

1 Компания
сегодня



Обращение Левана Васадзе,

Председателя Совета директоров ОАО «РОСНО»



Прошедший 2004 год был лучшим годом в истории ОАО «РОСНО». Компания добилась высоких результатов по увеличению прибыли (в 1,6 раза по сравнению с 2003 годом) и положительного значения экономической добавленной стоимости – EVA (рост в 7 раз по сравнению с 2003 годом), что высоко оценивают акционеры. Успехи в этом направлении обусловлены, прежде всего, жесткой экономической обоснованностью всех проектов и концентрацией усилий на наиболее прибыльных направлениях бизнеса. Это касалось и сегментированного подхода к ОСАГО, и реструктуризации портфеля в ДМС и страховании автотранспорта, и совершенствования перестраховочной защиты, и жесткой политики по снижению накладных расходов, и всех других участков деятельности компании.

Значимым моментом в деятельности компании стал ряд заметных усилий по дальнейшему повышению качества обслуживания клиентов. В их числе: регулярные исследования ожиданий клиентов с последующим планом по их воплощению; проверка удовлетворенности клиента качеством и сроками исполнения работ; модернизация call-центра, связывающего страхователя со страховщиком. Мы надеемся, что наше внимание к этой проблеме и результаты наших действий будут по достоинству оценены нашими страхователями.

В прошлом году практически весь прирост показателей деятельности компании был осуществлен за счет развития новых и укрепления традиционных каналов продаж. Мы считаем наши Sales Forces главным залогом настоящих и будущих успехов компании и уделяем большое внимание управлению продажами, включая повышение уровня квалификации страховых представителей и совершенствование их мотивации.

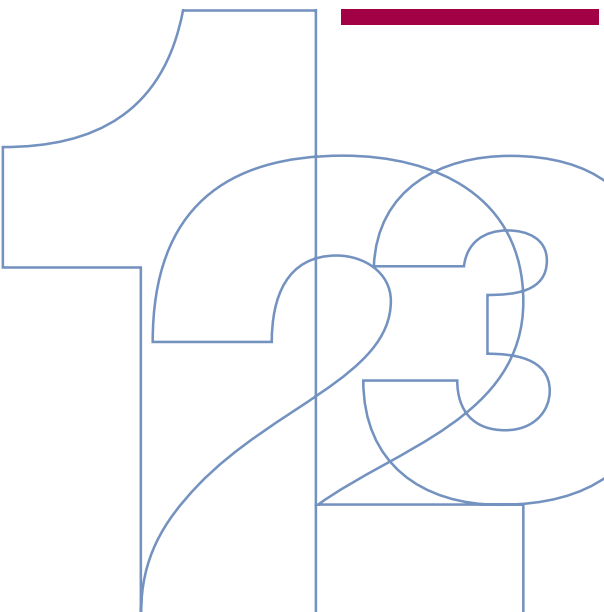
В 2004 году при поддержке акционеров – АФК «Система» и Allianz AG – компания начала приоритетные для ее стратегического развития проекты: выведены на рынок две дочерние компании «Альянс РОСНО Управление активами» и «Альянс РОСНО Жизнь». Мировой опыт показывает, что услуги в области страхования жизни и управления активами пользуются высоким спросом. Сегодня мы готовы оказать россиянам эти услуги на уровне международных стандартов.

Как и в прежние годы, акционеры поддерживали капитализацию компании на уровне требований российско-го законодательства. Акционеры считают вложения в ОАО «РОСНО» перспективными и выгодными, поэтому было принято решение о капитализации прибыли, а также внесении дополнительных средств в уставный капитал компании, который был увеличен в 2004 году с 432 млн. рублей до 1 млрд. 69 млн. рублей. Собственные средства возросли по сравнению с 2003 годом на 43% и составили 2 млрд. 96 млн. рублей.

ОАО «РОСНО» предпринимает значительные усилия по повышению своей инвестиционной привлекательности. Сильные стороны компании – финансовая прозрачность, ведение дел по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), современные технологии и процедуры корпоративного управления, следование стратегии снижения внутренних расходов. Благодаря этим качествам компании удалось внести достойный вклад в осуществление IPO АФК «Система» в феврале 2005 года.

Следует отметить, что ОАО «РОСНО» в ближайшие годы приблизится к стандартам ведения бизнеса, установленным крупнейшими международными фондовыми биржами. Убежден, что слаженная работа высокопрофессиональной управленческой команды при поддержке акционеров и в дальнейшем будет способствовать поддержанию репутации ОАО «РОСНО» в глазах нынешних и будущих клиентов как лидера страхового рынка на постсоветском пространстве. Финансовая надежность и мировой уровень качества наших услуг для наших страхователей – вот залог продолжающегося успеха компании на рынке.





Обращение Леонида Меламеда,

Генерального директора ОАО «РОСНО»



В 2004 году компания добилась впечатляющих результатов. Был отмечен значительный рост практически по всем показателям. Мы не только справились с основными задачами, поставленными акционерами, но и достигли результатов, которые существенно превосходят запланированные. Особенно важно, что все финансовые показатели рассчитывались не только по российским стандартам бухучета, но и в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Оценка деятельности РОСНО по МСФО способствует повышению качества страховой защиты наших клиентов и совершенствованию наших отношений с инвесторами.

В 2004 году, как и в прошлые годы, клиентам были предложены и привычные, и новые страховые программы и продукты. Благодаря этому, а также постоянно повышающемуся уровню сервиса, который предлагает наша компания своим страхователям, количество наших клиентов в 2004 году увеличилось на 19%; мы заключили 1 455 292 договора страхования. Начисленная страховая премия по Группе РОСНО составила 10,6 млрд. рублей, что на 58% превышает показатели 2003 года и на 25% выше плановых. Компания продолжает стабильный рост по таким видам страхования, как добровольное медицинское страхование (на 37%) и страхование имущества (на 50%). Значительный рост премий произошел по страхованию энергетических рисков (45%). РОСНО активно увеличивает свою долю на рынке ОСАГО: по сравнению с 2003 годом рост страховых премий по этому виду страхования составил 60%. Большое значение уделяется андеррайтингу и вопросам урегулирования убытков, что позволило снизить коэффициент убыточности компании на 2,3 пункта, сохранив при этом конкурентоспособный уровень тарифов и значительно повысив качество обслуживания клиентов.

Одновременно с совершенствованием продуктов компания уделяет значительное внимание формированию и размещению страховых резервов, управлению своим инвестиционным портфелем. Инвестиционный результат за 2004 год на 20% превысил показатели 2003 года.

Среди преимуществ РОСНО всегда были финансовая прозрачность, высочайшие технологии, социальная ответственность, что позволяет нам оказывать квалифицированную помощь людям в трудных ситуациях. Достижения 2004 года подтверждают, что мы делаем это профессионально.





