и среднего бизнеса, в котором, по нашему мнению, заключен основной потенциал дальнейшего развития экономики России. Для того, чтобы соответствовать обещаниям бренда, РОСНО продолжит развивать сервисную инфраструктуру. За предыдущие годы компания осуществляла значительные вложения в обеспечение своих клиентов высоким уровнем обслуживания, в частности, были запущены такие проекты как «Med Planet».

Результатом реализации вышеописанных инициатив в области работы с клиентами должно стать достижение РОСНО амбициозной цели – стать лидером по лояльности клиентов. Для этого в компании внедряется программа лояльности, которая призвана обеспечить уровень пролонгации договоров страхования в целевых клиентских сегментах на уровне 60% к 2011 г.



Также компания намерена повысить уровень эмоционального взаимодействия с клиентом за счет качества обслуживания и постоянного обучения персонала. Эти намерения реализуются в рамках проекта «Rosno Experience».

Бренд РОСНО является важнейшей компонентой нашей стратегии, одним из ключевых преимуществ компании перед конкурентами. В соответствии с новым позиционированием компании основные усилия будут направлены на повышение

узнаваемости и доверия к бренду в сегменте состоятельных клиентов.

Бренд РОСНО будет активно использоваться для расширения агентской сети компании: к 2012 г.

**РОСНО НАМЕРЕНО ПРЕДЛАГАТЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ УНИКАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ И ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВАНИЯ. МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ НАШИ КЛИЕНТЫ ОТОЖДЕСТВЛЯЛИ НАШУ КОМПАНИЮ С ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОДУКТАМИ И УСЛУГАМИ, КОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫ НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА.**

компания намерена обладать второй по величине сетью дистрибуции (корпоративные продавцы и агенты) в Московском регионе и пятой по величине сетью в других регионах России. Для этого в центральном офисе будут активно привлекаться сейлз-менеджеры с крупными корпоративными портфелями, успешные продавцы и агенты в регионах. При этом будет постоянно повышаться эффективность деятельности продавцов с помощью новых технологических решений и тренинговых программ.

Также мы намерены укреплять бренд в банковском страховании. Особая ставка будет сделана на взаимодействие с банковскими структурами при продаже страховых продуктов компании. РОСНО планирует занять к 2012 г. место в тройке страховых компаний, наиболее активно сотрудничающих с банками. Для этого будет расширено сотрудничество с крупнейшими банками (такими как «Сбербанк», «Альфабанк» и др.) в направлении изучения потребностей клиентов банка и ожиданий самого банка для обеспечения соответствия им специально созданных продуктов и программ РОСНО. Взаимодействие с банками будет направлено на создание эффективного канала продаж наших уникальных или высококонкурентоспособных продуктов (включая такие как «Большой куш», «Моя клиника», VIP-продукты и другие).

Мы постоянно разрабатываем новые продукты и услуги, стремясь соответствовать ожиданиям наших клиентов. Среди наших инновационных продуктов, успешно запущенных на российском рынке, такие

наши продукты как «Международное медицинское страхование», страхование жизни с накоплением «Стиль жизни» и др. РОСНО продолжает работу в этом направлении, ставя перед собой высокую планку – стать лидером в продуктовых инновациях. С этой целью РОСНО регулярно проводит опросы клиентов, выявляя их ожидания, в том числе при помощи расчета и мониторинга показателя Net Promoter Score, что позволяет определить ключевые направления совершенствования продуктов и качества предоставляемых услуг. В дальнейшем планируется еще больше усилить в компании функцию непрерывного мониторинга потребностей клиента и исследования клиентских предпочтений с тем, чтобы предлагать максимально актуальные и востребованные рынком продукты и услуги. Итогом этой работы должно стать достижение амбициозной цели: к 2011 г. на новые продукты должно приходиться не менее 30% нового бизнеса по страхованию жизни и не менее 10% нового бизнеса по рисковому страхованию.

Амбициозные цели требуют от компании нового уровня операционной эффективности. Именно в этом направлении в настоящее время ведется активная работа, которая будет продолжена и в дальнейшем. В частности будет завершен проект по созданию в Воронеже централизованного, экономически эффективного центра по поддержке продаж и урегулированию убытков. Также внедряются новые технологические решения, направленные на повышение эффективности продаж (Lombardi, «Терминал продавца», электронный магазин РОСНО). Для автоматизации и оптимизации бизнес-процессов внедряются такие современные ИТ-системы, как SAP, Kiwi и другие.

Продолжается активная работа по приведению системы управления компанией в соответствие Целевой операционной модели (Target Operating Model, ТОМ). В рамках реструктуризации по модели ТОМ обеспечивается качественно новый уровень взаимодействия между функциональными блоками компании, устраняются «узкие места» в бизнес-процессах для обеспечения максимально быстрого и качественного обслуживания клиентов.

**РОСНО НАМЕРЕНО ВЫВЕСТИ  
ОПЕРАЦИОННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ  
В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.**

**РЕЗУЛЬТАТЫ 2009 ГОДА**

**РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

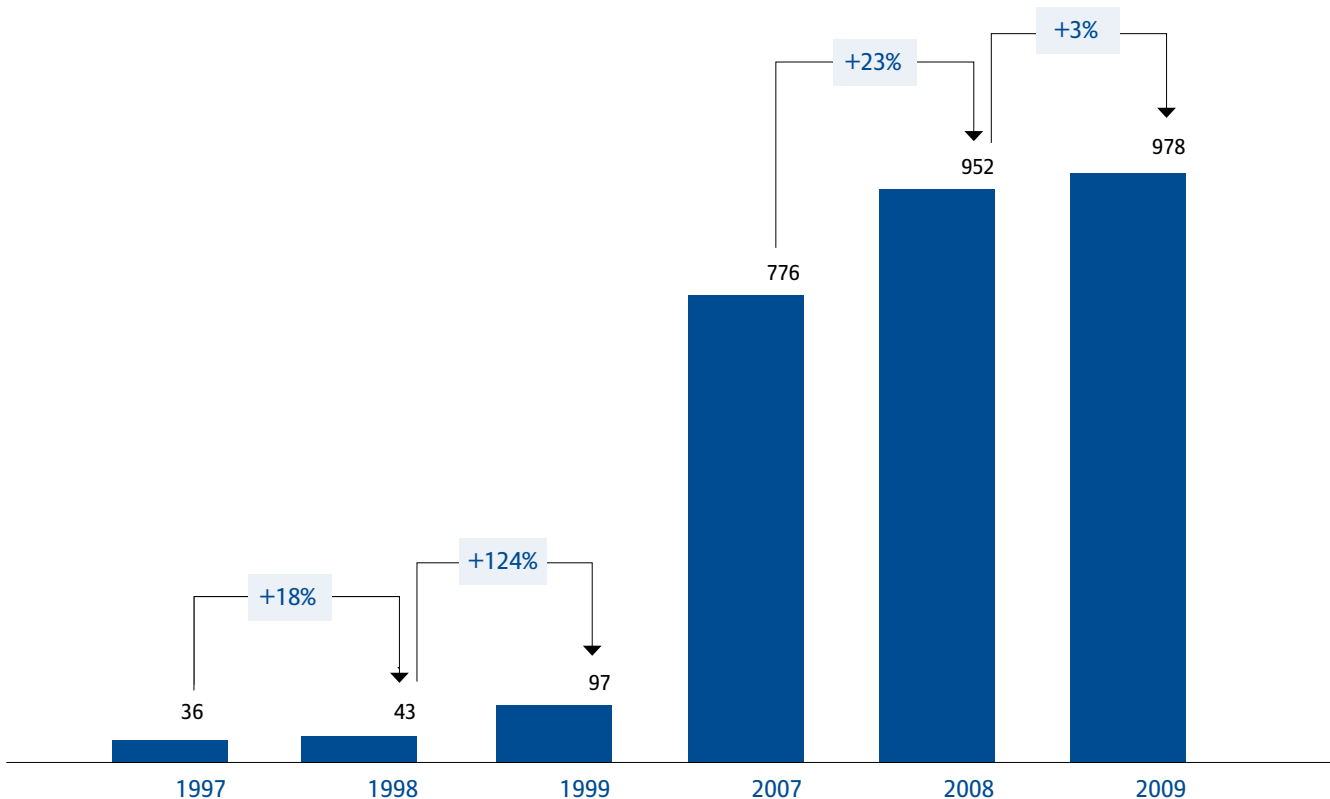
**КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ**

Прошедший 2009 г. оказался наиболее трудным для российского страхования за все двадцать лет его существования. Кризис 1998 г. российский рынок встречал, находясь на начальном этапе своего развития. Спад конъюнктуры был пережит страховым сообществом сравнительно безболезненно. В отличие от российских банков ни одна страховая компания не обанкротилась.

За последующие десять лет отечественная страховая отрасль прошла значительный этап своего становления. Российский рынок рискованного страхования стал седьмым по величине в Европе и одиннадцатым – в мире. В сложившихся условиях воздействие нового мирового экономического кризиса оказалось гораздо более серьезным, чем десятью годами ранее.

**ДИНАМИКА СБОРОВ ПРЕМИИ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ  
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 1998 И 2008, МЛРД РУБ.**

Рис. 1





Как видно из Рис. 1, даже в условиях серьезного экономического спада отечественное страхование демонстрирует положительную динамику сборов.

Необходимо учитывать, что рост рынка в 2009 г. обеспечивался преимущественно взносами по обязательному медицинскому страхованию. Без учета взносов по ОМС сборы по прямому страхованию сократились на 7,5%. Добровольное страхование сократилось более существенно – на 10%.

Основное снижение показателей сборов пришлось на имущественное страхование, объем бизнеса по которому сократился на 12,7%. Причины негативной динамики сегмента – спад в розничном и корпоративном автостраховании, а также страховании недвижимости юридических лиц.

Вторым (по абсолютным показателям уменьшения премии) оказался сегмент личного страхования. Следует отметить, что внутри сегмента сокращение сборов было неравномерным. Так, спад бизнеса по страхованию от несчастного случая был существенным – на 22%, с 35 млрд руб. до 27 млрд руб. При этом объемы по ДМС остались практически на докризисном уровне – 75 млрд руб. в 2009 г. против 76 млрд руб. в 2008 г., т.е. сборы сократились менее чем на 2%.

В сегменте страхования жизни продолжилась многолетняя тенденция к снижению сборов. Отличием 2009 г. от предыдущих стало то обстоятельство, что отрицательная динамика объясняется не только вытеснением зарплатных схем, но и негативной динамикой по страхованию беззалоговых заемщиков банков, а также снижением показателей некоторых операторов накопительного страхования жизни.

**ПОКАЗАТЕЛИ СТРАХОВОГО РЫНКА  
ЗА 2007, 2008 И 2009 ГГ., МЛН РУБ.**

ВИДЫ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	2007	2008	Прирост, %	2009	Прирост, %
<b>ПРЯМОЕ СТРАХОВАНИЕ ВСЕГО:</b>	<b>775 991</b>	<b>951 974</b>	<b>+22,7%</b>	<b>977 526</b>	<b>+2,7%</b>
<b>Добровольное страхование всего:</b>	<b>407 298</b>	<b>467 209</b>	<b>+14,7%</b>	<b>420 423</b>	<b>-10,0%</b>
в том числе:					
- Страхование жизни	22 700	19 319	-14,9%	15 713	-18,7%
- Иное, чем страхование жизни	384 599	447 890	+16,5%	404 710	-9,6%
- Личное страхование	90 021	108 013	+20,0%	101 665	-5,9%
- Страхование имущества	274 301	317 373	+15,7%	277 005	-12,7%
- Страхование ответственности	20 277	22 504	+11,0%	26 039	+15,7%
<b>Обязательное страхование всего:</b>	<b>368 692</b>	<b>484 764</b>	<b>+31,5%</b>	<b>557 103</b>	<b>+14,9%</b>
в том числе:					
- ОСАГО	72 480	80 194	+10,6%	85 736	+6,9%
- ОМС	289 927	396 973	+36,9%	464 349	+17,0%
<b>Входящее перестрахование всего:</b>	<b>63 557</b>	<b>53 592</b>	<b>-15,7%</b>	<b>42 996</b>	<b>-19,8%</b>

Положительную динамику демонстрировал сегмент добровольного страхования ответственности (на 15,7%) – как под влиянием ряда законодательных инициатив (вступление в силу Бункерной конвенции, «Зеленой карты» и т.д.), так и по причине активизации псевдострахового бизнеса. Помимо этого, возросли сборы

по ОСАГО (на 6,9%) – после повышения поправочных коэффициентов. Взносы по ОМС увеличились на 17% – минимальную величину за последние 10 лет.

Сегмент входящего перестрахования продолжил уменьшаться – в основном по причине снижения спроса на перестраховочные услуги со стороны региональных страховщиков, а также средних по величине московских компаний.

Валовые показатели страхового рынка не могут в полной мере отразить его качественные изменения. В условиях уменьшающегося платежеспособного спроса, большинство операторов рынка начали ценовые войны в целях удержания любыми способами докризисных объемов сборов. Исход недобросовестной конкурен-

ции печален – более чем у 100 страховых компаний была отозвана лицензия, значительная часть операторов рынка (включая и крупнейшие) закончили 2009 г. с масштабными убытками, подрывающими саму возможность дальнейшего развития и качественного урегулирования убытков своих клиентов.

Под влиянием снижающихся тарифов и возрастающих убытков примерно поло-

вина страхового рынка – розничное автокаска и корпоративный ДМС – стали для абсолютного большинства страховщиков нерентабельными. За 2009 г. более чем у 100 страховщиков отозвали лицензии, и, по экспертным данным, аналогичный конец ожидает кратно большее число операторов рынка.

В сложившихся обстоятельствах РОСНО потребовался весь накопленный опыт продавцов, андеррайтеров, специалистов

по урегулированию убытков и всех поддерживающих подразделений, чтобы достойно выдержать испытание. Компания смогла удержать старых клиентов и приобрести новых, предлагая качественную страховую защиту по адекватным ценам, с продуманным, клиентоориентированным сервисом. Как результат – мы в полном объеме урегулировали все убытки наших клиентов, оставаясь единственной компанией, сохранившей рентабельность по всем линиям бизнеса.

## ЛИНИИ БИЗНЕСА

Страхование финансовых рисков продемонстрировало наибольшую положительную динамику, увеличившись к 2008 году на 1,4 млрд руб. Данный рост объясняется активным развитием страхования товарных кредитов, а также значительным объемом премии, поступившей по входящему перестрахованию сельхозрисков.