Миссия РОСНО

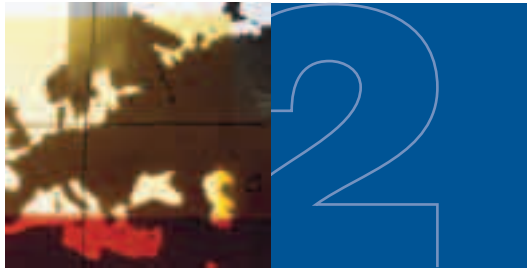
2004 annual report

- Предоставлять клиентам страховые услуги самого высокого качества;
- Находить индивидуальный подход к каждому клиенту и неукоснительно выполнять взятые на себя обязательства;
- Поддерживать финансовую стабильность с учетом принимаемого риска и ведения эффективного бизнеса;
- Способствовать атмосфере профессионализма и лояльности работников, предоставляя им возможность для профессионального роста и признания;
- Придерживаться наивысших этических и моральных принципов.



РОСНО — настоящая компания!

- Настоящая популярность
- Настоящее страхование
- Настоящие акционеры
- Настоящие профессионалы
- Настоящие друзья



Настоящая популярность

это признание: согласно исследованиям, девять из десяти россиян знают бренд РОСНО. Мы заслужили признание и доверие клиентов, авторитет у партнеров, уважение конкурентов.



Настоящее страхование

это наша профессия: мы помогаем людям в трудных ситуациях и делаем это на высоком профессиональном уровне. Мы думаем о том, как лучше защитить наших клиентов, и предлагаем все новые страховые продукты и программы. Мы ведем открытую финансовую политику, число наших клиентов постоянно растет. Мы на практике подтвердили свою стабильность и надежность.



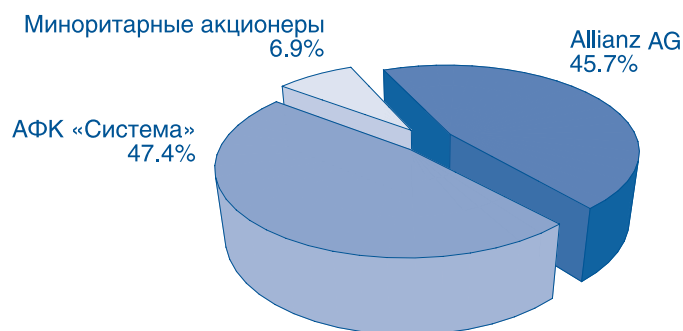
Настоящие акционеры

Акционерная финансовая корпорация «Система» (47,4% уставного капитала ОАО «РОСНО»).

АФК «Система» основана в 1993 году, имеет эффективную управленческую структуру и успешный опыт сотрудничества со стратегическими международными инвесторами. АФК «Система» инвестирует средства в предприятия различных отраслей экономики: телекоммуникации, электронику, страхование, финансы и ценные бумаги, а также недвижимость, строительство, туризм, торговлю и другие.

Проведенное в феврале 2005 года первичное размещение акций АФК «Система» на Лондонской фондовой бирже показало, что рынок оценивает корпорацию как одну из самых эффективных и открытых в России. Размещение акций АФК «Система» явилось крупнейшим на Лондонской бирже за последние 3 года.

Структура акционеров ОАО «РОСНО»



Цена размещения и последующая динамика котировок подтвердили уверенность инвесторов относительно будущего крупнейшей в России несырьевой корпорации.

Международная финансово-страховая корпорация Allianz AG (45,7% уставного капитала ОАО «РОСНО»).

Allianz AG играет ключевую роль на европейском рынке страхования, успешно работает в Северной и Южной Америке, а также странах Тихоокеанского региона. Наши акционеры инвестируют в компанию финансовые средства, что гарантирует ОАО «РОСНО» возможность устойчивого роста.



Настоящие профессионалы

Свыше 3500 штатных сотрудников и более 3000 страховых агентов ОАО «РОСНО» ежедневно вносят свой вклад в развитие страхового рынка России, в успешное будущее нашей компании. Высокий уровень специалистов ОАО «РОСНО» широко известен, работать в РОСНО — престижно.

2004 annual report



Настоящие друзья

это партнеры, клиенты и, безусловно, сами сотрудники компании.

РОСНО — это дружный коллектив, команда единомышленников, специалисты, готовые оказать друг другу не только профессиональную, но и человеческую поддержку.



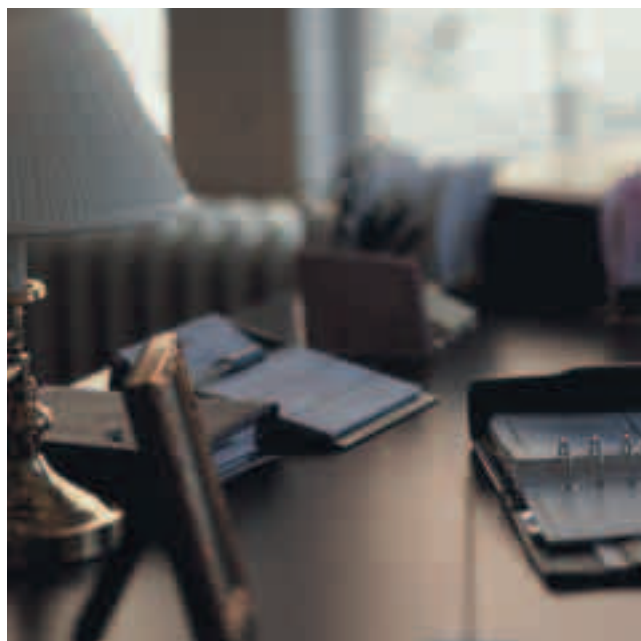
Стратегия РОСНО



2004 annual report

Стратегия ОАО «РОСНО» — построение страхового портфеля, обеспечивающего компании лидерство на рынке и соответствующего мировым стандартам по надежности и прибыльности операций. Наша цель — стать компанией, которую выбирают за профессионализм. Мы хотим, чтобы наши продукты, услуги и сервис удовлетворяли все потребности клиентов, а наши отчетные показатели были интересны инвесторам.

Реализации стратегии ОАО «РОСНО» способствует тесное сотрудничество с корпорацией Allianz AG, которая является ведущим игроком на мировом рынке страхования. Мы высоко ценим огромный опыт, к которому ОАО «РОСНО» получило доступ, и активно внедряем технологии, подтвердившие свою эффективность во всем мире.



Корпоративное управление

Совет директоров

Представляет интересы акционеров компании. Утверждает стратегию развития компании, принимает ключевые решения по развитию компании, а также назначает топ-менеджмент.



Председатель Совета директоров ОАО «РОСНО» —
Васадзе Леван Шиоевич

Правление

Структура, принимающая ключевые решения по текущей деятельности и вырабатывающая предложения по стратегии для Совета директоров.



Меламед Леонид Адольфович —
Председатель Правления,
Генеральный директор ОАО «РОСНО»

Осуществляет общее руководство деятельностью компании. Как член Правления лично курирует вопросы маркетинга и PR, качества обслуживания клиентов, а также развития страхования финансовых рисков.

Правление компании:



Гурдус Владимир Оскарович,

член Правления,
первый заместитель Генерального директора —
Исполнительный директор ОАО «РОСНО»

Отвечает за развитие бизнеса в регионах и возглавляет направление бизнеса группы ОАО «РОСНО», связанное с обязательным медицинским страхованием (руководит деятельностью компании «РОСНО-МС»). Также осуществляет общее руководство бэк-офисными подразделениями, курирует вопросы безопасности, правового обеспечения, работы с персоналом, материально-технического обеспечения.



Чопра Ханнес,

член Правления

Осуществляет общее руководство направлением бизнеса «Provision», включая добровольное медицинское страхование и страхование жизни.

Курирует перспективные проекты развития — управление активами и страхование жизни. Координирует взаимодействие с подразделениями и службами группы Allianz AG.



Попов Дмитрий Владимирович,

член Правления,

заместитель Генерального директора ОАО «РОСНО»

Осуществляет общее руководство направлением бизнеса «Protection», включая страхование имущества юридических и физических лиц, транспорта и автогражданской ответственности (в т.ч. ОСАГО), других видов ответственности. Возглавляет перестраховочную деятельность и организует перестраховочную защиту.

Курирует продажи страховых продуктов ОАО «РОСНО» в Московском регионе.



Скворцов Андрей Борисович,

член Правления,

заместитель Генерального директора –
Финансовый директор ОАО «РОСНО»


Осуществляет общее руководство финансово-экономическими службами ОАО «РОСНО», включая бухгалтерский учет и отчетность, экономический и финансовый анализ по российским и международным стандартам, инвестиционную политику, актуарные расчеты, текущий контроль финансово-экономических показателей деятельности ОАО «РОСНО».

РОСНО

The Insurance Company



Развитие инфраструктуры РОСНО



Основным направлением деятельности в развитии инфраструктуры компании в 2004 году было совершенствование системы продаж. В течение 2004 года ОАО «РОСНО» продолжало прикладывать усилия по формированию и повышению продуктивности агентской сети. Так, в течение года в Московском регионе привлечено более 600 новых страховых агентов, в филиальной сети — более 300. Основной своей задачей ОАО «РОСНО» считает создание привлекательных условий труда агентов, в связи с чем в 2004 году была внедрена новая система мотивации. Система ориентирована на достижение плановых показателей по объему собранных страховых взносов: выполнение плана гарантирует стабильность ежемесячного фиксированного дохода продавца. Бонусы за достижение плановых результатов в структуре дохода продавца стали составлять до 40% дохода, что также является важным фактором долгосрочной мотивации.

Значительные положительные изменения произошли в области информационных технологий, используемых компанией. ОАО «РОСНО» систематизировало и сделало более последовательным и комплексным построение информационных систем. В 2004 году была утверждена долгосрочная IT-стратегия компании. Одним из успехов в данной области явился запуск в эксплуатацию Менеджерской Информационной Системы (МИС). С ее помощью каждый руководитель компании со своего рабочего места может в режиме реального времени аккумулировать экономические и страховые показатели, формируемые в различных участках бизнес-цикла и в различных информационных системах компании. Аналитические отчеты МИС являются средством, значительно повышающим обоснованность принятия решений.

Особый акцент в 2004 году в работе компании был сделан на развитии ценностей лидерства сотрудников. Компания внедрила систему KPI (key performance indicators), которая позволяет оценить влияние деятельности отдельных подразделений компании на ее результаты. Внедрение системы KPI и развитие ценностей лидерства позволяют сотрудникам ОАО «РОСНО» эффективно достигать поставленных целей.

РОСНО

The Insurance Company



Региональное развитие



2004 annual report

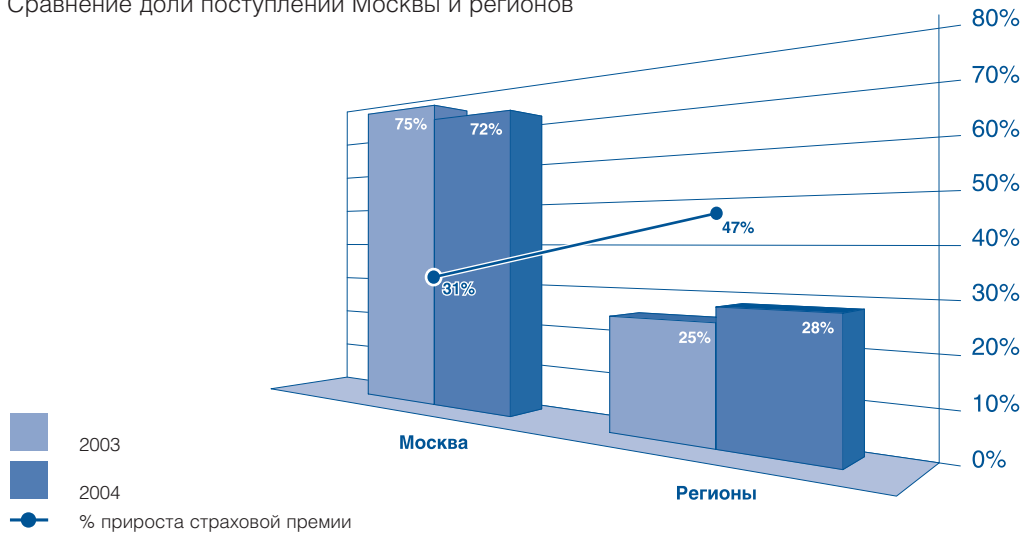
Страховая компания ОАО «РОСНО» осуществляет активную деятельность на территории Российской Федерации, обладает обширной региональной сетью, включающей 100 филиалов.

В 2004 году начался процесс качественного изменения региональной сети.

Было образовано 10 дирекций, которые объединили 90 филиалов ОАО «РОСНО» по территориальному признаку. Региональным дирекциям делегированы функции андеррайтинга, урегулирования убытков, бизнес-планирования и оперативного управления курируемыми филиалами. Цель этих мероприятий — еще более приблизить компанию к клиенту, максимально ускорить принятие решений, развивать деятельность с учетом особенностей региональных рынков.

Качественные изменения региональной сети в прошлом году дали положительный результат: за 2004 г. объем страховых премий вырос и составил 2 334 млн. рублей.

Сравнение доли поступлений Москвы и регионов



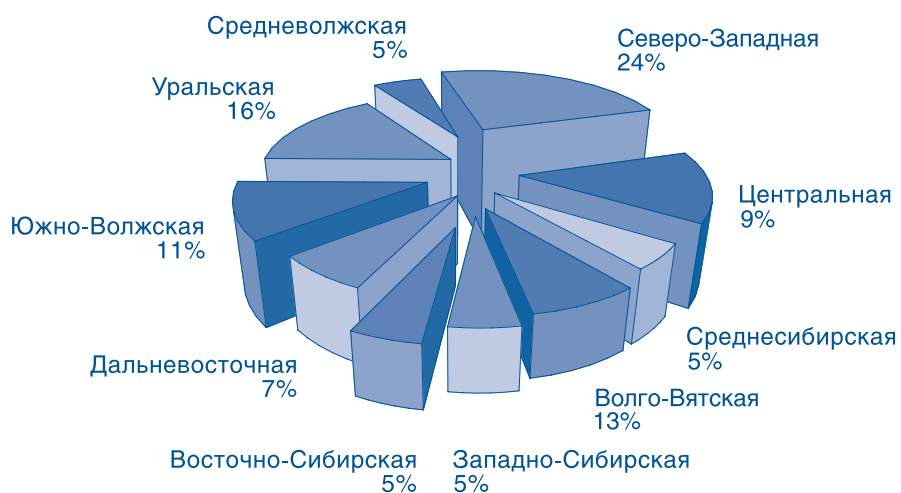
По итогам 2004 года доля региональной сети в поступлениях ОАО «РОСНО» выросла и составила 28% (в 2003 году — 25%).