Страхование автокаско сократилось за год на 1,8 млрд руб. до 4,4 млрд руб. В период кризиса многие конкурирующие страховые компании прибегали к откровенному демпингу в стремлении заполучить максимальное количество новых клиентов и, тем самым, максимизировать входя-

щий денежный поток. В этих условиях важно было не пойти на поводу у рынка, а позаботиться о сохранении прибыльности своего портфеля, сделать ставку на клиентов, не минимизирующих цену страхования, а предъявляющих платежеспособный спрос на качественные страховые услуги. В 2010 году данный подход должен дать компании новый импульс в развитии, так как именно данная категория клиентов выбрана в качестве целевой, а анализ рынка показывает, что потребительский спрос все больше сдвигается от предпочтения низкой цены в сторону ориентации на максимальную надежность страховщика. Пунктуальное следование выбранному курсу будет способствовать укреплению рыночных позиций РОСНО в 2010 году.

Сборы по страхованию имущества (кроме автокаско) сократились на 287 млн руб., или на 8%, что соответствует рыночному уровню. При этом качество портфеля РОСНО по данным линиям бизнеса превосходит показатели конкурентов, поскольку компания не принимала участия в демпинговых снижениях цен, к которым прибегало большинство конкурентов в борьбе за долю рынка. Сборы по страхованию имущества физических лиц выросли, что также соответствует рыночной динамике. Однако в имущественном портфеле велика доля одного крупного клиента (Норильский никель), за вычетом которого снижение объема портфеля оказывается более значительным.

## СТРУКТУРА ПРЕМИИ РОСНО В 2009 Г.

ЛИНИИ БИЗНЕСА	Премии в тыс. руб.
Страхование жизни	146 358
НС	868 517
ДМС	6 113 352
ОСАГО	3 114 310
Автокаско и ДСАГО	4 577 483
Имущество	3 522 366
Каско транспорта (морское, ж/д, авиа)	683 227
Ответственность	544 174
Входящее перестрахование	415 962
Энергетические риски	521 985
Прочее	2 356 870
<b>Рисковое страхование</b>	<b>22 864 603</b>

Сборы по страхованию путешествующих выросли на 107 млн руб. Основной причиной такого роста, как и динамики данного сектора в целом, стало падение обменного курса рубля к основным мировым валютам.

Ипотечное страхование сократилось вслед за обвальным падением соответствующего сегмента рынка, вызванным финансовым кризисом, удорожанием и частичным сворачиванием ипотечных программ банков.

Сборы премии по медицинскому страхованию незначительно снизились. В 2009 году на рынке многими клиентами оказывалось повышенное ценовое давление на страховые компании, что выводило значительную часть договоров за грань рентабельности. Соблюдая цель по рентабельности операций страхования, РОСНО избегало вступать в ценовую конкуренцию, чем объясняется сокращение продаж. Однако с начала 2010 года наблюдается обратный приток клиентов в компанию, таким образом, мы констатируем, что позиция удержания высоко-

го уровня качества обслуживания клиентов и обеспечивающей это качество ценовой политики оказались полностью оправданными.

Сборы по страхованию жизни показали высокую положительную динамику, увеличившись на 29%. Это объясняется приростом нового бизнеса одновременно с увеличением уровня продления договоров страхования. Основным инструментом продаж продуктов страхования жизни в 2009 году оставался агентский канал, вторым по значимости был канал продаж через компанию РОСНО. В 2010 году планируется активно развивать продажи продуктов страхования жизни через банковский канал как наиболее перспективный на этом рынке.

В части ОСАГО – в первой половине года РОСНО осуществляло намеренный выход с этого рынка в большинстве регионов в связи с введением прямого возмещения убытков и негативными прогнозами относительно убыточности этого рынка. Произошло закрытие около половины офисов в регионах, обладающих низкой экономической привлекательностью. В то же время компания продолжила развивать бизнес в регионах, где обеспечивалась высокая рентабельность операций, в том числе тех, в которых вступили в силу поправочные коэффициенты к тарифам.

В части продаж «Зеленой карты» в 2009 году компания занимала осторожную позицию на рынке. Выбирались наиболее перспективные каналы продаж, налаживалось сотрудничество с посредниками.

В 2010 году мы намерены активно развивать данное направление с использованием созданной в 2009 году инфраструктуры продаж.

Успешно развивалось в 2009 году страхование сельскохозяйственных рисков. Основным направлением развития в этой линии бизнеса было сотрудничество по перестрахованию с региональными операторами, работающими по программам страхования с государственной поддержкой.

В 2009 году активно развивалось сотрудничество РОСНО с BMW в рамках глобального партнерства Allianz. Также разрабатывались программы сотрудничества со Сбербанком, Альфа-банком и другими крупными банками. В 2010 году получены первые результаты этого сотрудничества, что должно привести к укреплению позиций РОСНО в банковском канале.

В страховании грузов в 2009 году в Северо-западную дирекцию РОСНО была привлечена команда продавцов из компании «Русский мир», купленной Росгосстрахом. В результате РОСНО увеличило свой портфель по данной линии бизнеса, что особенно важно, учитывая общее сокращение данного сегмента рынка, и стало обладателем уникальных продуктов и команды профессиональных специалистов.

## РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Основным направлением изменений в развитии региональной сети является изменение модели функционирования региональных дирекций и филиалов. Задачей является повышение роли предпринимательства в управлении региональным бизнесом. Руководители дирекций и филиалов должны полностью отвечать за результат управления бизнесом на своей территории и иметь для достижения результата все возможности и поддержку: методологическую, технологическую, продуктовую, управленческую. В создаваемой модели роль региональных менеджеров значительно смещена в сторону управления продажами и концентрации усилий на управлении привлечением нового бизнеса в компанию.

В течение 2009 года была усилена роль Блока продаж в компании – в состав Правления был включен представитель Блока продаж.

Наряду с основными тремя каналами продаж (Партнерские продажи, Агентские продажи и Корпоративные продажи) в целях повышения качества обслуживания клиентов была заложена основа для создания четвертого канала продаж – канала Прямых продаж (Direct Sales). У этого сегмента бизнеса есть своя целевая аудитория – клиенты, напрямую обращающиеся в компанию, будь то интернет, телефонный звонок или непосредственное обращение в один из офисов.

Среди приоритетных задач 2009 года можно отметить выделение структур поддержки продаж в рамках Блока продаж и обеспечение технологичности их работы за счет масштабирования ряда функций. С учетом недопустимости «отдаления» ряда функций от продавцов. Аналогичные процессы – выделение поддерживающих структур – проходили в региональных дирекциях. Эти преобразования внутри Блока продаж преследуют достижение стратегических целей – эффективности бизнеса и синергии каналов продаж. При этом продающая сеть должна концентрировать свои усилия исключительно на расширении страхового портфеля.

Для повышения внутренней эффективности компании значимое развитие получил проект «Терминал продавца» – программный продукт, являющийся единым интерфейсом взаимодействия продавца/партнера, Компании и клиента и обеспечивающий технологичность при сопутствующих продажам массовых страховых продуктов бизнес-процессах.

Ключевое направление – работа с персоналом – было значительно усилено за счет создания Allianz Eurasia Agent School. Высокопрофессиональной, технологичной школы, основанной на многоуровневом повышении квалификации продавцов и менеджеров.

В условиях кризиса и сокращения страхового рынка, в первую очередь за счет отсутствия появления на рынке нового бизнеса, для страхования была усилена роль следующих направлений:

- повышение уровня удержания существующих «хороших» клиентов при недопущении по крайней мере сокращения страховой премии на каждого клиента;
- расширение продающей сети за счет профессионалов страхового рынка.

В данных направлениях были успешно реализованы проекты, не позволившие ослабнуть собственной продающей сети в условиях кризиса.

Завершен проект по модификации принципов работы с потенциальными клиентами и партнерами, а именно корректировка системы закрепления клиентов. Основной целью изменений является повышение конкурентных преимуществ компании путем расширения доступного «пространства» для работы каждого продавца, что поможет решать задачи по наращиванию доли рынка и увеличению производительности в каждом его сегменте.

Учитывая тенденции рынка по усилению роли государства в экономике, а также повышению уровня организации принятия решений по страхованию коммерческими и государственными структурами – значительное внимание уделялось повышению эффективности работы с проводимыми организациями конкурсами по страхованию. Для этого централизованная поддержка продающей сети по работе в данном направлении, создан Центр компетенции, ведется накопление информации о проводимых конкурсах, распределение задач менеджерам продаж и контроль исполнения.

Региональная сеть (без учета Московской региональной Дирекции) включает в себя 68 филиалов и представительство и 200 офисов.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ РОСНО

НАИМЕНОВАНИЕ ДИРЕКЦИИ	Количество офисов на 01.01.2009	Количество офисов на 01.01.2010
Приволжская дирекция	89	64
Сибирская дирекция	18	7
Южная дирекция	40	32
Северо-Западная дирекция	42	27
Уральская дирекция	49	18
Центральная дирекция	48	42
Дальневосточная дирекция	8	10
<b>Итого:</b>	<b>294</b>	<b>200</b>

Значимое сокращение количества офисов связано с реализацией задач по повышению эффективности бизнеса, что в первую очередь обусловлено политикой ухода из рынка ОС АГО в большинстве регионов в связи с высокой прогнозируемой убыточностью. Основной задачей региональной сети является достижение тех же показателей на рынке, которые занимает сейчас компания в московском регионе, т.е. вхождение к 2012 году в пятерку лидирующих страховых компаний в своих регионах.

## РАЗВИТИЕ МНОГОКАНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

РОСНО занимает стратегически важное положение на страховом рынке, но нам еще многое предстоит сделать для укрепления лидерства.

Следуя стратегии, мы приступили к реализации ряда проектов в самых разных направлениях, изменения затронули все стороны бизнеса, в том числе и структуру Блока продаж. Среди наших приоритетов – формирование единой структуры поддержки продаж и обеспечение технологичности ее работы за счет масштабирования ряда функций. Аналогичные процессы – выделение единых поддерживающих подразделений – идут в региональных дирекциях. Эти преобразования преследуют достижение стратегических целей – эффективность бизнеса и синергии каналов продаж.

В целом наша стратегия направлена на то, чтобы обеспечить продавцам возможность заниматься исключительно привлечением нового бизнеса в компанию, предоставляя им сервис по всем сопутствующим функциям, включая оформление страховой документации.

В Блоке создается четвертый канал – канал прямых продаж – Direct Sales. У этого сегмента бизнеса есть своя целевая аудитория – клиенты, напрямую обращающиеся в компанию, будь то интернет, телефонный звонок или непосредственное обращение в один из офисов. Для повышения качества их обслуживания и стандартизации работы организован Центр управления прямыми продажами.

Завершен проект по модификации принципов работы с потенциальными клиентами и партнерами, а именно корректировка системы закрепления клиентов. Основной целью изменений является повышение конкурентных преимуществ компании пу-

тем расширения доступного «пространства» для работы каждого продавца, что поможет решать задачи по наращиванию доли рынка и увелечению производительности в каждом его сегменте.

Мы предлагаем продавцам много новых инструментов, действие которых будет регулироваться специально создаваемой Комиссией по распределению клиентов. Один из них – механизм оферт. Если у кого-то из продавцов больше возможностей привлечь клиента или партнера, он может «закрепить» их за собой, взяв на себя дополнительные обязательства. Чтобы понять, насколько обоснована заявка продавца при продлении закрепления, в Блоке продаж вводится обязательная процедура предоставления отчетов о работе с ним. Кроме того, изменяются процедуры закрепления клиента по конкретным линиям бизнеса, чтобы разные продавцы могли включиться в работу с одним и тем же клиентом или партнером. Для получения максимальной премии на каждого страхователя или партнера необходимо обеспечить возможность контроля взаимодействия с клиентом или партнером тех продавцов, которые смогут показать наилучший результат по данной линии бизнеса. Все это способствует выполнению одной из важнейших стратегических задач – приумножению портфеля, в первую очередь, за счет повышения уровня кросс-продаж, что крайне важно в условиях медленно растущего рынка. Нынешнее состояние рынка диктует новые правила игры. Но мы не хотим им слепо следовать, а намерены контролировать ситуацию и занимать стратегически важные позиции, правильно расставляя своих игроков на страховом поле.

Дальнейшее повышение эффективности работы и оптимизация издержек Блока продаж возможны только за счет автоматизации внутренних бизнес-процессов. Сокращение ручного труда экономит до 20% рабочего времени, что уже подтвер-

дило применение «Терминала продавца» в агентском канале. Контроль портфеля и документооборот через «Терминал» повышают производительность труда продавца, что соответствует стратегической цели по повышению эффективности, а также высвобождает время продавцов для привлечения нового бизнеса, причем процесс начисления агентского вознаграждения автоматизирован, и срок его начисления сокращен до минимума. Уже доступно всем филиалам и всем КП.

Поэтому, начиная с этого года, мы будем использовать это программное обеспечение во всех каналах продаж. Сейчас завершается реализация специальных программ для партнерского канала: более технологичное взаимодействие с партнером снижает и его издержки, и издержки страховщика. Готовится к запуску проект «Лучшие партнеры».

Значимая экономия трудозатрат достигается при оформлении пролонгации, что соответствует стратегической задаче сохранения существующих клиентов. «Терминал продавца» незаменим и при реализации кросс-продаж.

После завершения проекта «Централизация» наша новая технология доступна всем филиалам РОСНО. Технологии и бизнес-процессы, апробированные в МРД, сейчас распространяются на все регионы.



## ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА

### МАРКЕТ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЯДРО ЦЕЛЕВОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

В 2009 г. проект перехода РОСНО на Целевую операционную модель (Target Operating Model, TOM) получил свое логическое продолжение. Стартовав в 2006 г., проект задумывался как перевод всех дочерних компаний Allianz на модель управления, соответствующую лучшим практикам менеджмента. Основная идея состояла в том, чтобы развернуть деятельность всех подразделений компании в сторону клиента, обеспечив достижение общей цели – максимального удовлетворения его потребностей. При этом важную роль в решении этой задачи играют не только подразделения, непосредственно заинтересованные в выстраивании отношений с клиентами (продающие подразделения), но и функциональные подразделения, деятельность которых ориентирована в основном на внутреннего клиента.

Ключевая роль в этом процессе отводится специально выделенному блоку маркет-менеджмента, включающему в себя подразделения, обеспечивающие глубокое знание рынка и клиента. Деятельность блока маркет-менеджмента направлена на достижение целей в следующих областях:

- забота о клиенте;
- глубокое знание рынка и понимание потребностей клиента;
- инновационность предлагаемых продуктов и услуг;
- следование компании долгосрочной стратегии.

Блок маркет-менеджмента обеспечивает эффективное взаимодействие и координацию между продающими подразделениями, андеррайтерами, операционным блоком, финансовыми, сервисными и административными подразделениями, направляя их усилия на удовлетворение запросов клиентов компании, т.е. находится в самом сердце Целевой операционной модели.

В 2009 году произошла реорганизация блока маркет-менеджмента. Изменения были связаны с реализацией стратегии компании, заключающейся в постановке в центр внимания конечного потребителя страховой услуги. Внедрение данной стратегии потребовало от компании не только изменения ее бизнес-модели, но и радикальной перестройки сознания ее сотрудников.

Блок маркет-менеджмента выполнял основную задачу по построению ключевых процессов компании вокруг клиента по нескольким направлениям. Прежде всего, для лучшего понимания процессов, происходящих на рынке, оперативного использования изменений рыночной конъюнктуры и отслеживания действий конкурентов было усилено направление анализа рынка.

## ЦЕЛЕВАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РОСНО



Важнейшим показателем степени ориентированности компании на потребителя является степень удовлетворенности клиентов качеством оказываемых компанией услуг. Постоянный мониторинг данного показателя и выработка предложений по мерам для его улучшения является прямой компетенцией департамента мониторинга и развития клиентского сервиса.

Бренд оставался одним из серьезнейших активов компании. Высокая узнаваемость и безупречная репутация компании являются залогом ее дальнейшего успешного развития. Задача состоит в том, чтобы сделать поддержку бренда самостоятельной функцией, развивать и пропагандировать ценности бренда клиентам компании и в конечном итоге направлять усилия продавцов в то русло, которое в максимальной степени соответствует позиционированию компании на рынке. Маркетинг в компании превращается из инструмента поддержки продающих подразделений в средство донесения до клиентов информации о потребительской ценности, создаваемой компанией. В этом качестве его эффективность, в первую очередь в части влияния на продажи, будет намного выше.

Разработка продуктов, интегрированная в блок маркетинга, также строится по иному принципу, чем было принято в компании ранее. Основанием для

начала работы по разработке или изменению продуктового предложения компании является выявление либо изменение потребностей клиентов. Информация о динамике спроса на страховые продукты поступает в результате специальных продуктовых исследований, проводимых департаментом анализа и разработки продуктов, а также в результате обработки аналитических материалов по рынку и конъюнктуре спроса, которые проводятся департаментом стратегического развития бизнеса.

## РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

Группа реализует системный подход к управлению страховыми рисками (рисками, возникающими непосредственно в процессе страхования), и нестраховыми рисками (рисками ведения дела и окружающей среды). Такой подход позволяет профессионально управлять всем спектром рисков, которому подвержены компании Группы.

Оценка и управление рисками группы осуществляется:

- Департаментом риск-менеджмента;
- Комитетом по управлению рисками, в который входят представители топ-менеджмента компании;
- Рабочей группой экспертов по оценке рисков, в которую входят менеджеры среднего звена и специалисты компании.

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В РОСНО



Результатом работы построенной системы риск-менеджмента является регулярный мониторинг основных рисков компании с использованием методики экспертной оценки приоритетных рисков Allianz SE. В соответствии с этой методикой, к основным рискам относятся:

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ
валютный	андеррайтинга
кредитный	информационный
ликвидности	отчетности
налоговый	урегулирования убытков
процентный	остановки деятельности
резервирования	управленческий
ценообразования	продуктовой политики
бюджетирования	
РИСКИ ПЕРСОНАЛА	ПРОЧИЕ РИСКИ
квалификации	конкурентный
мошенничества	организационный
перегрузки	политический
текучности кадров	правовой
увольнения ключевого персонала	репутационный
халатности	стратегический
мотивации	техногенный
рекрутинга	

По итогам мониторинга, формируется перечень приоритетных рисков для компании и по ним предпринимаются необходимые меры воздействия.

## СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНЫМИ РИСКАМИ



### УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ

РОСНО полностью соответствует установленным Федеральной службой страхового надзора (ФССН) требованиям, предъявляемым к минимальному размеру уставного капитала и марже платежеспособности (Форма 6), выполняет нормативы по покрытию страховых резервов (Форма 7) и собственных средств страховщика (Форма 14).

Для обеспечения соответствия требованиям ФССН разработана модель потребности в капитале, которая позволяет осуществлять прогнозирование выполнения требований по капиталу и заранее выявлять потребность в дополнительных капиталовложениях.

При этом в дополнение к российским требованиям по платежеспособности в РОСНО используются более жесткие принципы Underlying Operating Performance (UOP), разработанные на основе Модели достаточности капитала международного рейтингового агентства Standard&Poor's.

Модель UOP оценивает риски, с которыми сталкивается компания при ведении страхового бизнеса (инвестиционный и операционный риски, а также специфические для страхования риски страховых премий и страховых резервов), и определяет величину необходимого капитала для покрытия данных рисков. Модель UOP, являющаяся стандартом в Allianz SE, используется для оценки результатов работы менеджмента РОСНО.

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Инвестиционная стратегия РОСНО предполагает консервативный подход с фокусом на доходность и ликвидность. Инвестиции РОСНО подвержены различным видам риска, включая рыночный риск, кредитный риск и валютный риск. В соответствии с законодательными ограничениями перечень активов, в которые могут быть вложены страховые резервы, ограничен и включает государственные долговые ценные бумаги, акции, недвижимое имущество, банковские инструменты, денежные средства и некоторые другие инструменты.

Помимо законодательных требований, к структуре инвестиционного портфеля с целью соблюдения допустимого уровня риска в РОСНО введены внутренние процедуры риск-менеджмента инвестиционного портфеля. Эти процедуры включают систему установки и контроля соблюдения лимитов кредитного риска на контрагента и ежеквартальный мониторинг валютной структуры инвестиционного портфеля. Система установки и контроля соблюдения лимитов кредитного риска на контрагента позволила оперативно реагировать на стремительно меняющуюся ситуацию в финансовом секторе осенью 2008 года в условиях нестабильности мировых финансовых рынков и адекватно оценивать финансовую надежность партнеров компании.

## КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОСНО**

Группа компаний РОСНО стремится соответствовать ожиданиям своих акционеров и ставит своей задачей быть лидером в сфере внедрения международных принципов корпоративного управления. В своей деятельности РОСНО руководствуется основными принципами корпоративного управления – прозрачности и открытости.

РОСНО составляет и публикует свою финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами (МСФО). Данные финансовой отчетности ежеквартально появляются на сайте Компании, а также публикуются ведущими Российскими страховыми изданиями.

В целях осуществления эффективного корпоративного управления, стратегического планирования и контроля регулярно проводятся Стратегический диалог и Диалог по Планированию с участием основного акционера РОСНО – Allianz SE, а также высшего руководства РОСНО.

Стратегический диалог – проводимая ежегодно (в июле) встреча представителей основных акционеров РОСНО с топ-менеджментом для обсуждения и одобрения стратегии развития РОСНО и его дочерних компаний на среднесрочную перспективу.

Диалог по планированию является совещательным органом при Совете Директоров РОСНО и проводится с участием представителей основных акционеров и менеджмента РОСНО в ноябре для утверждения акционерами основных финансовых показателей деятельности Общества на следующий финансовый год.

Кроме того, с целью быстрого принятия бизнес-решений на еженедельной основе собирается заседание Правления, состоящее из топ-менеджеров компании, отвечающих за ключевые направления бизнеса.

Следуя политике открытости и информационной прозрачности не только вне, но и внутри компании, в РОСНО на ежеквартальной основе устраиваются расширенные заседания Правления, в которых принимают участие менеджеры среднего звена так же, как и топ-менеджеры. Во время заседаний расширенного Правления презентуются финансовые результаты деятельности компании, и ставятся цели на ближайшее будущее, а также награждаются победители конкурсов и наиболее эффективные подразделения.

В целях реализации стратегически важных проектов и решения стратегически важных вопросов в РОСНО действует ряд комитетов и комиссий: Комитет по информатизации, Комитет по оптимизации бизнес-процессов, Комиссия по развитию системы продаж, Комитет по страхованию и многие другие. Кроме того, в целях повышения уровня корпоративного управления в Обществе, эффективности и качества работы Совета директоров, а также в целях создания эффективных механизмов контроля за деятельностью исполнительных органов Общества в 2009 году в РОСНО был создан комитет по аудиту Совета директоров РОСНО.

В рамках оптимизации корпоративного управления, а также в рамках повышения прозрачности, управляемости и прибыльности компаний группы Альянс на территории России и стран СНГ в 2009 году стартовал проект, направленный на реструктуризацию группы Альянс путем структурирования и объединения компаний группы согласно бизнес-ориентированности, а также путем освобождения от непрофильного и неликвидного бизнеса.

На официальном сайте РОСНО ([www.rosno.ru](http://www.rosno.ru)) проводится систематическое обновление информации о группе компаний РОСНО – одной из крупнейших страховых Групп в России. В настоящее время сайт содержит наглядную схему построения акционерной зависимости компаний, входящих в Группу РОСНО, а также общую информацию о каждой из дочерних компаний РОСНО, в том числе:

- дату образования и начала деятельности компании;
- размер уставного капитала;
- общую информацию об основных и преимущественных видах деятельности;
- основные достижения компании за весь период деятельности и за последний год;
- основные финансовые показатели компании на текущую дату;
- краткую информацию об агентской и филиальной сети и т.д.

Кроме того, на сайте в открытом доступе размещена и регулярно обновляется информация по следующим разделам:

- состав органов управления РОСНО;
- документация РОСНО;
- раскрытие информации.

## **ИНФОРМАЦИЯ ОБ АКЦИОНЕРАХ**

По состоянию на 31.12.2009 финансово-страховой группе Allianz SE принадлежит 99,362 % акций ОАО СК «РОСНО». Остальные 0,638% акций ОАО СК «РОСНО» принадлежат миноритарным акционерам.

## **ALLIANZ SE**

Международная финансово-страховая группа Allianz SE – одна из старейших компаний на мировом страховом рынке, основанная в 1890 году. По итогам 2009 года показатель выручки составил 97,4 млрд евро, операционная прибыль достигла 7,2 млрд евро.

Успешная глобальная экспансия позволила Allianz стать многонациональной корпорацией с числом сотрудников во всем мире более 153 тыс., большинство из которых работают за пределами Германии. Allianz осуществляет свою деятельность примерно в 70 странах мира и предлагает финансовые решения порядка 75 миллионам клиентов. Allianz занимает сильные позиции на международной арене и входит в пятерку крупнейших игроков на 32 рынках. Группа играет ключевую роль на европейском рынке страхования, успешно работает в Северной и Южной Америке, в странах Тихоокеанского региона, на Ближнем Востоке и в Африке.

Allianz SE – акционерная корпорация, имеющая организационно-правовую форму Societas Europaea (Европейская компания). Акции Allianz SE котируются на всех немецких биржах, а Американские Депозитарные Расписки (АДР) Allianz SE торгуются в США на внебиржевом рынке OTCQX.

Помимо страхования Группа осуществляет деятельность в сфере банковских услуг и управления активами.

Дрезднер банк – банковское подразделение Allianz – был продан Коммерцбанку 12 января 2009 года. Однако Группа продолжает оказывать банковские услуги на ключевом рынке Германии под именем Allianz Bank.

Управление активами развивается под брендом Allianz Global Investors (AGI). На 31 декабря 2009 года сумма активов третьих лиц под управлением составила 926 млрд евро. AGI входит в четверку крупнейших в мире компаний по управлению активами.

**ОТЧЕТ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ**

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ**

Экономи- ческое	Социальное	Окружающая среда
--------------------	------------	---------------------

Для достижения своей основной цели – создания добавленной стоимости для акционеров (Economic) – Группа РОСНО следует концепции устойчивого развития. Данная концепция подразумевает рациональное использование ресурсов Группы в настоящем с тем, чтобы обеспечить максимальную безопасность росту и развитию в долгосрочной перспективе. Главными составляющими устойчивого развития РОСНО являются политика социально ответственного бизнеса (Social) и забота об окружающей среде (Environmental).

**ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА**

С момента основания РОСНО придерживается политики социально-ответственного бизнеса. Страхование по своей сути – социально-ориентированный вид деятельности, направленный на защиту имущественных и финансовых интересов людей, их жизни и здоровья. РОСНО демонстрирует социальную ответственность, активно участвуя в реализации социальных программ, связанных со страховой защитой граждан, а также поддерживая социально значимые проекты.

Более 15 лет РОСНО занимается обязательным медицинским страхованием (ОМС) в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и еще в 25 субъектах Российской Федерации, а также на территории Байконура, участвуя в реализации конституционных прав граждан на бесплатное получение медицинской помощи. Компания обеспечивает оплату медицинской помощи, полученной по программам ОМС, в более чем 2700 лечебно-профилактических учреждениях страны, регулярно проводит экспертизу объемов и качества оказанных услуг с целью защиты прав более 16 млн застрахованных.

С ноября 2001 года РОСНО принимает участие в программе Правительства Москвы по страхованию жилых помещений. Страхование проводится на добровольной основе и на льготных условиях. При наступлении страхового случая страховщики и власти города выплачивают компенсации в пропорции 70:30. В настоящее время на таких условиях застрахована каждая вторая московская квартира. Кроме того, РОСНО совместно с Правительством Москвы активно реализует добровольное страхование объектов общего имущества в многоквартирных домах в г. Москве. В данной программе ответственность РОСНО составляет 60%, Правительства Москвы – 40%.

В ходе реализации федерального закона об обязательном страховании автогражданской ответственности РОСНО способствует внедрению не только европейских стандартов страхования, но и европейских стандартов безопасности дорожного движения. Совместно с ГИБДД компания

проводит тематические акции среди российских школьников, посвященные правилам дорожного движения.

РОСНО всегда поддерживало отечественный спорт. Специалистами компании накоплен большой опыт в страховании российских спортсменов и ответственности организаторов спортивных мероприятий. В РОСНО застрахованы многие российские спортивные клубы и команды, федерации по видам спорта и профессиональные спортивные лиги.

Компания много лет сотрудничает с Олимпийским комитетом России. В 1998 году РОСНО являлось официальным стра-

**«ФАКТИЧЕСКИ ТЕПЕРЬ МЫ СТОИМ НА ПОРОГЕ КЛИМАТИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, ДАЛЕКО ВЫХОДЯЩИХ ЗА РАМКИ ВСЕХ ТЕХ МЕР, КОТОРЫЕ БЫЛИ ПРИНЯТЫ РАНЕЕ В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ».**

ховщиком членов сборной команды России на зимних играх в Нагано, в 2000 году – на Играх в Сиднее, в 2002 году – в Солт-Лейк-Сити. Компания выступила официальным страховщиком российских олимпийцев и партнером Олимпийского комитета России (ОКР) по страховой защите на Играх XXVIII Олимпиады 2004 года в Афинах, на Олимпиаде 2006 года в Турине и на Играх XXIX Олимпиады 2008 года в Пекине. В 2008

году РОСНО застраховало ответственность российских яхтсменов, участвующих в Олимпийских Играх.



С 2004 года РОСНО выступает официальным страховщиком Федерации и сборной команды России по баскетболу.