Бизнес ОАО «РОСНО» в регионах растет более агрессивно, чем в головной компании. Так, рост сборов в региональной сети по страхованию, иному, чем страхованию жизни, составил в 2004 году 47% (в то время как бизнес головной компании вырос на 31%). Такая динамика полностью соответствует стратегической цели компании — довести долю региональных дирекций в общей структуре сборов до 50% к 2007 году.

Лидерами по сбору страховой премии в 2004 году стали Северо-Западная, Уральская, Волго-Вятская и Южно-Волжская региональные дирекции.

2004 annual report

Структура регионального бизнеса корпорации по дирекциям, 2004 год
(без Москвы и Московской области)



В прошедшем году было положено начало ряду проектов, направленных на повышение удовлетворенности клиентов и совершенствование работы компании с клиентами. Внедрение информационных CRM-приложений, регламентация и совершенствование всех процессов взаимодействия с клиентами, разработка и реализация программы обучения сотрудников региональной сети позволят повысить качество обслуживания клиентов и, как следствие, конкурентоспособность ОАО «РОСНО» на региональных рынках.

РОСНО

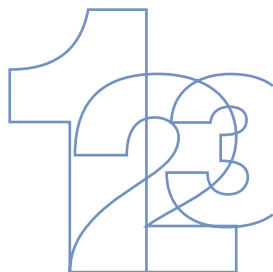
The Insurance Company

А.СКВОРЦОВ



Для меня лидерство — **это постоянное познание нового.** Я по характеру максималист и считаю, что пока задача не выполнена на 100%, она не выполнена совсем. Достижение успеха — это постоянный труд, постоянный поиск чего-то нового, новых идей, новых методик, новых подходов в работе. Все это можно делать только при условии, что вокруг тебя единомышленники, готовые вместе с тобой продумывать все по 100 раз, строить планы и вместе их воплощать. Я рад быть в команде РОСНО, ежедневно и ежечасно учиться у своих коллег, которые, без сомнения, являются самыми лучшими специалистами на рынке страхования.





Скворцов
Андрей Борисович,
заместитель
Генерального директора —
Финансовый директор

лидерство-

ЭТО ПОСТОЯННОЕ ПОЗНАВАНИЕ НОВОГО.



Развитие страхования в России

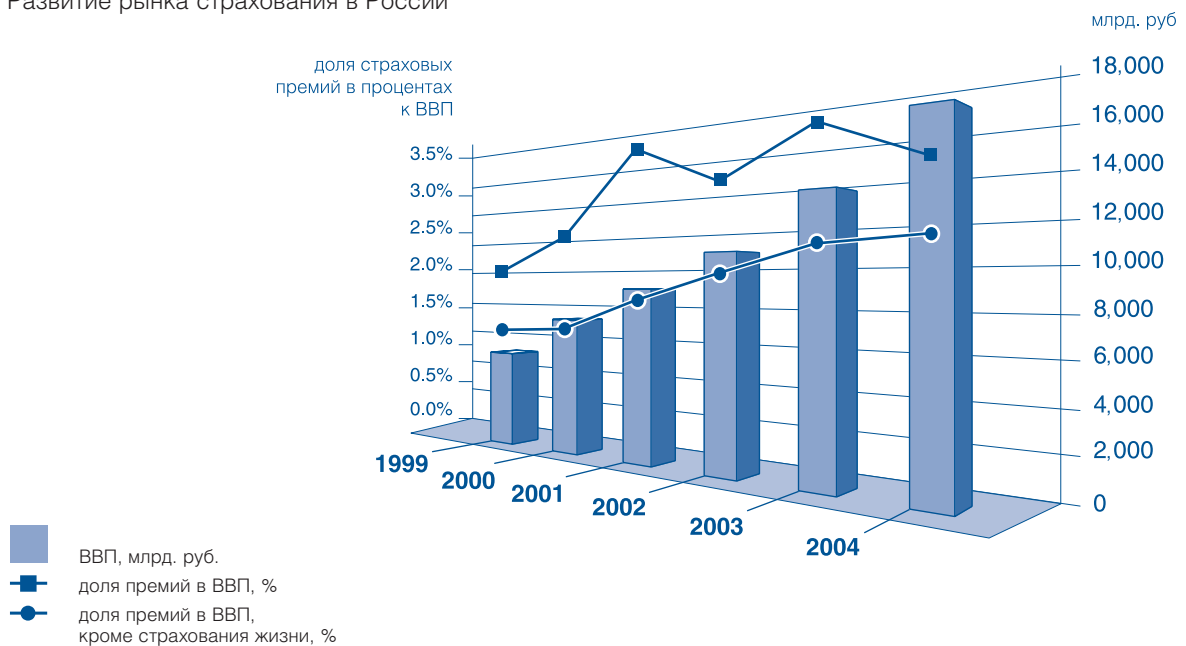
2004 annual report

Страхование является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей российской экономики. Рынок становится все более стабильным и зрелым, объемы операций неуклонно растут.

При том, что страховой рынок быстро развивается, его потенциал роста по-прежнему огромен. О развитии отрасли можно судить по отношению собранной премии к ВВП. В экономически развитых странах этот показатель составляет около 8-12%. В России за последнее пятилетие он варьировался от 2 до 3,3%. В 2004 году сумма собранной премии по отношению к ВВП составила 2,8% (471,6 млрд. рублей).

Однако развитие российского страхового рынка неравномерно. Более высокие темпы роста отрасли пришлось на 2001 и 2003 годы (61% и 44% соответственно). Прирост в 2002 и 2004 годах был ниже: 8,1% и 9% соответственно. Важно отметить, что неравномерность развития наблюдается только в сегменте добровольного страхования, и главная причина этого — существенные колебания суммарных поступлений по страхованию жизни. Динамика сбора премии без учета страхования жизни совершенно иная. Рынок страховых услуг без учета страхования жизни развивается стабильно и поступательно.

Развитие рынка страхования в России




Основные тенденции развития добровольных видов страхования

Развитие рынка добровольного страхования



Анализ структуры рынка показывает, что основная часть сборов приходится на добровольные виды страхования (67,9% по итогам 2004 г.).