Компания придает большое значение просветительской деятельности, направленной на повышение страховой культуры российских граждан. Эксперты РОСНО регулярно выступают в СМИ, на страховых конференциях, форумах, активно участвуют в дискуссиях делового сообщества.

РОСНО – социально-ответственный работодатель. Все сотрудники обеспечены полисами ДМС за счет компании, кроме того, РОСНО предоставляет своим сотрудникам и членам их семей льготы на любое страхование. Двери Корпоративного университета открыты для тех, кто хочет отточить профессиональное мастерство, обучиться необходимым деловым навыкам или получить дополнительные знания. Развитие бизнеса и рост продаж позволяют обеспечить сотни соискателей работой в сфере страхования по всей стране. Дружественная атмосфера и благоприятные условия труда делают возможной быструю адаптацию новых сотрудников.



По мнению журнала Ethisphere, являющегося наиболее авторитетным изданием в вопросах деловой этики, Allianz является одной из самых этичных компаний в мире. Премия World's Most Ethical Company 2008 присуждается компаниям, которые действительно выделяются своими действиями и дают пример для подражания в сфере корпоративной этики.

#### **ЗАБОТА ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ**

Группа Allianz выступает глобальным партнером Всемирного фонда дикой природы (WWF) по проблемам изменения климата и поддерживает целый ряд экологических проектов по всему миру, как напрямую, так и через свои дочерние компании. Всемирный фонд дикой природы – одна из крупнейших в мире общественных благотворительных организаций, более 40 лет работающая для охраны природы на всей планете. Ежегодно WWF осуществляет свыше 1200 экологических проектов, привлекая внимание миллионов людей к проблемам охраны окружающей среды и их решению.

В феврале 2008 года профессор Крис Филд, автор основополагающего доклада по вопросам изменения климата, опубликованного в 2007 году, сделал заявление о том, что рост температур превысит все ранее сделанные прогнозы. По его мнению, скорость климатических изменений сильно недооценена. Кроме того, профессор считает, что глобальное потепление нанесет больший ущерб окружающей среде, чем принято считать.

РОСНО является членом Корпоративного клуба «WWF Россия» с 2006 года. При поддержке РОСНО в 2008 году на экран вышел фильм «Шесть градусов, которые могут изменить мир». Фильм показывает катастрофические события, которые может повлечь за собой глобальное изменение климата. Свидетелями уже начавшегося процесса выступают ведущие климатологи и исследователи, а также фотографы, фермеры и простые люди, которые ежедневно наблюдают тревожные знаки того, как меняется окружающий мир при повышении средней температуры на нашей планете. Важно понимать, что еще возможно остановить глобальное потепление, если каждый из нас внесет свой вклад в борьбу с изменением климата.

## ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО

Консолидированная финансовая отчетность группы «РОСНО» представлена в приложении к данному документу.

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Дополнительные копии Годового отчета РОСНО вы можете получить, обратившись в Департамент внутренних и внешних коммуникаций РОСНО по адресу:

115184, Москва,

Озерковская наб., д. 30

Телефон: +7 (495) 956 2105

E-mail: [info@rosno.ru](mailto:info@rosno.ru)

Контактное лицо: Екатерина Шарапова,  
Директор Департамента внутренних и  
внешних коммуникаций

## ФИЛИАЛЫ РОСНО

### АГЕНТСТВА РОСНО В МОСКВЕ

МЕТРО	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
м. Академическая	Проспект 60-летия Октября, д. 23	(495) 739-22-75
м. Аэропорт	Ленинградский проспект, д. 50	(495) 656-02-41
м. Бабушкинская	ул. Менжинского, д. 21	(495) 471-06-51
м. Баррикадная	ул. Большая Никитская, д. 22/2	(495) 956-26-69
м. Бауманская	ул. Бауманская, д. 68/8, стр. 1	(495) 739-21-06, 232-32-32 доб. 6504
м. Беляево	ул. Профсоюзная, д. 88/20	(495) 335-71-50
м. Братиславская	ул. Братиславская, д. 26	(495) 346-99-79, 988-64-75
м. Бульвар Дмитрия Донского	ул. Феодосийская, д. 2	(495) 739-33-99, 739-27-29
м. Выхино	ул. Маршала Полубоярова, д. 1	(499) 742-16-50
м. Добрынинская	ул. Люсиновская, д. 15	(495) 956-10-40
м. Домодедовская	ул. Домодедовская, д. 28	(495) 987-31-16
м. Каширская	Каширское шоссе, д. 26Г	(495) 324-11-13
м. Коломенская	Проспект Андропова, д. 38	(495) 788-83-57
м. Коньково	ул. Профсоюзная, д.109	(495) 420-41-22
м. Красные ворота	ул. Садовая-Черногрязская, д. 13/3, стр. 1	(495) 232-33-33 доб. 6456
м. Кропоткинская	ул. Остоженка, д. 10	(495) 232-33-33 доб. 6561, 6163
м. Кузьминки	Волгоградский проспект, д. 70	(499) 742-45-40
м. Кунцевская	ул. Толбухина, д. 7, корп. 1	(495) 645-80-11
м. Маяковская	ул. 1-ая Тверская-Ямская, д. 8, стр. 1	(495) 956-21-05 доб. 6332, 6490
м. Молодежная	ул. Ярцевская, д.25А	(495) 915-83-68
м. Нагатинская	Варшавское шоссе, д. 25А, стр. 6	(495) 232-33-33
м. Новогиреево	ул. Новокосинская, д. 19	(495) 702-84-84

МЕТРО	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
м. Отрадное	Северный бульвар, д. 3, кор. 2	(495) 660-50-33
м. Павелецкая	Озерковская набережная, д. 30	(495) 232-33-33
м. Парк Культуры	Комсомольский проспект, д. 7	(495) 232 3232 доб. 2870
м. Первомайская	ул. Средняя Первомайская, д. 4	(495) 780-44-41
м. Перово	ул. Перовская, д. 61/2	(495) 363-93-55
м. Планерная	Новокуркинское ш., д. 31	(495) 984-56-76
м. Полянка	ул. Большая Якиманка, д. 35, стр. 1	(495) 504-16-58
м. Проспект Вернадского	Проспект Вернадского, д. 37, стр. 2	(495) 938-93-38
м. Проспект Мира	Протопоповский пер., д. 25	(495) 232-32-32
м. Проспект Мира	Протопоповский пер., д. 9, офис 3	(495) 680-69-29, 680-23-60
м. Проспект Мира	Проспект Мира, д. 39, стр. 1	(495) 680-23-77, 232-33-33 доб. 6212, 6912
м. Профсоюзная	ул. Вавилова, д. 69	(499) 134-44-90, 938-26-15
м. Савеловская	ул. Бутырская, д.8	(495) 980-65-34
м. Смоленская	Трубниковский пер., д. 11	(495) 232-32-40
м. Сокол	ул. Балтийская, д. 9	(495) 232-47-75
м. Сокольники	Сокольническая площадь, д. 9А, 3 этаж, офис 322	(495) 540-43-86
м. Таганская	ул. Воронцовская, д. 2/10	(495) 911-16-00
м. Третьяковская	ул. Новокузнецкая, д. 7/11, стр. 1	(495) 739-20-64
м. Волоколамская	Пятницкое шоссе, д. 6	(495) 754-00-60
м. Митино	3-ий Митинский пер., д. 8, офис 12	(495) 788-83-47
м. Тушинская	ул. Свободы, д. 12/8	(495) 645-80-15
м. Улица 1905 года	ул. Климашкина, д. 21	(495) 232-00-31
м. Университет, Юго-Западная	Мичуринский проспект, д. 36	(495) 916-86-93, 972-86-51

МЕТРО	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
м. Цветной Бульвар	ул. Садовая-Самотечная, д. 15/1	(495) 608-78-71
м. Шаболовская	ул. Шаболовка, д. 17, офис 32-42	(495) 956-21-04
м. Октябрьская	Ленинский проспект, д. 15, офис 113	(495) 232-33-33 доб. 6874
м. Электrozаводская	ул. Большая Семеновская, д. 15	(499) 785-03-41, (495) 785-97-31
м. Южная	ул. Днепропетровская, вл. 2Б	(495) 915-89-45
м. Дмитровская	Дмитровское шоссе, д. 1, корп. 1	(495) 977-47-07, 977-21-92, 976-46-61, 976-50-26
м. Авиамоторная	ш. Энтузиастов, д. 19, стр.1	(495) 662-35-45
Новые офисы		
м. Смоленская	Троилинский пер., д. 3	На стадии открытия
м. Пролетарская	Волгоградский проспект, д. 2	На стадии открытия
м. Бауманская	ул. Старая Басманная, д. 38/2	На стадии открытия
м. Третьяковская	ул. Малая Ордынка, д. 3	На стадии открытия

## АГЕНТСТВА РОСНО В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ОКРУГ/ГОРОД	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Балашиха	ул. Калинина, д. 1	(495) 521-52-47, 521-43-38
Видное	ул. Строительная, д. 1	(495) 549-08-11
Волоколамск	ул. Сергачева, д. 18/7, пом. 4	(49636) 2-35-71
Воскресенск	ул. Советская, д. 30А	(49644) 2-58-34, 2-61-72
Воскресенск	ул. 2-ая Заводская, д. 6, 1 этаж	(49644) 2 85 58
Дмитров	ул. Бирлово Поле, МРЭО-2	(495) 233-80-89
Дмитров	ул. Профессиональная, здание Тира	(49636) 2 35 71
Долгопрудный	Проспект Пацаева, д. 7, кор. 5	(498) 744-65-88, (495) 956-21-06 доб. 1503 1504
Домодедово	ул. Советская, д. 54, кор. 1	(49679) 5 41 85, 5 46 55
Егорьевск	ул. Советская, д. 108/16	(49640) 4-14-13
Железнодорожный	ул. Пролетарская, д.2	(495) 748-21-31
Жуковский	ул. Лацкова, д. 1	(496) 482-83-85
Звенигород	ул. Почтовая, д. 8	(495) 597-10-92
Зеленоград	Центральный проспект, корп. 250	(495) 983-01-90
Истра	ул. Адасько, д. 9	(495) 992-37-55
Клин	ул. К. Маркса, д. 10Б	(495) 980-11-42, (49624) 2-75-49
Коломна	ул. Октябрьской революции, д. 404	(496) 618 7724
Королев	ул. Калининградская, д. 17, кор. 1	(495) 589-93-66
Красногорск	ул. Ленина, д. 18	(495) 563-75-55, 740-65-96
Лобня	ул. Ленина, д. 23	(495) 508-33-80, 956-21-05, доб. 2570, 2571
Луховицы	ул. Жуковского, д. 46	(496) 634-20-56
Люберцы	Октябрьский проспект, д. 373, корп. 9	(496) 302-70-07, (495) 973-65-81

МЕТРО	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Можайск	ул. Московская, д. 52	(495) 287-40-19
Мытищи	ул. Мира, д. 30	(495) 785-79-71
Наро-Фоминск	ул. Маршала Жукова, д. 6А	(495) 940-82-27, (49634) 3-76-32
Ногинск	ул. Белякова, д. 35А	(496) 519-07-77
Ногинск	ул. 3-го Интернационала, д. 72	(49651) 9-09-46
Одинцово	ул. Маршала Жукова, д. 34	(495) 590-75-03
Одинцово	ул. Говорова, д. 24Б	(495) 645-80-12
Озеры	ул. Ленина, д. 53Б	(49670) 2-19-86, (915) 320-14-81, (916) 692-83-75
Орехово-Зуево	ул. Ленина, д. 36	(496) 415-11-01
п. Тучково, Рузский район	ул. Партизан, д. 21А, стр. 1	(495) 637-63-49
Павловский Посад	БЖД проезд, д. 90А	(495) 943-15-12
Подольск	ул. Комсомольская, д. 1	(496) 755-59-09
Подольск	ул. Правды, д. 38, МРЭО	(495) 287-43-14
Пушкино	Московский проспект, д. 7А	(495) 972-03-49, (496) 535-19-84, (901) 546-03-49
Раменское	ул. Михалевича, д. 51	(495) 510-45-31, (49646) 4-34-50
Реутов	Носовихинское шоссе, д. 7	(495) 791-95-79
Рошаль	ул. Косякова, д. 18	(496) 455-10-11
Сергиев Посад	Новоуглическое шоссе, д. 9	(49654) 7-50-19
Серпухов	ул. 1-ая Московская, д. 11	(496) 276-03-18
Солнечногорск	ул. Тельнова, д. 10	(496) 262-32-61
Ступино	ул. Калинина, д. 23	(496) 649 8255
Сходня	ул. Первомайская, д. 21, офис 9	(499) 940-17-73, 530-21-10

ОКРУГ/ГОРОД	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Химки	ул. Спартаковская, д. 7	(495) 545-23-51
Черноголовка	Институтский проспект, д. 8, офис 304	(496) 522-41-55, 720-49-59 доб. 4155
Чехов	ул. Набережная, д. 3, 1 этаж	(495) 983-33-84
Шатура	Проспект Ильича, д. 43	(496) 452-19-47
Шатура	Проспект Ильича, д. 66	(496) 453-84-49
Шаховская	ул. 1-ая Советская, д. 5А	(903) 105-93-77
Щелково	Площадь Ленина, д. 10	(496) 569-68-49
Электросталь	ул. Мира, д. 22	(496) 573-13-13
Юбилейный	ул. Нестеренко, д. 25	(495) 519-92-36
Королев	ул. Циолковского, д. 27	(495) 544 24 12
Кашира	ул. Стрелецкая, д. 20	(49669) 3-80-60, 3-80-43 доб. 135
Голицыно	Можайское шоссе, д. 2А, Техцентр «Волин»	(926) 496 21 04
Жуковский	ул. Пушкина, д. 4	(496) 484-78-30



## РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ

ГОРОД	НАЗВАНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Абакан	«Хакасия-РОСНО»	ул. Тельмана, д. 185	(3902) 23-88-93, 28-05-82
Архангельск	Филиал «Архангельск-РОСНО»	пл. Ленина, д. 4 офис 1907	(8182) 65-40-60, 65-75-60
Барнаул	«Алтай-РОСНО»	Проезд Социалистический, д. 28	(3852) 63-38-18, 63-38-35, 63-27-28
Белгород	Белгородский филиал	Гражданский проспект, д. 33	(4722) 33-35-91, 33-35-68
Брянск	«Брянск-РОСНО»	ул. Ромашина, д.1	(4832) 66-15-88, 64-95-40, 72-31-40
Великий Новгород	Новгородский филиал	ул. Большая С.-Петербургская, д. 39	(8162) 70-70-00
Владивосток	Владивостокский филиал	Проспект Красного Знамени, д. 3, 6 этаж, офис 612, 615	(4232) 300-405
Владимир	Владимирский филиал	Проспект Ленина, д.40	(4922) 44-40-30, 44-40-20
Волгоград	Волгоградский филиал	ул. Ткачева, д.30	(8442) 26-03-23, 26-04-55, 26-04-56
Вологда	Филиал «Вологда-РОСНО»	ул. Ленинградская, д. 71, 4 этаж, офис 41 и 42	(8172) 52-92-12, 52-92-14, 52-92-15, 52-92-34
Воронеж	«Черноземье-РОСНО»	ул. Среднемосковская, д. 7/9	(4732) 593-793, 593-519, 593-139
Екатеринбург	«Уральская дирекция»	ул. Сони Морозовой, д. 190	(343) 278-17-71
Иваново	Ивановский филиал	ул. Куконковых, д.141-Б2	(4932) 54-01-01, 58-95-58
Ижевск	«Удмуртия-РОСНО»	ул. Удмуртская, д. 304	(3412) 908-108
Иркутск	«Иркутск-РОСНО»	Бульвар Гагарина, д. 40, офис 208	(3952) 258-323, 343-343, 258-895
Йошкар-Ола	«Марий Эл-РОСНО»	ул. Машиностроителей, д. 61	(8362) 73-44-35, 73-43-36
Казань	Казанский филиал	ул. Островского, д. 67	(843) 233-03-09, 233-03-10, 233-03-60
Калининград	«Калининград-РОСНО»	ул. Баранова, д. 34	(4012) 66-82-66, 66-83-06, 66-83-03
Калуга	Калужский филиал	ул. Баумана-Георгиевская, д. 12/17	(4842) 72-11-36, 74-44-12, 74-45-29

ГОРОД	НАЗВАНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Кемерово	«Кемерово-РОСНО»	ул. Пролетарская, д. 3	(3842) 36-85-60
Киров	«Киров-РОСНО»	ул. Московская, д. 10	(8332) 38-59-66, 35-80-39, 62-17-46
Кострома	Костромской филиал	ул. Советская, д. 53, офис 14	(4942) 31-50-92, 31-40-13, 31-26-59
Краснодар	Представительство «Южная дирекция»	ул. Октябрьская-Северная, д.183/326	(861) 210-25-15
Краснодар	Краснодарский филиал и ПЮД	ул. Октябрьская-Северная, д.183/326	(8512) 61-00-40, 61-02-26, 61-02-28, 61-02-29, 61-02-30
Красноярск	«Красноярск-РОСНО»	Проспект Мира, д. 33	(3912) 73-01-23
Курган	Курганский филиал	ул. Пичугина, д. 21	(3522) 65-12-21
Курск	Курский филиал	ул. Радищева, д. 79А	(4712) 39-26-28, 39-26-19
Махачкала	Дагестанский филиал	ул. Ярагского, д. 11	(8722) 67-16-28, 67-16-38, 67-16-30
Мурманск	Мурманский филиал	ул. С. Перовской, д. 25/26, офис 207	(8152) 45-00-32
Нижневартовск	Нижневартовский филиал	ул. Кузоваткина, д. 16	(3466) 49-10-13, 49-10-05, 29-61-89
Нижний Новгород	Представительство «Приволжская дирекция»	ул. Пискунова, д. 21/2	(831) 411-91-11, 473-69-76, 437-69-79, 437-69-80
Новокузнецк	«Кузбасс-РОСНО»	ул. Циолковского, д. 41	(3843) 77-95-87, 77-04-10, 77-03-16
Новосибирск	Сибирская дирекция	ул. Кирова, д. 46	(383) 334-01-80, 334-01-81, 334-01-82
Ноябрьск	Ямало-Ненецкий филиал	ул. Ленина, д. 67	(3496) 428-500
Омск	Омский филиал	ул. Съездовская, д. 29, корп. 2	(3812) 37-05-51, 37-05-11, 37-05-44
Орел	Орловский филиал	пл. Мира, д. 7 «Б»	(4862) 43-03-35, 42-69-38

ГОРОД	НАЗВАНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Оренбург	«Оренбург-РОСНО»	ул. Ленинская, д. 3/1	(3532) 78-09-31, 78-41-26
Пенза	Пензенский филиал	ул. Володарского, д. 22А	(8412) 66-05-81, 66-05-82, 66-05-83, 66-05-84
Пермь	Пермский филиал	ул. Пионерская, д. 12	(3422) 45-81-49, 41-99-97
Петрозаводск	Филиал «Карелия-РОСНО»	наб. Варкауса, д. 7, корп. 4	(8142) 70-21-20
Петропавловск-Камчатский	«Камчатка-РОСНО»	ул. Ленинская, д. 18-5	(4152) 42-04-84, 42-37-22
Пятигорск	Пятигорский филиал	ул. Власова, д. 47	(8793) 39-26-36, 33-26-36
Ростов-на-Дону	Ростовский филиал	ул. Соколова, д. 43	(863) 218-65-76, 218-65-78, 218-65-79, 218-65-81, 218-65-82
Рязань	Рязанский филиал	Первомайский проспект, д. 27, офис 111, 112, 113, 114	(4912) 27-41-19, 27-19-59, 25-64-84, 25-66-76
Самара	Самарский филиал	ул. Ленинская, д. 206	(846) 247-66-32, 247-66-02, 247-66-52, 247-67-97
Санкт-Петербург	Филиал «Северо-Западная дирекция ОАО «РОСНО»	ул. Профессора Попова, д. 37	(812) 718-40-44, 718-51-31
Саранск	Мордовский филиал	Проезд Ленина, д. 34	(8342) 47-76-07, 47-86-70, 24-39-25
Саратов	«Саратов-РОСНО»	ул. М. Горького, д. 13	(8452) 223-111
Смоленск	Смоленский филиал	ул. Октябрьской Революции, д. 9	(4812) 32-71-11, 32-71-66, 32-71-33
Сочи	Сочинский филиал	ул. Чайковского, д. 7/1	(8622) 69-44-97
Ставрополь	Ставропольский филиал	ул. Голенева, д. 58А	(8652) 260-500, 296-850, 260-393, 260-919
Сургут	«Ханты-Мансийский» филиал	ул. Мира, д. 56	(3462) 51-55-06, 51-54-18
Сыктывкар	«Коми-РОСНО»	Сысольское шоссе, д. 1/3	(8212) 29-11-24, 29-15-76
Тамбов	Тамбовский филиал	ул. Куйбышева, д. 12А	(4752) 71-30-61, 71-56-22, 71-82-97

ГОРОД	НАЗВАНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА	АДРЕС	НОМЕР ТЕЛЕФОНА
Тверь	Тверской филиал	Проспект Чайковского, д. 28/2, офис 706, 707	(4822) 43-35-96, 36-42-34
Томск	Томский филиал	пл. Батенькова, д. 2, офис 404	(3822) 71-08-86, 71-09-19, 71-09-08, 71-08-87
Тула	Тульский филиал	ул. Менделеевская, д. 1, Офис 212	(4872) 36-30-89, 30-76-54, 31-17-29, 36-70-72
Тюмень	Западно-Сибирский филиал	ул. Республики, д. 57	(3452) 39-61-61
Улан-Удэ	«Бурятия-РОСНО»	ул. Бабушкина, д. 34 (3 этаж)	(3012) 297-290
Ульяновск	Ульяновский филиал	ул. К. Либкнехта, д. 24/5А	(8422) 41-71-75, 41-86-86
Уфа	«Урал-РОСНО»	ул. Новомостовая, д.8	(347) 273-74-53, 273-46-61, 273-43-61
Хабаровск	«Хабаровск-РОСНО»	ул. Запарина, д. 85	(4212) 74-77-22, 74-77-79, 42-00-43, 42-01-21, 31-61-00
Чебоксары	Чувашский филиал	ул. К.Маркса, д.52, корп.1, офис 207-1	(8352) 39-55-36, 39-55-37
Челябинск	Челябинский филиал	ул. Советская, д.38	(351) 259-24-09, 259-24-20, 259-24-21, 259-24-22
Чита	«Чита-РОСНО»	ул. Смоленская, д. 47 (помещение №4)	(3022) 35-20-21, 35-20-24, 35-20-16, 35-48-87
Южно-Сахалинск	Южно-Сахалинский филиал	Коммунистический пр., д. 32, офис 134	(4242) 46-18-03
Ярославль	Ярославский филиал	Которосльская набережная, д. 22/10	(4852) 72-55-08, 72-82-24

## КОММЕНТАРИЙ ПО СУЖДЕНИЯМ О БУДУЩИХ СОБЫТИЯХ

Некоторые утверждения, высказываемые здесь, являются суждениями о будущих событиях. Эти суждения отражают ожидаемые в настоящее время результаты будущих событий, основанные на определенных предположениях, и включают в себя любые утверждения, которые не связаны с историческими фактами или фактами, имеющими место в данный момент. Суждения о будущих событиях обычно характеризуются наличием в них таких слов или словосочетаний, как «допускать», «предполагать», «полагать», «продолжать», «оценивать», «ожидать», «предвидеть», «намереваться», «может увеличиться» и «может колебаться», а так же прочие подобные выражения в будущем времени или условном наклонении, как «будет», «должно быть» и «может быть». Данные суждения о будущих событиях включают в себя известные и неизвестные риски, неопределенности и ряд других факторов, которые могут повлиять на результаты, показатели, достижения или перспективы Группы РОСНО, поэтому они будут существенно отличаться от результатов, показателей, достижений или перспектив в будущем, выраженных или связанных с данными суждениями.

Данные факторы включают в числе прочих:

- изменения в общих экономических условиях, особенно на наших целевых рынках;
- неопределенности в оценке резервов;
- показатели финансовых рынков;
- ожидаемые изменения наших инвестиционных результатов в результате изменения структуры инвестиционных активов или инвестиционной политики;
- частоту, серьезность и развитие страховых случаев;
- террористические акты и военные действия;
- изменения политики рейтинговых агентств;
- уровень смертности и заболеваемости;
- пролонгация полисов и уровень досрочного расторжения;
- понижение или потеря пунктов одного из финансовых рейтингов или рейтинга выплат одной или несколькими нашими дочерними компаниями;
- изменения в уровнях процентных ставок;
- политические риски в странах, на рынках которых мы действуем или страхуем риски;
- чрезвычайные ситуации, влияющие на наших клиентов, такие как банкротства и ликвидации;
- риски, связанные с внедрением нашей стратегии ведения бизнеса;
- изменения в курсах валют;
- изменения в законодательстве, включая изменения бухгалтерских стандартов и системы налогообложения;
- увеличение давления со стороны конкурентов.

Перечисленный список факторов не является исчерпывающим. Мы работаем в постоянно изменяющейся среде, и новые риски возникают постоянно. Мы просим не уделять чрезмерное внимание нашим суждениям о будущих событиях. Мы не принимаем на себя обязательства по публичному пересмотру или обновлению суждений о будущих событиях или, как результат появления новой информации, самих будущих событий и т.п.



в составе **Allianz** 

# ОБОБЩЕННАЯ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

31 ДЕКАБРЯ 2009

### АКЦИОНЕРАМ И СОВЕТУ ДИРЕКТОРОВ ОАО СК «РОСНО»

*ЗАО «КПМГ», компания,  
зарегистрированная  
в соответствии  
с законодательством  
Российской Федерации;  
член сети независимых  
фирм КПМГ, входящих  
в ассоциацию KPMG  
International Cooperative  
(«KPMG International»),  
зарегистрированную  
по законодательству  
Швейцарии.*

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности ОАО СК «РОСНО» (далее – Компания) и ее дочерних компаний (далее – Группа) по состоянию на 31 декабря 2009 года и за год, закончившийся на указанную дату, из которой была извлечена данная обобщенная консолидированная финансовая информация, в соответствии с Международными стандартами аудита. В нашем аудиторском заключении, датированном 31 марта 2010 года, мы выразили безоговорочное мнение в отношении консолидированной финансовой отчетности, из которой была извлечена данная обобщенная консолидированная финансовая информация.

По нашему мнению, обобщенная консолидированная финансовая информация соответствует во всех существенных аспектах консолидированной финансовой отчетности, из которой она была извлечена. Для лучшего понимания консолидированного финансового положения Группы по состоянию на 31 декабря 2009 года, а также консолидированных финансовых результатов ее деятельности и консолидированного движения денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, и объема нашего аудита обобщенная консолидированная финансовая информация должна рассматриваться

совместно с консолидированной финансовой отчетностью, на основании которой она была составлена, и нашим аудиторским заключением к данной консолидированной финансовой отчетности.

ЗАО «КПМГ»  
31 марта 2010 года

*ЗАО «КПМГ»  
123317 | Москва,  
Пресненская набережная, 10  
Комплекс «Башня на набережной»  
Блок «С»  
Тел. / факс: +7 (495) 937 4400  
[www.kpmg.ru](http://www.kpmg.ru)*

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ  
ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА**

	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>АКТИВЫ</b>			
Денежные средства и их эквиваленты		3 434 763	3 411 194
Депозиты в банках		7 130 942	7 559 148
Векселя и предоставленные займы		90 852	351 386
Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	4	6 141 976	6 375 284
Дебиторская задолженность	5	4 493 223	3 853 353
Предоплаты		5 358 167	5 257 219
Доля перестраховщиков в резерве незаработанной премии	6	1 262 764	1 197 922
Доля перестраховщиков в резерве убытков	7	8 002 941	3 307 302
Отложенные аквизиционные расходы		2 136 190	2 327 605
Гудвилл		182 358	183 358
Требования по отложенному налогу		13 391	379 149
Прочие активы		123 310	163 922
Инвестиции в зависимые предприятия		39 826	25 286
Инвестиционная собственность		89 373	89 373
Основные средства		2 130 298	1 563 326
<b>Итого активы</b>		<b>40 630 374</b>	<b>36 044 827</b>



	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Резерв незаработанной премии	6	9 282 455	10 194 853
Резерв убытков	7	12 343 566	8 859 153
Кредиторская задолженность		3 360 772	4 515 961
Обязательства по обязательному медицинскому страхованию		8 138 490	8 297 653
Займы полученные		–	623 792
Прочие обязательства		19 366	37 110
Обязательства по отложенному налогу		59 585	23 861
<b>Итого обязательства</b>		<b>33 204 234</b>	<b>32 552 383</b>
<b>КАПИТАЛ</b>			
Уставный капитал		2 416 384	2 416 384
Эмиссионный доход		3 905 382	3 905 382
Добавочный капитал		2 175 429	–
Переоценка справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи		178 867	(886 582)
Резерв курсовых разниц		(17 335)	5 521
Непокрытый убыток		(1 236 504)	(1 962 097)
<b>Капитал акционеров материнской компании</b>		<b>7 422 223</b>	<b>3 478 608</b>
Доля миноритарных акционеров		3 917	13 836
<b>Итого капитал</b>		<b>7 426 140</b>	<b>3 492 444</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>		<b>40 630 374</b>	<b>36 044 827</b>