Самым стабильным сегментом в структуре страхового рынка является личное страхование. С 2001 по 2004 год его доля оставалась практически неизменной: около 11% совокупной премии, собранной всеми страховщиками. Тем не менее, по итогам 2004 года этот вид страхования показал самый значительный рост — 27,3% , а сборы по личному страхованию составили 52,9 млрд. рублей. Выплаты же по этому направлению увеличились на 33,8%, до 33,3 млрд. рублей.

Около 80% рынка личного страхования приходится на добровольное медицинское страхование (ДМС), популярность которого продолжает расти. Наибольшее распространение эта услуга получила среди корпоративных клиентов (около 90% собранной премии). Согласно данным маркетинговых исследований, те или иные программы ДМС для сотрудников имеет уже более половины крупных предприятий (с численностью персонала от 1000 человек).

Для большинства страховщиков основой портфеля остаются полисы страхования имущества.

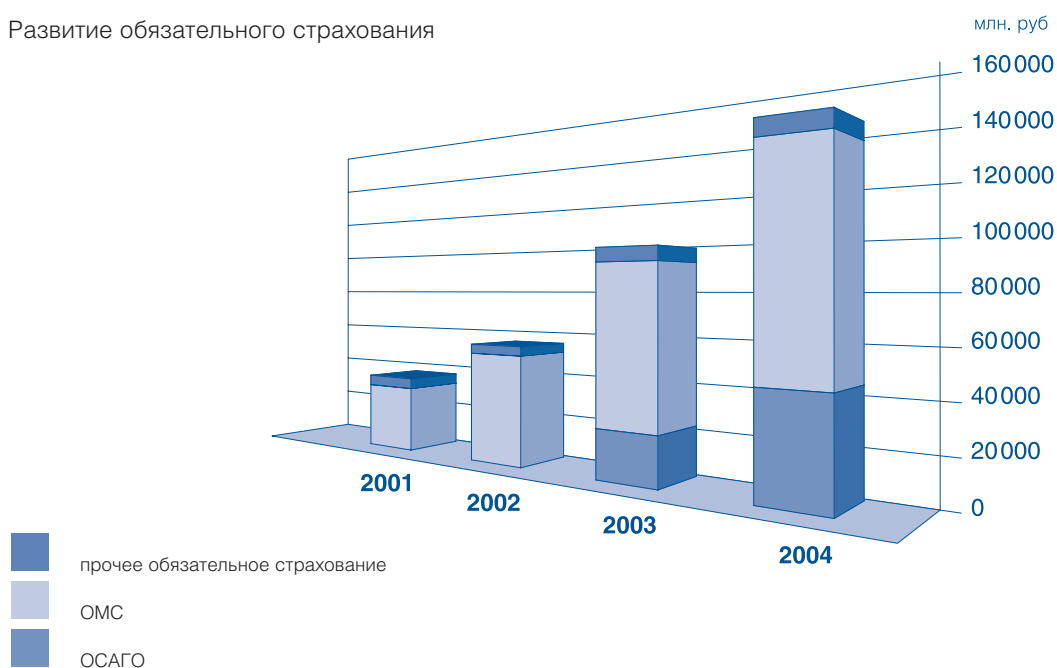
Премия, собранная по этому виду в 2004 году, составила 153,1 млрд. рублей (рост на 21,8% по сравнению с предыдущим периодом), а выплаты повысились на 38,5% (32,5 млрд. рублей). По оценкам экспертов, сборы по имущественному страхованию юридических лиц в 11 раз превышают премии по страхованию физических лиц. Сегодня этой услугой охвачено около 30% корпоративного имущества в стране. Для многих предприятий страхование имущества явилось единственной защитой от колоссальных убытков и даже банкротства при наступлении непредвиденных обстоятельств.

В последнее время отмечается рост спроса на страхование со стороны малых и средних предприятий, что можно объяснить развитием кредитования малого и среднего бизнеса и наличием у банков требований по страхованию приобретаемого в кредит имущества.



Основные тенденции развития обязательных видов страхования

Развитие обязательного страхования



Для многих российских страховых компаний 2004 год прошел под знаком ОСАГО. Хотя закон об ОСАГО начал действовать в предыдущем году, формирование этого сегмента рынка по сути произошло в 2004 году. Объем собранной премии составил 49,2 млрд. рублей (на 97,4% больше, чем за предыдущий период). Введение обязательной «автогражданки» стало важным этапом развития системы страхования в России: повысился уровень страховой культуры населения, возрос интерес потребителей к добровольному автострахованию и другим видам страховых услуг.

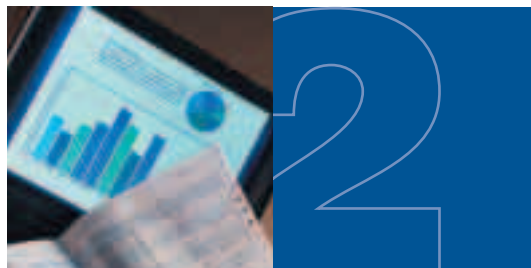


2004

annual report

Конкуренция среди страховых компаний за рынок ОСАГО привела к развитию розничного сектора. Помимо традиционных каналов реализации полисов (агенты, брокеры и прямые продажи) были задействованы новые: продажи через банки, отделения почты, салоны связи, супермаркеты, автосалоны и т. д. По оценкам экспертов, по ОСАГО уже застраховано 93% автовладельцев. Таким образом, в дальнейшем этот рынок будет расти, в основном, за счет расширения автопарка, а главной задачей страховщиков станет совершенствование качества клиентского обслуживания. За короткое время страховые компании создали систему урегулирования убытков, имеющую федеральный масштаб.


Успешным оказался 2004 год и для рынка обязательного медицинского страхования. Объем премии по договорам ОМС вырос на 32% и составил 97,2 млрд. рублей. Это произошло благодаря росту уровня доходов населения и соответствующему увеличению объема отчислений на социальные нужды. Выплаты по обязательному медицинскому страхованию составили 93,4 млрд. рублей.



Регулирование страхового рынка

Рынок постепенно консолидируется и очищается от небольших и ненадежных страховых компаний. Во многом это обеспечивается изменением законодательной базы, ужесточением требований к страховым компаниям, усилением контроля государственных органов по страховому надзору над деятельностью страховых компаний.

В 2004 году вступила в силу новая редакция закона «Об организации страхового дела», предусматривающая: введение контроля за размещением собственных средств страховых компаний; возможность увеличения совокупной доли иностранных инвестиций в капиталах страховщиков до 49% (100% для компаний из Евросоюза); запрет на осуществление перестрахования имущественных рисков компаниями, имеющими лицензию по страхованию жизни; необходимость наличия специальной лицензии на перестрахование; изменение квалификационных требований к руководителям страховых организаций.



Новые требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний привели к отзыву лицензий во втором полугодии 2004 года у 200 компаний (по состоянию на 1 января 2005 года в России зарегистрировано 1280 страховщиков, причем 100 из них не имели реальных оборотов в течение 2004 года). Лишились права работать на рынке страхования ненадежные небольшие компании. Ожидается, что число игроков на рынке будет продолжать сокращаться, а требования к ним — ужесточаться. В частности, ФССН начинает более внимательно следить за тем, как компании формируют и размещают свои резервы.

При этом совокупный уставный капитал двадцати крупнейших страховщиков за год удвоился. Залогом конкурентных преимуществ на рынке страхования становится не только рост капитала, но и наращивание капитализации.

ОАО «РОСНО» уделяет данному вопросу особое внимание, планомерно увеличивая свой финансовый потенциал и диверсифицируя страховой портфель, что, в конечном итоге, обеспечивает динамичное и стабильное развитие компании.



РОСНО на фоне страхового рынка

2004 annual report



Динамика поступлений

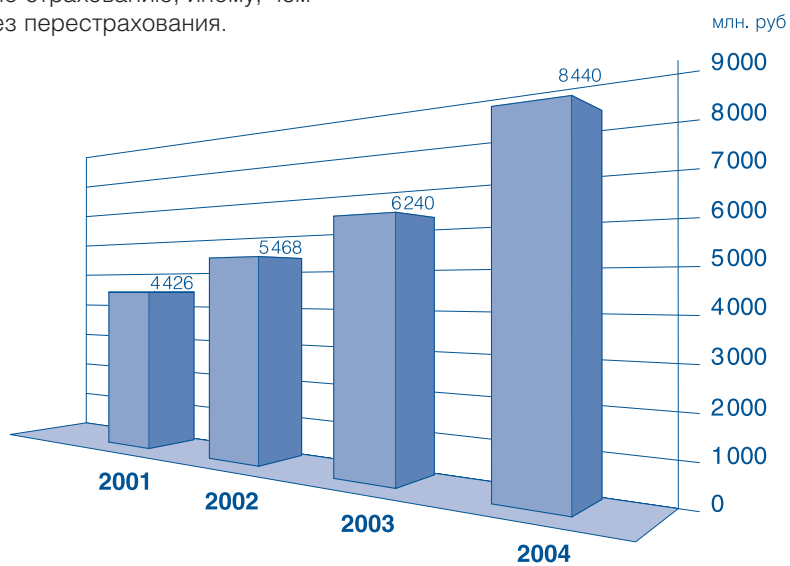
Бизнес ОАО «РОСНО» динамично развивается. За 2004 год поступления по страхованию, иному, чем страхование жизни, составили 10,1 млрд. рублей (прирост — 28% по сравнению с 2003 годом), а без учета перестрахования выросли на 35% и достигли 8,44 млрд. рублей.

Поступления ОАО «РОСНО»,
по страхованию, иному, чем страхование жизни



За тот же период общий прирост рынка страхования составил 9%, что свидетельствует о том, что компания растет значительно быстрее рынка, активно увеличивая свою рыночную долю.

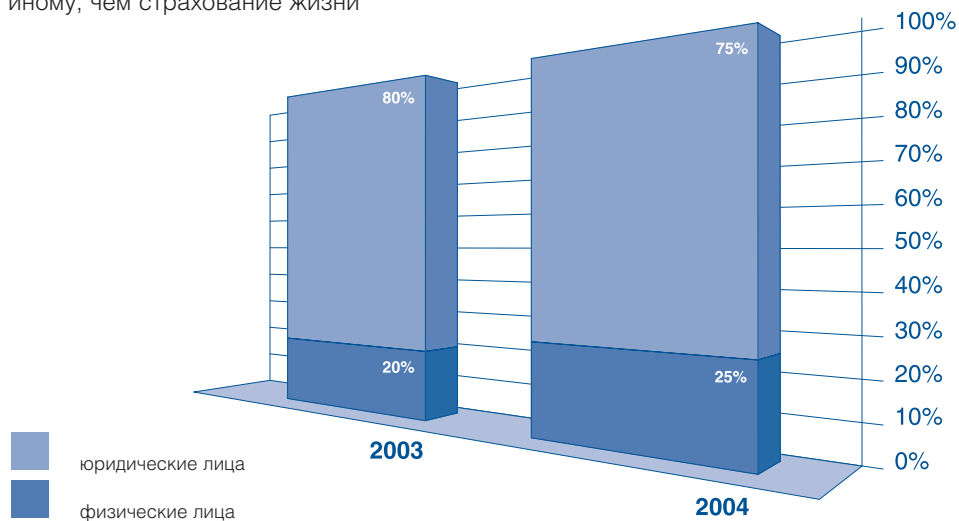
Поступления РОСНО по страхованию, иному, чем страхование жизни, без перестрахования.



Структура портфеля

В структуре портфеля ОАО «РОСНО» происходят качественные изменения: увеличивается доля клиентов-физических лиц, что способствует увеличению стабильности бизнеса компании.

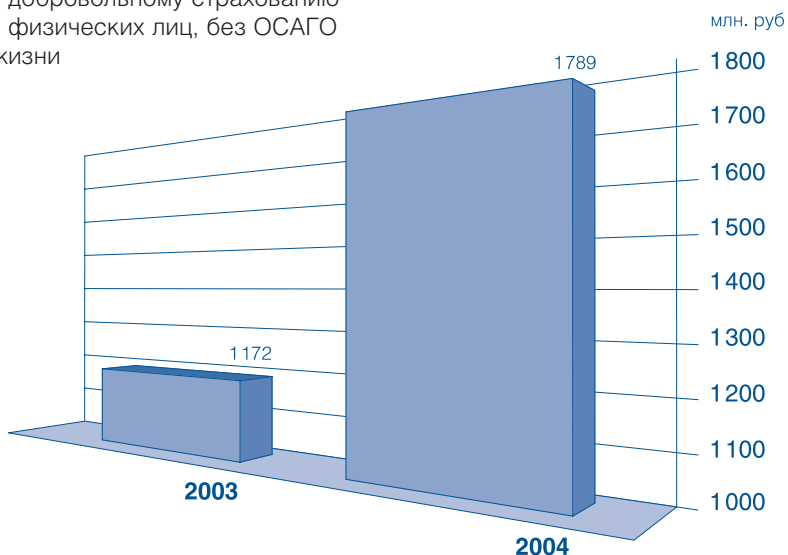
Структура страховой премии по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни



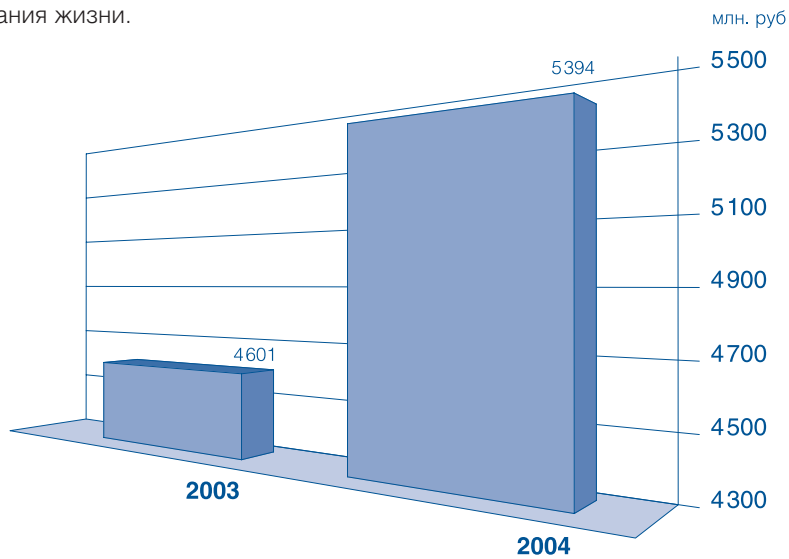
Поступления премии по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни физических лиц, растут значительно быстрее поступлений по страхованию юридических лиц.