Утверждено к публикации Правлением и подписано от его имени 31 марта 2010 года

Х. Чопра, генеральный директор

О.Б. Крымова, финансовый директор

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОЙ ПРИБЫЛИ  
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА**

	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>СТРАХОВАНИЕ</b>			
Общая сумма страховых премий	9	22 864 603	24 689 581
Премии, переданные в перестрахование	9	(4 346 730)	(3 941 182)
		18 517 873	20 748 399
Изменение резерва незаработанной премии, нетто	9	1 024 903	502 829
<b>Чистые заработанные премии</b>	9	<b>19 542 776</b>	<b>21 251 228</b>
Страховые выплаты, общая сумма	9	(12 736 960)	(11 909 180)
Доля перестраховщиков в страховых выплатах	9	1 698 052	604 153
		(11 038 908)	(11 305 027)
Расходы на урегулирование убытков	9	(781 922)	(887 223)
Изменение резерва убытков, нетто	9	495 522	(402 875)
<b>Чистая сумма произошедших убытков</b>	9	<b>(11 325 308)</b>	<b>(12 595 125)</b>
Аквизиционные расходы, нетто	10	(4 673 666)	(4 977 084)
Операционные расходы, связанные со страховой деятельностью	11	(3 094 559)	(4 026 185)
Изменение резерва под обесценение дебиторской задолженности по страховой деятельности	5	(46 431)	(58 979)
Прочие доходы от страховой деятельности		63 198	12 548
<b>Результат от страховой деятельности</b>		<b>466 010</b>	<b>(393 597)</b>
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
Процентный доход		1 065 678	1 060 290
Реализованный убыток по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		(312 114)	(1 765 422)
Доходы за вычетом расходов по финансовым активам, отражаемым по справедливой стоимости через прибыли и убытки		–	35 253

	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
Обесценение инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи		(100 474)	(1 026 972)
Прочие доходы от инвестиционной деятельности		16 773	38 114
Изменение резерва под обесценение векселей и предоставленных займов		(7 355)	(251 238)
Списание депозитов в банках		–	(28 554)
Операционные расходы, связанные с инвестиционной деятельностью	11	(150 289)	(127 539)
<b>Результат от инвестиционной деятельности</b>		<b>512 219</b>	<b>(2 066 068)</b>
<b>ПРОЧАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
Прочие комиссионные доходы		1 226 026	863 305
Прочие операционные расходы	11	(1 245 676)	(983 425)
(Расходы за вычетом доходов)/доходы за вычетом расходов от изменения курсов валют		(64 519)	153 868
Изменение резерва под обесценение прочей дебиторской задолженности	5	–	(621)
Обесценение гудвилла		(1 000)	(61 529)
Прочие доходы		99 755	101 796
Прочие расходы		(73 552)	(7 387)
<b>Результат от прочей деятельности</b>		<b>(58 966)</b>	<b>66 007</b>
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения и доли в операционной прибыли зависимых компаний</b>		<b>919 263</b>	<b>(2 393 658)</b>
Доля в прибыли зависимых компаний после налогообложения		15 474	–
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения</b>		<b>934 737</b>	<b>(2 393 658)</b>
Налог на прибыль		(190 078)	87 827
<b>Прибыль/(убыток) за год</b>		<b>744 659</b>	<b>(2 305 831)</b>

	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>Прочая совокупная прибыль</b>			
Переоценка справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи:			
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, за вычетом отложенного налога в сумме 192 580 тыс. рублей		815 758	(2 405 421)
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, перенесенное в состав прибыли или убытка, за вычетом отложенного налога в сумме 62 423 тыс. рублей		249 691	1 341 721
Курсовые разницы по пересчету в валюту представления		(22 856)	16 999
<b>Прочая совокупная прибыль/(убыток) за вычетом налога</b>		<b>1 042 593</b>	<b>(1 046 701)</b>
<b>Итого совокупной прибыли/(убытка) за год</b>		<b>1 787 252</b>	<b>(3 352 532)</b>
<b>Прибыль/(убыток) за год, относящаяся к:</b>			
• акционерам материнской компании		744 433	(2 307 809)
• миноритарным акционерам		226	1 978
<b>Итого совокупной прибыли/(убытка) за год, относящейся к:</b>			
• акционерам материнской компании		1 787 026	(3 354 510)
• миноритарным акционерам		226	1 978

Утверждено к публикации Правлением и подписано от его имени 31 марта 2010 года

Х. Чопра, генеральный директор

О.Б. Крымова, финансовый директор

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА**

	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>Денежные средства от операционной деятельности</b>			
Общая сумма страховых премий, полученная		22 725 146	24 348 703
Премии, переданные в перестрахование, уплаченные		(4 406 843)	(3 720 711)
Страховые выплаты, общая сумма		(13 004 633)	(11 763 165)
Доля перестраховщиков в страховых выплатах, полученная		1 527 752	510 811
Аквизиционные расходы, уплаченные		(5 387 957)	(5 056 395)
Расходы на урегулирование убытков, уплаченные		(784 089)	(884 159)
Комиссионные доходы по договорам, переданным в перестрахование, полученные		122 016	216 757
Процентный доход, полученный		935 215	1 147 373
Операционные расходы, уплаченные		(4 282 332)	(4 907 041)
Прочие комиссионные доходы, полученные		1 115 384	862 463
Доходы от аренды, полученные		6 985	7 932
Прочие доходы, полученные		78 999	147 747
Прочие расходы, уплаченные		(68 782)	(6 984)
Налог на прибыль, уплаченный		(121 719)	(289 545)
<b>Движение денежных средств от операционной деятельности до изменения операционных активов и обязательств</b>		<b>(1 544 858)</b>	<b>613 786</b>
<b>Изменения операционных активов и обязательств</b>			
Чистое уменьшение /(увеличение) депозитов в банках		417 581	(688 477)
Чистое уменьшение /(увеличение) векселей и прочих предоставленных займов		211 631	(522 433)
Чистое увеличение дебиторской задолженности		(78 441)	(2 444)
Чистое уменьшение /(увеличение) предоплат		72 075	(1 746 040)
Чистое уменьшение /(увеличение) прочих активов		39 377	(98 601)

	ПРИМЕЧАНИЕ	2009	2008
		ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
Чистое уменьшение кредиторской задолженности		(259 456)	(54 885)
Чистое (уменьшение)/увеличение обязательств по обязательному медицинскому страхованию		(164 037)	2 671 162
Чистое увеличение прочих обязательств		3 218	11 157
<b>Чистое (использование)/поступление денежных средств от операционной деятельности</b>		<b>(1 302 910)</b>	<b>183 225</b>
<b>Денежные средства от инвестиционной деятельности</b>			
Приобретение ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи		(118 776)	(23 091)
Поступления от продажи и погашения инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи		980 752	1 336 789
Приобретение основных средств		(828 647)	(545 851)
Поступления от выбытия основных средств		81 590	84 821
Поступления от продажи дочерней компании, за вычетом выбывших денежных средств		588 566	–
Увеличение вложений в дочерние компании		(29 103)	(281 172)
<b>Чистое поступление денежных средств от инвестиционной деятельности</b>		<b>674 382</b>	<b>571 496</b>
<b>Денежные средства от финансовой деятельности</b>			
Увеличение добавочного капитала		1 405 000	–
(Уменьшение)/увеличение займов полученных		(623 792)	623 792
<b>Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности</b>		<b>781 208</b>	<b>623 792</b>
Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты		(129 111)	(29 583)
<b>Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов</b>		<b>23 569</b>	<b>1 348 930</b>
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		3 411 194	2 062 264
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года</b>		<b>3 434 763</b>	<b>3 411 194</b>

Утверждено к публикации Правлением и подписано от его имени 31 марта 2010 года

Х. Чопра, генеральный директор

О.Б. Крымова, финансовый директор

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА  
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА**

	Уставный капитал	Эмиссионный доход	Добавочный капитал
<b>ОСТАТОК НА 31 ДЕКАБРЯ 2007 ГОДА</b>	<b>2 416 384</b>	<b>3 905 382</b>	<b>–</b>
<b>Итого совокупного (убытка)/прибыли за год</b>			
Убыток за год	–	–	–
<b>Прочая совокупная прибыль</b>			
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, за вычетом отложенного налога в сумме 701 279 тыс. рублей	–	–	–
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, перенесенное в состав прибыли или убытка, за вычетом отложенного налога в сумме 423 701 тыс. рублей	–	–	–
Курсовые разницы по пересчету в валюту представления	–	–	–
<b>Итого совокупной прибыли</b>			<b>–</b>
Приобретение дочерней компании	–	–	–
<b>ОСТАТОК НА 31 ДЕКАБРЯ 2008 ГОДА</b>	<b>2 416 384</b>	<b>3 905 382</b>	<b>–</b>
<b>Итого совокупной прибыли за период</b>			
Прибыль за год	–	–	–
<b>Прочая совокупная прибыль</b>			
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, за вычетом отложенного налога в сумме 192 580 тыс. рублей	–	–	–
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, перенесенное в состав прибыли или убытка, за вычетом отложенного налога в сумме 62 423 тыс. рублей	–	–	–
Курсовые разницы по пересчету в валюту представления	–	–	–
<b>Итого совокупной прибыли</b>			<b>–</b>
Приобретение дочерней компании	–	–	–
Добавочный капитал	–	–	2 175 429
<b>ОСТАТОК НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА</b>	<b>2 416 384</b>	<b>3 905 382</b>	<b>2 175 429</b>

Резерв переоценки по справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	Резерв курсовых разниц	(Непокрытый убыток)/ нераспределенная прибыль	Итого	Доля миноритарных акционеров	Итого капитал
177 118	(11 478)	547 698	7 035 104	92 186	7 127 290
	–	(2 307 809)	(2 307 809)	1 978	(2 305 831)
(2 405 421)	–	–	(2 405 421)	–	(2 405 421)
1 341 721	–	–	1 341 721	–	1 341 721
–	16 999	–	16 999	–	16 999
(1 063 700)	16 999	(2 307 809)	(3 354 510)	1 978	(3 352 532)
–	–	(201 986)	(201 986)	(80 328)	(282 314)
(886 582)	5 521	(1 962 097)	3 478 608	13 836	3 492 444
–	–	744 433	744 433	226	744 659
815 758	–	–	815 758	–	815 758
249 691	–	–	249 691	–	249 691
–	(22 856)	–	(22 856)	–	(22 856)
1 065 449	(22 856)	744 433	1 787 026	226	1 787 252
–	–	(18 840)	(18 840)	(10 145)	(28 985)
–	–	–	2 175 429	–	2 175 429
178 867	(17 335)	(1 236 504)	7 422 223	3 917	7 426 140

Утверждено к публикации Правлением и подписано от его имени 31 марта 2010 года

Х. Чопра, генеральный директор

О.Б. Крымова, финансовый директор



# ПРИМЕЧАНИЯ К ОБОБЩЕННОЙ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА

## 1. ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Консолидированная финансовая отчетность включает финансовую отчетность компании «РОСНО» (Компания) и ее дочерних компаний. Компания и ее дочерние компании совместно именуется «Группа».

ОАО Страховая компания «Российское страховое народное общество» («РОСНО») – открытое акционерное общество, зарегистрированное в Российской Федерации в 1992 году. Основным видом деятельности РОСНО и его дочерних компаний является предоставление страховых услуг. Помимо этого, его дочерняя компания АРАМ оказывает услуги по управлению активами на территории Российской Федерации. Группа работает на основании лицензии на осуществление страховой деятельности и перестрахования (№ 029077 от 16 апреля 2009 года), выданной Министерством финансов Российской Федерации. Перечень страховых услуг, предоставляемых Группой, включает в себя: медицинское страхование, страхование имущества, страхование от несчастного случая, страхование жизни, личное страхование и перестрахование. Группа имеет лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг (№ 077-09185-001000 от 8 июня 2006 года) на ведение инвестиционной деятельности. Кроме того, Группа взаимодействует с Государственным фондом обязательного медицинского страхования (ГФОМС), который осуществляет программы обязательного медицинского страхования с целью обеспечения граждан РФ бесплатными медицинскими услугами. Программа осуществляется через определенный круг страховых компаний, в число которых входят компании Группы. Группа взаимодействует с фондом с целью управления частью данной программы и получает комиссионное вознаграждение за оказание таких услуг.

По состоянию на 31 декабря 2009 года Компания имеет 88 филиалов (31 декабря 2008 года – 100 филиалов) на территории Российской Федерации. По состоянию на 31 декабря 2009 года дочерние предприятия Компании, в свою очередь, имеют 142 филиала (31 декабря 2008 года – 235 филиалов).

Компания зарегистрирована по следующему адресу: Россия, 115184, Москва, Озерковская наб., 30.

100% акций Компании принадлежит международной страховой компании Allianz SE (31 декабря 2008 года – 100%).

Настоящая консолидированная финансовая отчетность была утверждена к публикации Правлением 31 марта 2009 года.

## 2. ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ

### Принципы составления консолидированной финансовой отчетности

Данная обобщенная консолидированная финансовая отчетность была извлечена из консолидированной финансовой отчетности Группы по состоянию на 31 декабря 2009 года и не включает в себя всю информацию, требуемую Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО) для полной версии консолидированной финансовой отчетности. Для лучшего понимания консолидированного финансового положения Группы по состоянию на 31 декабря 2009 года, а также консолидированных финансовых результатов ее деятельности и консолидированного движения денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, обобщенная консолидированная финансовая отчетность должна рассматриваться совместно с консолидированной финансовой отчетностью, на основании которой она была составлена.

Консолидированная финансовая отчетность Группы была подготовлена в соответствии с МСФО.

Группа ведет учетные записи в соответствии с правилами бухгалтерского учета и страхового законодательства Российской Федерации. Данная обобщенная консолидированная финансовая отчетность подготовлена на основе этих учетных записей и соответствующим образом скорректирована для ее приведения в соответствие с МСФО. Данные корректировки включают ряд реклассификаций с целью отражения экономической сущности проведенных операций, включая реклассификацию активов и обязательств, прибылей и убытков в соответствующие статьи финансовой отчетности.

### Принципы оценки финансовых показателей

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с принципом учета по фактическим затратам, за исключением ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, отраженных по справедливой стоимости.

### Валюта представления данных консолидированной финансовой отчетности

Консолидированная финансовая отчетность представлена в российских рублях. Российский рубль является функциональной валютой Группы. Все данные консолидированной финансовой отчетности были округлены с точностью до целых тысяч рублей.

### Использование оценок

Руководство использовало ряд оценок и предположений в отношении представления активов и обязательств и раскрытия условных активов и обязательств при подготовке данной обобщенной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Фактические результаты могут отличаться от указанных оценок.