Так, поступления премии по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни физических лиц, возросли на 53% (с 1 172 млн. руб. до 1 789 млн. руб.).

Поступления по добровольному страхованию за счет средств физических лиц, без ОСАГО и страхования жизни



Поступления РОСНО по страхованию за счет средств юридических лиц, без ОСАГО и страхования жизни.



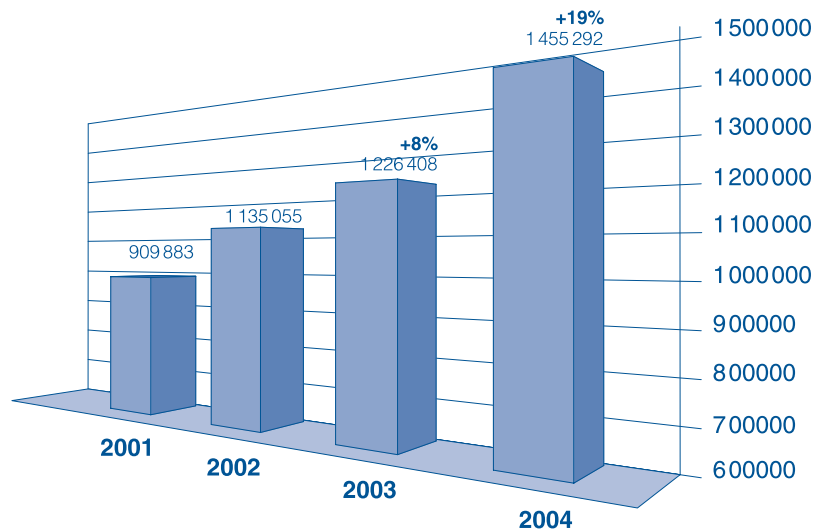
Поступления премии по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни клиентов-юридических лиц возросли на 17% и составили 5,394 млрд. рублей.

Количество клиентов

Уверенную динамику расширения бизнеса ОАО «РОСНО» подтверждает последовательное увеличение количества клиентов компании. В 2004 году ОАО «РОСНО» заключило 1 455 292 договора страхования (прирост по сравнению с 2003 годом составил 19%).

В 2003 году количество договоров выросло на 8% по сравнению с 2002 годом.

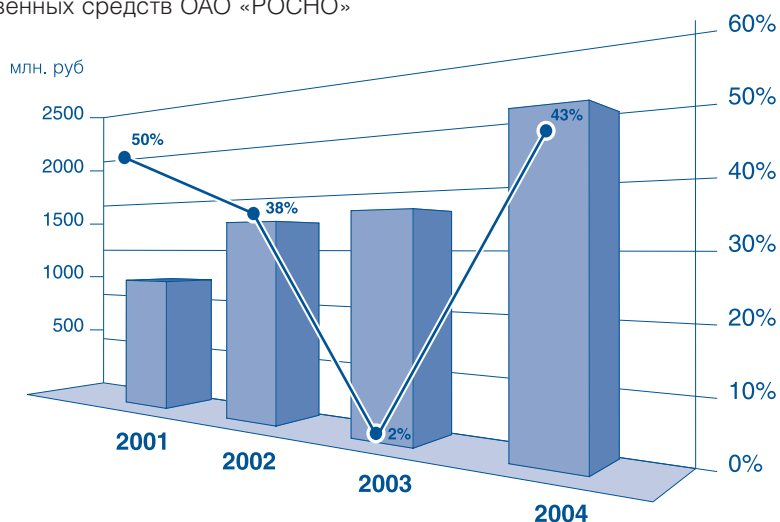
Количество договоров ОАО «РОСНО»





Собственные средства

Анализ собственных средств ОАО «РОСНО»



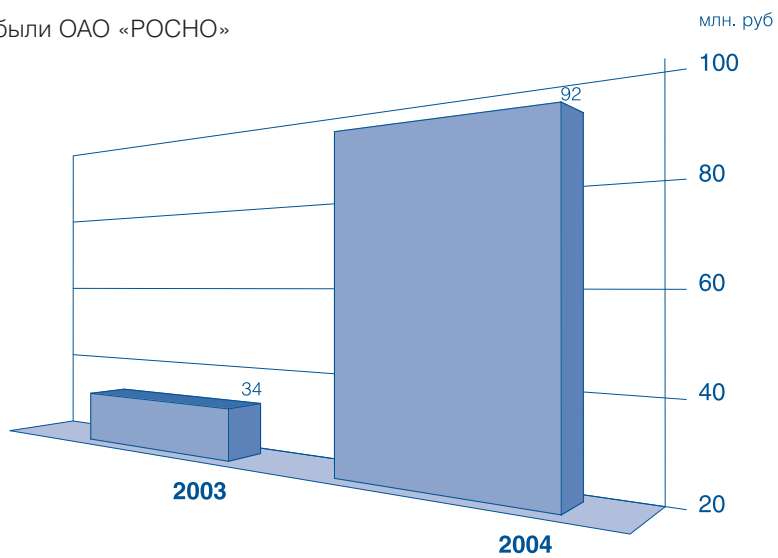
Объем собственных средств ОАО «РОСНО» на протяжении последних лет устойчиво и динамично увеличивается. Рост объема собственных средств позволяет компании повысить долю собственного удержания при страховании крупных рисков, повышает финансовую устойчивость и создает базу для дальнейшего расширения деятельности. В 2004 году объем собственных средств увеличился на 43% и составил 2 096 млн. рублей.



Чистая прибыль

Чистая прибыль компании практически утроилась по сравнению с 2003 г. и достигла 92 098 тыс. рублей.

Динамика чистой прибыли ОАО «РОСНО»





Структура активов и инвестиционная политика

В структуре активов компании произошли следующие изменения:

1. Возросла доля инвестиций. Компания расширяет свой инвестиционный портфель.
2. Снизилась доля перестраховщиков в резервах.

Динамика изменения структуры активов ОАО «РОСНО»

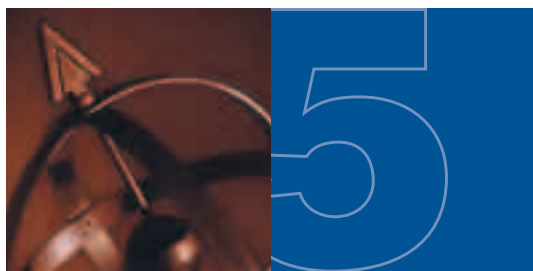


Инвестиционная политика компании является умеренно консервативной. Основными принципами инвестирования страховых резервов ОАО «РОСНО» являются:

- ограничение инвестиционных рисков (кредитного, рыночного, валютного) в пределах допустимого уровня;
- обеспечение своевременного выполнения финансовых обязательств;
- достижение наибольшей доходности при сохранении приемлемого уровня рисков.