### 3. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Принципы учетной политики, применяемые Группой в консолидированной финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2009 года, соответствуют принципам, применяемым Группой в консолидированной финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2008, за исключением того, что с 1 января 2009 года Группа приняла пересмотренную редакцию стандарта МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», вступившую в действие для годовых отчетных периодов, начавшихся 1 января 2009 года или позднее. В соответствии с изменениями в стандарте отчет о прибылях и убытках заменен отчетом о совокупной прибыли, который также включает все изменения собственного капитала, не связанные с операциями с акционерами, такие как переоценка активов, имеющих в наличии для продажи. Баланс переименован в отчет о финансовом положении. В финансовой отчетности на английском языке переименован отчет о движении денежных средств, что не отразилось на

финансовой отчетности на русском языке. В соответствии с пересмотренной редакцией стандарта МСФО (IAS) 1 информация за самый ранний сравнительный период в отчете о финансовом положении представляется в случае, если Группа осуществляет корректировку сравнительной информации вследствие проведения реклассификаций, произошедших изменений учетной политики или исправления ошибок. Различные «Усовершенствования к МСФО» рассматривались и применялись по каждому стандарту в отдельности.

#### 4. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ, ИМЕЮЩИЕСЯ В НАЛИЧИИ ДЛЯ ПРОДАЖИ

С номиналом в российских рублях	2009	2008
Муниципальные облигации	1 756 252	2 203 165
• Корпоративные облигации	1 456 330	1 993 738
• Паи инвестиционных фондов	1 274 045	938 436
• Государственные облигации	635 042	163 069
• Корпоративные акции	60	163 376
• Прочие	9 034	7 550
С номиналом в долларах США		
• Еврооблигации Российской Федерации	1 008 738	895 077
С номиналом в украинских гривнах		
• Корпоративные акции	2 475	10 873
<b>Итого инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи</b>	<b>6 141 976</b>	<b>6 375 284</b>

Российские муниципальные облигации с номиналом в российских рублях имеют сроки погашения с 2010 года по 2015 год, номинальный купонный доход от 7–19% годовых (31 декабря 2008 года – от 6–13% годовых) и среднюю эффективную доходность к погашению 11% годовых по состоянию на 31 декабря 2009 года (31 декабря 2008 года 8% годовых), в зависимости от выпуска облигаций.

Российские корпоративные облигации с номиналом в российских рублях имеют сроки погашения с 2010 года по 2019 год, купонный доход 7–19% годовых «31 декабря 2008 года – 7–15% годовых» и среднюю эффективную доходность к погашению 9% годовых по состоянию на 31 декабря 2009 года (31 декабря 2008 года 8% годовых), в зависимости от выпуска облигаций.

Государственные облигации с номиналом в российских рублях имеют сроки погашения с 2010 года по 2036 год, купонный доход от 6–12% годовых. (31 декабря 2008 года – 6–9%) и среднюю эффективную доходность к погашению 8% годовых по состоянию на 31 декабря 2009 года (31 декабря 2008 года – 6% годовых), в зависимости от выпуска облигаций.

Еврооблигации с номиналом в долларах США, выпущенные российским правительством и российскими компаниями, имеют сроки погашения с 2012 года по 2034 год, купонный доход от 6–13% годовых (31 декабря 2008 года – 6–13% годовых) и среднюю эффективную доходность к погашению 7% годовых по состоянию на 31 декабря 2009 года (31 декабря 2008 года – 6% годовых), в зависимости от выпуска облигаций.

Все процентные инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, имеют фиксированные процентные ставки.

В соответствии с поправками к МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» по состоянию на 1 июля 2008 года Группой были осуществлены реклассификации определенных ценных бумаг, предназначенных для торговли, в категорию инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи. Группа определила, что значительное ухудшение ситуации на мировых и локальных финансовых рынках в течение третьего квартала 2008 года представляет собой редкий случай, при котором ценные бумаги можно реклассифицировать из категории «торговые».

В таблице представлено влияние реклассификаций на консолидированную финансовую отчетность группы:

	Балансовая стоимость	Справедливая стоимость	Балансовая стоимость	Справедливая стоимость	Балансовая стоимость	Справедливая стоимость
	31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА		31 ДЕКАБРЯ 2008 ГОДА		1 ИЮЛЯ 2008 ГОДА	
Ценные бумаги, предназначенные для торговли, реклассифицированные в категорию инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	2 264 675	2 264 675	2 107 287	2 107 287	2 437 682	2 437 682
	<b>2 264 675</b>	<b>2 264 675</b>	<b>2 107 287</b>	<b>2 107 287</b>	<b>2 437 682</b>	<b>2 437 682</b>

В таблице выше представлены суммы в отношении финансовых инструментов, находящихся в собственности у Группы, по состоянию на 31 декабря 2009 года.

	2009		2008	
	Признано в отношении реклассифицированных активов	Было бы признано, если бы реклассификации не осуществлялись	Признано в отношении реклассифицированных активов	Было бы признано, если бы реклассификации не осуществлялись
Процентный доход	225 761	225 761	418 623	418 623
Доходы за вычетом расходов/(расходы за вычетом доходов) по финансовым активам, отражаемым по справедливой стоимости через прибыли или убытки	–	221 031	–	(2 378 281)
Реализованный убыток по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	(205 006)	–	(1 351 349)	–
Убыток от обесценения инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	(75 018)	–	(494 292)	–
<b>Всего признано в составе прибыли или убытка за год (после налогообложения)</b>	<b>(54 263)</b>	<b>446 792</b>	<b>(1 427 018)</b>	<b>(1 959 658)</b>
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	221 031	–	(2 378 281)	–
Чистое изменение справедливой стоимости инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, перенесенное в состав прибыли или убытка	280 024	–	1 845 641	–
<b>Всего признано в консолидированном отчете о совокупной прибыли за год (после налогообложения)</b>	<b>446 792</b>	<b>446 792</b>	<b>(1 959 658)</b>	<b>(1 959 658)</b>

## 5. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	2009	2008
	ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
Дебиторская задолженность по операциям прямого страхования	2 811 323	3 009 183
Дебиторская задолженность по премиям, принятым в перестрахование	810 114	193 219
Дебиторская задолженность перестраховщиков по выплатам	266 626	220 064
Прочая дебиторская задолженность	1 027 860	807 156
За вычетом резерва под обесценение	(422 700)	(376 269)
<b>Итого дебиторская задолженность</b>	<b>4 493 223</b>	<b>3 853 353</b>

### АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ:

	2009	2008
	ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>Резерв под обесценение дебиторской задолженности на 1 января</b>	<b>376 269</b>	<b>316 669</b>
Отчисления в резерв под обесценение дебиторской задолженности в течение года	46 431	59 600
<b>Резерв под обесценение дебиторской задолженности на 31 декабря</b>	<b>422 700</b>	<b>376 269</b>

## 6. РЕЗЕРВ НЕЗАРАБОТАННОЙ ПРЕМИИ

### АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ:

	2009			2008		
	Общая сумма	Доля перестраховщиков	Чистая сумма	Общая сумма	Доля перестраховщиков	Чистая сумма
<b>Резерв незаработанной премии на 1 января</b>	<b>10 194 853</b>	<b>(1 197 922)</b>	<b>8 996 931</b>	<b>10 147 305</b>	<b>(813 106)</b>	<b>9 334 199</b>
Изменение резерва в течение года	(986 110)	(38 793)	(1 024 903)	(229 352)	(273 477)	(502 829)
Продажа дочерней компании	(23 606)	957	(22 649)	–	–	–

	Общая сумма	Доля перестраховщиков	Чистая сумма	Общая сумма	Доля перестраховщиков	Чистая сумма
	2009			2008		
Влияние изменений курса валюты	97 318	(27 006)	70 312	276 900	(111 339)	165 561
<b>Резерв незаработанной премии на 31 декабря</b>	<b>9 282 45</b>	<b>(1 262 764)</b>	<b>8 019 691</b>	<b>10 194 853</b>	<b>(1 197 922)</b>	<b>8 996 931</b>

## 7. РЕЗЕРВ УБЫТКОВ

	РЗУ и РПНУ	Резерв расходов, связанный с урегулированием убытков	Резерв по будущим выплатам по страховым полисам	Итого	РЗУ и РПНУ	Резерв расходов, связанный с урегулированием убытков	Резерв по будущим выплатам по страховым полисам	Итого
	2009				2008			
Резерв, общая сумма	11 911 959	309 400	122 207	<b>12 343 566</b>	7 673 268	367 618	818 267	<b>8 859 153</b>
Доля перестраховщиков в резерве	(7 985 944)	(16 997)	–	<b>(8 002 941)</b>	(3 300 232)	–	(7 070)	(3 307 302)
<b>Резерв убытков, за вычетом доли перестраховщиков</b>	<b>3 926 015</b>	<b>292 403</b>	<b>122 207</b>	<b>4 340 625</b>	<b>4 373 036</b>	<b>367 618</b>	<b>811 197</b>	<b>5 551 851</b>

### АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РЕЗЕРВА УБЫТКОВ:

	РЗУ и РПНУ	Резерв расходов, связанный с урегулированием убытков	Резерв по будущим выплатам по страховым полисам	Итого	РЗУ и РПНУ	Резерв расходов, связанный с урегулированием убытков	Резерв по будущим выплатам по страховым полисам	Итого
	2009				2008			
<b>Резерв убытков, за вычетом доли перестраховщиков на 1 января</b>	<b>4 373 036</b>	<b>367 618</b>	<b>811 197</b>	<b>5 551 851</b>	<b>4 003 177</b>	<b>410 123</b>	<b>455 811</b>	<b>4 869 111</b>
Увеличение/(уменьшение) резерва, общая сумма	4 575 527	(67 730)	(18 219)	<b>4 489 578</b>	3 149 458	(75 932)	268 180	<b>3 341 706</b>
Увеличение/(уменьшение) доли перестраховщиков в резерве	(4 968 136)	(16 997)	33	<b>(4 985 100)</b>	(2 942 482)	6 862	(3 211)	<b>(2 938 831)</b>
Продажа дочерней компании	(120 172)	–	(766 094)	<b>(886 266)</b>	–	–	–	–
Влияние изменений курса валюты	65 760	9 512	95 290	<b>170 562</b>	162 883	26 565	90 417	<b>279 865</b>
<b>Резерв убытков, за вычетом доли перестраховщиков на 31 декабря</b>	<b>3 926 015</b>	<b>292 403</b>	<b>122 207</b>	<b>4 340 625</b>	<b>4 373 036</b>	<b>367 618</b>	<b>811 197</b>	<b>5 551 851</b>

## 8. АНАЛИЗ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Внутригрупповые обороты	Итого
	2009					
<b>СТРАХОВАНИЕ</b>						
Общая сумма страховых премий	22 341 852	141 337	–	381 414	–	22 864 603
Премии, переданные в перестрахование	(4 202 367)	(5 783)	–	(138 580)	–	(4 346 730)
Изменение резерва незаработанной премии, нетто	957 336	72	–	67 495	–	1 024 903
<b>Чистые заработанные премии</b>	<b>19 096 821</b>	<b>135 626</b>	<b>–</b>	<b>310 329</b>	<b>–</b>	<b>19 542 776</b>
Страховые выплаты, общая сумма	(12 443 070)	(22 077)	–	(282 413)	10 600	(12 736 960)
Доля перестраховщиков в страховых выплатах	1 645 649	888	–	62 115	(10 600)	1 698 052
	(10 797 421)	(21 189)	–	(220 298)	–	(11 038 908)
Расходы на урегулирование убытков	(752 281)	–	–	(29 641)	–	(781 922)
Изменение резерва убытков, нетто	502 499	(60 948)	–	53 971	–	495 522
<b>Чистая сумма произошедших убытков</b>	<b>(11 047 203)</b>	<b>(82 137)</b>	<b>–</b>	<b>(195 968)</b>	<b>–</b>	<b>(11 325 308)</b>
Аквизиционные расходы, нетто	(4 531 959)	(76 124)	–	(65 583)	–	(4 673 666)
Операционные расходы, связанные со страховой деятельностью	(2 855 369)	(67 922)	–	(171 268)	–	(3 094 559)
Изменение резерва под обесценение дебиторской задолженности по страховой деятельности	(22 441)	5 990	–	(29 980)	–	(46 431)
Прочие доходы от страховой деятельности	63 198	–	–	–	–	63 198
<b>Результат от страховой деятельности</b>	<b>703 047</b>	<b>(84 567)</b>	<b>–</b>	<b>(152 470)</b>	<b>–</b>	<b>466 010</b>

	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Внутригрупповые обороты	Итого
2009						
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
Процентный доход	1 013 740	14 126	14 429	23 383	–	1 065 678
Реализованный (убыток)/прибыль по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	(320 705)	536	1 105	6 950	–	(312 114)
Обесценение инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(95 730)	–	–	(4 744)	–	(100 474)
Прочие доходы от инвестиционной деятельности	19 516	–	151 028	–	(153 771)	16 773
Изменение резерва под обесценение векселей и предоставленных займов	(7 355)	–	–	–	–	(7 355)
Операционные расходы, связанные с инвестиционной деятельностью	(185 666)	–	(117 473)	(921)	153 771	(150 289)
<b>Результат от инвестиционной деятельности</b>	<b>423 800</b>	<b>14 662</b>	<b>49 089</b>	<b>24 668</b>	<b>–</b>	<b>512 219</b>
<b>ПРОЧАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
Прочие комиссионные доходы	1 069 562	–	156 464	–	–	1 226 026
Прочие операционные расходы	(1 077 478)	–	(145 511)	(22 687)	–	(1 245 676)
(Расходы за вычетом доходов)/доходы за вычетом расходов от изменения курсов валют	(87 728)	(4 075)	553	26 731	–	(64 519)
Обесценение гудвилла	(1 000)	–	–	–	–	(1 000)
Прочие доходы	67 681	24 842	4 955	2 277	–	99 755
Прочие расходы	(51 529)	(9 674)	–	(12 349)	–	(73 552)
<b>Результат от прочей деятельности</b>	<b>(80 492)</b>	<b>11 093</b>	<b>16 461</b>	<b>(6 028)</b>	<b>–</b>	<b>(58 966)</b>



	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Внутригрупповые обороты	Итого
	2009					
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения и доли в операционной прибыли зависимых компаний</b>	<b>1 046 355</b>	<b>(58 812)</b>	<b>65 550</b>	<b>(133 830)</b>	<b>–</b>	<b>919 263</b>
Доля в прибыли зависимых компаний после налогообложения	15 474	–	–	–	–	15 474
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения</b>	<b>1 061 829</b>	<b>(58 812)</b>	<b>65 550</b>	<b>(133 830)</b>	<b>–</b>	<b>934 737</b>
Налог на прибыль	(150 444)	84	(13 991)	(25 727)	–	(190 078)
<b>Прибыль/(убыток) за год</b>	<b>911 385</b>	<b>(58 728)</b>	<b>51 559</b>	<b>(159 557)</b>	<b>–</b>	<b>744 659</b>
Относящаяся к:						
• акционерам материнской компании	911 159	(58 728)	51 559	(159 557)	–	744 433
• миноритарным акционерам	226	–	–	–	–	226
	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Внутригрупповые обороты	Итого
	2008					
<b>СТРАХОВАНИЕ</b>						
Общая сумма страховых премий	23 314 279	557 837	–	824 532	(7 067)	24 689 581
Премии, переданные в перестрахование	(3 782 593)	(35 969)	–	(129 490)	6 870	(3 941 182)
	19 531 686	521 868	–	695 042	(197)	20 748 399
Изменение резерва незаработанной премии, нетто	526 041	6 307	–	(29 519)		502 829
<b>Чистые заработанные премии</b>	<b>20 057 727</b>	<b>528 175</b>	<b>–</b>	<b>665 523</b>	<b>(197)</b>	<b>21 251 228</b>
Страховые выплаты, общая сумма	(11 322 770)	(36 195)	–	(559 757)	9 542	(11 909 180)
Доля перестраховщиков в страховых выплатах	513 083	678	–	99 934	(9 542)	604 153
	(10 809 687)	(35 517)	–	(459 823)	–	(11 305 027)

	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Внутригрупповые обороты	Итого
	2008					
Расходы на урегулирование убытков	(833 693)	–	–	(53 530)	–	(887 223)
Изменение резерва убытков, нетто	13 688	(298 237)	–	(118 379)	53	(402 875)
<b>Чистая сумма произошедших убытков</b>	<b>(11 629 692)</b>	<b>(333 754)</b>	<b>–</b>	<b>(631 732)</b>	<b>53</b>	<b>(12 595 125)</b>
Аквизиционные расходы, нетто	(4 510 379)	(336 901)	–	(129 804)	–	(4 977 084)
Операционные расходы, связанные со страховой деятельностью	(3 302 317)	(387 442)	–	(336 570)	144	(4 026 185)
Изменение резерва под обесценение дебиторской задолженности по страховой деятельности	(14 073)	–	–	(44 906)	–	(58 979)
Прочие доходы от страховой деятельности	12 548	–	–	–	–	12 548
<b>Результат от страховой деятельности</b>	<b>613 814</b>	<b>(529 922)</b>	<b>–</b>	<b>(477 489)</b>	<b>–</b>	<b>(393 597)</b>
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
Процентный доход	986 833	34 572	8 505	30 380	–	1 060 290
Реализованный (убыток)/прибыль по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	(1 762 566)	(3 644)	788	–	–	(1 765 422)
Доходы за вычетом расходов по финансовым активам, отражаемым по справедливой стоимости через прибыли и убытки	35 253	–	–	–	–	35 253
Обесценение инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(944 523)	(26 860)	–	(55 589)	–	(1 026 972)
Прочие доходы от инвестиционной деятельности	39 993	–	65 380	–	(67 259)	38 114
Изменение резерва под обесценение векселей и предоставленных займов	(251 238)	–	–	–	–	(251 238)

	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Внутригрупповые обороты	Итого
	2008					
Списание депозитов в банках	(28 554)	–	–	–	–	(28 554)
Операционные расходы, связанные с инвестиционной деятельностью	(95 781)	(540)	(98 409)	(68)	67 259	(127 539)
<b>Результат от инвестиционной деятельности</b>	<b>(2 020 583)</b>	<b>3 528</b>	<b>(23 736)</b>	<b>(25 277)</b>	<b>–</b>	<b>(2 066 068)</b>
<b>ПРОЧАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
Прочие комиссионные доходы	783 776	–	79 529	–	–	863 305
Прочие операционные расходы	(776 750)	–	(207 669)	994	–	(983 425)
(Расходы за вычетом доходов)/ доходы за вычетом расходов от изменения курсов валют	64 576	38 619	(78)	50 751	–	153 868
Изменение резерва под обесценение прочей дебиторской задолженности	(621)	–	–	–	–	(621)
Обесценение гудвилла	(22 397)	–	(39 132)	–	–	(61 529)
Прочие доходы	97 549	109	171	3 967	–	101 796
Прочие расходы	(7 387)	–	–	–	–	–
<b>Результат от прочей деятельности</b>	<b>138 746</b>	<b>38 728</b>	<b>(167 179)</b>	<b>55 712</b>	<b>–</b>	<b>66 007</b>
<b>Убыток до налогообложения</b>	<b>(1 268 023)</b>	<b>(487 666)</b>	<b>(190 915)</b>	<b>(447 054)</b>	<b>–</b>	<b>(2 393 658)</b>
Налог на прибыль	134 546	(398)	(278)	(46 043)	–	87 827
<b>Убыток за год</b>	<b>(1 133 477)</b>	<b>(488 064)</b>	<b>(191 193)</b>	<b>(493 097)</b>	<b>–</b>	<b>(2 305 831)</b>
Относящийся к:						
• акционерам материнской компании	(1 135 455)	(488 064)	(191 193)	(493 097)	–	(2 307 809)
• миноритарным акционерам	1 978	–	–	–	–	1 978

## 9. АНАЛИЗ ПРЕМИЙ И ВЫПЛАТ

АНАЛИЗ ПРЕМИЙ И ВЫПЛАТ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА:

	Страхование автотранспортных средств	Добровольное медицинское страхование	Страхование имущества	Страхование предпринимательских рисков	Страхование жизни	Прочее страхование	Итого
	2009						
Общая сумма страховых премий	7 691 857	6 113 352	4 730 781	2 356 915	146 351	1 825 347	22 864 603
Премии, переданные в перестрахование	(337 228)	(628 669)	(1 812 729)	(590 186)	(5 783)	(972 135)	(4 346 730)
<b>Чистая сумма страховых премий</b>	<b>7 354 629</b>	<b>5 484 683</b>	<b>2 918 052</b>	<b>1 766 729</b>	<b>140 568</b>	<b>853 212</b>	<b>18 517 873</b>
Изменение резерва незаработанной премии, за вычетом доли перестраховщиков	970 804	137 414	(11 471)	(175 682)	(251)	104 089	1 024 903
<b>Чистые заработанные премии</b>	<b>8 325 433</b>	<b>5 622 097</b>	<b>2 906 581</b>	<b>1 591 047</b>	<b>140 317</b>	<b>957 301</b>	<b>19 542 776</b>
Страховые выплаты, общая сумма	(5 130 631)	(4 582 164)	(873 652)	(853 318)	(47 195)	(1 250 000)	(12 736 960)
Доля перестраховщиков в страховых выплатах	66 573	90 412	281 372	274 876	888	983 931	1 698 052
<b>Чистая сумма страховых выплат</b>	<b>(5 064 058)</b>	<b>(4 491 752)</b>	<b>(592 280)</b>	<b>(578 442)</b>	<b>(46 307)</b>	<b>(266 069)</b>	<b>(11 038 908)</b>
Расходы на урегулирование убытков	(519 693)	(166 128)	(42 957)	(27 695)	–	(25 449)	(781 922)
Изменение резерва убытков, за вычетом доли перестраховщиков	976 968	(97 902)	256 868	(561 555)	(46 460)	(32 397)	495 522
<b>Чистая сумма произошедших убытков</b>	<b>(4 606 783)</b>	<b>(4 755 782)</b>	<b>(378 369)</b>	<b>(1 167 692)</b>	<b>(92 767)</b>	<b>(323 915)</b>	<b>(11 325 308)</b>

АНАЛИЗ ПРЕМИЙ И ВЫПЛАТ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА ГОД,  
ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2008 ГОДА:

	Страхование автотранспорт- ных средств	Добровольное медицинское страхование	Страхование имущества	Страхование предпринима- тельских рисков	Страхование жизни	Прочее страхование	Итого
	2008						
Общая сумма страховых премий	9 958 437	6 307 513	4 942 501	1 000 483	569 983	1 910 664	24 689 581
Премии, переданные в перестрахование	(687 613)	(82 782)	(1 850 123)	(496 228)	(36 069)	(788 367)	(3 941 182)
<b>Чистая сумма страховых премий</b>	<b>9 270 824</b>	<b>6 224 731</b>	<b>3 092 378</b>	<b>504 255</b>	<b>533 914</b>	<b>1 122 297</b>	<b>20 748 399</b>
Изменение резерва незаработанной пре- мии, за вычетом доли перестраховщиков	1 032 320	105 625	(458 788)	(148 853)	6 317	(33 792)	502 829
<b>Чистые заработанные премии</b>	<b>10 303 144</b>	<b>6 330 356</b>	<b>2 633 590</b>	<b>355 402</b>	<b>540 231</b>	<b>1 088 505</b>	<b>21 251 228</b>
Страховые выплаты, общая сумма	(6 391 278)	(4 233 764)	(798 896)	(92 040)	(47 496)	(345 706)	(11 909 180)
Доля перестраховщиков в страховых выплатах	145 848	52 012	269 660	47 128	678	88 827	604 153
<b>Чистая сумма страховых выплат</b>	<b>(6 245 430)</b>	<b>(4 181 752)</b>	<b>(529 236)</b>	<b>(44 912)</b>	<b>(46 818)</b>	<b>(256 879)</b>	<b>(11 305 027)</b>
Расходы на урегулирование убытков	(611 882)	(181 021)	(23 689)	(46 665)	–	(23 966)	(887 223)
Изменение резерва убытков, за вычетом доли перестраховщиков	57 090	(39 217)	(40 410)	46 215	(297 901)	(128 652)	(402 875)
<b>Чистая сумма произошедших убытков</b>	<b>(6 800 222)</b>	<b>(4 401 990)</b>	<b>(593 335)</b>	<b>(45 362)</b>	<b>(344 719)</b>	<b>(409 497)</b>	<b>(12 595 125)</b>

10. АКВИЗИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

	2009	2008
	ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
Брокерское и агентское вознаграждение	2 479 064	2 886 263
Заработная плата	1 773 190	1 709 050
Социальное страхование и аналогичные расходы	311 377	274 738
Прочее	221 466	399 418
<b>Итого аквизиционные расходы</b>	<b>4 785 097</b>	<b>5 269 469</b>
За вычетом комиссионных доходов по премиям, переданным в перестрахование	(187 317)	(216 757)
Изменение отложенных аквизиционных расходов, нетто	75 886	(75 628)
<b>Аквизиционные расходы</b>	<b>4 673 666</b>	<b>4 977 084</b>

## 11. ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ СО СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ:

	2009	2008
	ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
Заработная плата и премии	1 523 994	1 767 065
Аренда	318 988	621 243
Административные расходы	248 589	332 820
Социальное страхование и аналогичные расходы	210 223	281 601
Амортизация	176 305	144 907
Информационные и консультационные услуги	137 550	186 693
Услуги связи	121 104	107 594
Реклама	118 029	282 851
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	57 454	54 902
Командировочные расходы	52 834	70 948
Ремонт	31 952	35 478
Транспортные расходы	30 260	43 418
Прочие расходы	67 277	96 665
<b>Итого операционные расходы, связанные со страховой деятельностью</b>	<b>3 094 559</b>	<b>4 026 185</b>

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ:

	2009	2008
	ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
Заработная плата и премии	65 933	48 363
Административные расходы	37 524	29 022
Информационные и консультационные услуги	16 389	6 703
Аренда	15 394	10 948
Социальное страхование и аналогичные расходы	4 024	5 765
Реклама	3 319	13 627
Амортизация	3 278	3 293
Услуги связи	1 402	1 897
Командировочные расходы	372	1 365
Прочие расходы	2 654	6 556
<b>Итого операционные расходы, связанные с инвестиционной деятельностью</b>	<b>150 289</b>	<b>127 539</b>

ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ:

Заработная плата и премии	608 217	493 104
Реклама	216 538	116 720
Аренда	136 093	89 610
Социальное страхование и аналогичные расходы	108 605	91 881
Административные расходы	41 162	57 381
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	29 901	20 301
Транспортные расходы	14 548	16 460
Информационные и консультационные услуги	13 199	26 986
Услуги связи	12 359	13 208
Амортизация	10 365	24 171
Прочие расходы	54 689	33 603
<b>Итого прочие операционные расходы</b>	<b>1 245 676</b>	<b>983 425</b>

## 12. СРАВНЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ И ПРИБЫЛИ/ (УБЫТКА) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

СРАВНЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ НА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОСНОВЕ С ПРИБЫЛЬЮ/(УБЫТКОМ) ГРУППЫ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ:

	2009	2008
	ТЫС. РУБ.	ТЫС. РУБ.
<b>Операционная прибыль</b>	<b>1 348 861</b>	<b>429 761</b>
Реализованный убыток по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	(312 650)	(1 761 778)
Обесценение инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(100 474)	(1 000 112)
Обесценение гудвилла	(1 000)	(61 529)
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения</b>	<b>934 737</b>	<b>(2 393 658)</b>

Группа использует операционную прибыль для оценки результатов деятельности по бизнес-сегментам и в целом по Группе. По мнению руководства Группы, операционная прибыль отражает полезную и значимую информацию, так как она способствует пониманию результатов операционной деятельности Группы и сопоставимости данных, представляемых за разные отчетные периоды.

	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Итого
	2009				
<b>Операционная прибыль/(убыток)</b>	<b>1 479 264</b>	<b>(58 812)</b>	<b>64 445</b>	<b>(136 036)</b>	<b>1 348 861</b>
Реализованный (убыток)/прибыль по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	(320 705)	–	1 105	6 950	(312 650)
Обесценение инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(95 730)	–	–	(4 744)	(100 474)
Обесценение гудвилла	(1 000)	–	–	–	(1 000)
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения</b>	<b>1 061 829</b>	<b>(58 812)</b>	<b>65 550</b>	<b>(133 830)</b>	<b>934 737</b>

Реализованная прибыль по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи, в сумме 536 тыс. рублей (2008 года – реализованный убыток 3 644 тыс. рублей) и убыток от обесценения ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, в сумме 26 680 тыс. рублей за период, закончившийся 31 декабря 2008 года, относящиеся к договорам страхования жизни, включены в состав операционной прибыли/(убытка).



	Страхование иное, чем страхование жизни в РФ	Страхование жизни в РФ	Управление активами	Страхование в Украине	Итого
	2008				
<b>Операционная прибыль/(убыток)</b>	<b>1 461 463</b>	<b>(487 666)</b>	<b>(152 571)</b>	<b>(391 465)</b>	<b>429 761</b>
Реализованный (убыток)/прибыль по операциям с инвестиционными ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	(1 762 566)	–	788	–	(1 761 778)
Обесценение инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(944 523)	–	–	(55 589)	(1 000 112)
Обесценение гудвилла	(22 397)	–	(39 132)	–	(61 529)
<b>Убыток до налогообложения</b>	<b>(1 268 023)</b>	<b>(487 666)</b>	<b>(190 915)</b>	<b>(447 054)</b>	<b>(2 393 658)</b>