Компания не осуществляет вложения, связанные с повышенным риском, не использует кратковременно появляющиеся конъюнктурные инструменты.

Структура инвестиционного портфеля ОАО «РОСНО» определяется макроэкономическими факторами, состоянием финансовых рынков, а также требованиями акционеров. Наличие среди акционеров ОАО «РОСНО» такого консервативного инвестора, как Allianz AG, определяет повышенные требования к допустимому уровню рисков.



Уставный капитал

В IV квартале 2004 г. было произведено увеличение уставного капитала ОАО «РОСНО» до 1 069 млн. рублей путем дополнительного выпуска акций (протокол Совета директоров №15 от 17.09.04 г.). Высокая финансовая устойчивость ОАО «РОСНО» была подтверждена присвоением наивысшего рейтинга надежности (A++) агентством «Эксперт РА»: «высокий уровень надежности с позитивными перспективами».

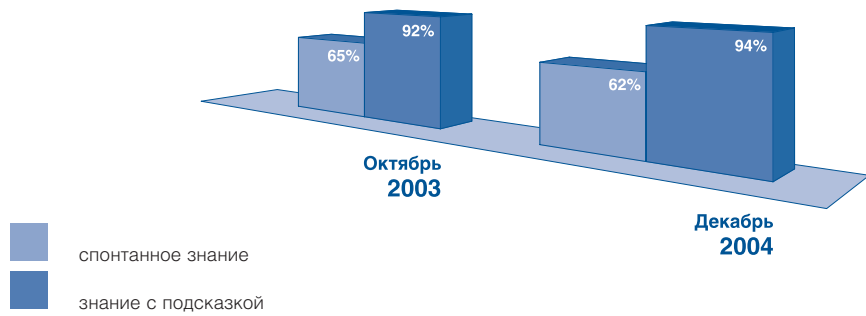
Также ОАО «РОСНО» уже три года занимает первое место в рейтинге «50 наиболее стратегичных страховых компаний», составляемом рейтинговым центром Института экономических стратегий.



Позиции бренда компании

Согласно результатам исследования института ГФК «Русь», бренд РОСНО является самым узнаваемым в России среди целевой аудитории компании, с большим отрывом от основных конкурентов, лидируя на рынке Москвы и Московской области.

Знание бренда РОСНО





Клиенты РОСНО

3M RUSSIA
BRITISH AMERICAN TOBACCO
ELECTROLUX
GLAXOSMITHKLINE
HEWLETT PACKARD
HEXAL AG
IBS
ICON CLINICAL RESEARCH GMBH
JOHNSON&JOHNSON
LUCENT TECHNOLOGIES
NEWSOUTDOOR
NIKE
ORIFLAME COSMETICS
PENNY LANE
PHILIP MORRIS
SAKHALIN ENERGY INVESTMENT COMPANY
SIEMENS
TEZ TOUR
VARTA
VOLVO GROUP
WIMM-BILL-DANN
АБН АМРО БАНК
АВАЙЯ НИДЕРЛАНД Б.В.
АВЕНТИС ФАРМА
АВИАКОМПАНИЯ «АТЛАНТ-СОЮЗ»
АВИАКОМПАНИЯ «КАРАТ»
АГЕНТСТВО ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ
АЙТИ-ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
АКАДЕМИНВЕСТ
АЛМАЗ-ПРЕСС
АМУРСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД
АТОН
АФК «СИСТЕМА»
АШАН
БАЛЧУГ
БАНК ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
БАСФ
БМВ РУСЛАНД ТРЕЙДИНГ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
«СТАНКОИМПОРТ»
ГАЗПРОМБАНК
ГОЛДЕН ЛАЙН
ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «КОСМОС»
ДЕЛЬТА ТЕЛЕКОМ
ДЕПАРТАМЕНТ ИМУЩЕСТВА г. МОСКВА
ДЕТСКИЙ МИР
ДОЙЧЕ БАНК

ЗАО «СОНИК ДУО»
ИК ПИОНЕР ПЕРВЫЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКАЯ ГРУППА «НИКОЙЛ»
ИНГ БАНК ЕВРАЗИЯ
КАЗАНСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД
КАСПИЙСКИЙ ТРУБОПРОВОДНЫЙ КОНСОРЦИУМ
КБ ДЕЛЬТА КРЕДИТ
КБ СИТИБАНК
КБ ЦЕНТР-ИНВЕСТ
КОМБЕЛЛГА
КОМПАНИЯ «СУХОЙ»
КОМПАНИЯ МТУ-ИНФОРМ
КОМСТАР
КОНЦЕРН «РОСЭНЕРГОАТОМ»
КОРПОРАЦИЯ «СОЦИАЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА»
ЛАБОРАТОРИЯ ИННОТЕК ИНТЕРНАСИОНАЛЬ ФРАНЦИЯ
ЛЕБЕДИНСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ
ЛИИ им. М.М.ГРОМОВА
МАГАЗИНЫ ЭЛЕКТРОНИКИ «МИР»
МГТС
МЕГАФОН
МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»
МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ
МЕЧЕЛ - ЧЕЛЯБИНСКИЙ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ
МИКОЯНОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ
МНС РФ
МОСКОВСКАЯ СОТОВАЯ СВЯЗЬ
МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ
МОСКОВСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД
им. М.Л.МИЛЯ
МОСКОВСКИЙ МЕТРОПОЛИТЕН
МОСКОВСКИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД
МТУ-ИНТЕЛ
МТУ-ИНФОРМ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕПОЗИТАРНЫЙ ЦЕНТР
НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ
НК ОНАКО
НПО ЭНЕРГОМАШ им. АКАДЕМИКА В.П.ГЛУШКО
ОАО «МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»
ОАО «РОССИЯ»
ОКБ СУХОГО
ОЛИМПИЙСКИЙ КОМИТЕТ РОССИИ
ОТЕЛЬ «БАЛЧУГ»
ПОЛЬСКИЕ ЛЕКАРСТВА
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БАСКЕТБОЛЬНЫЙ КЛУБ «ЦСКА»
РАЙФАЙЗЕН ЛИЗИНГ
РАМЭНКА

РАО ЕЭС
РЕНЕССАНС КАПИТАЛ
РЕФСЕРВИС МПС
РОСТЕЛЕКОМ
РСК «МИГ»
РУССКАЯ ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ
«РАЗГУЛЯЙ ЗЕРНО»
САМСУНГ ЭЛЕКТРОНИКС РУС
СЕВЕРСТАЛЬ
СЕРВЬЕ
СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ
СИБИРСКО-УРАЛЬСКАЯ АЛЮМИНИЕВАЯ КОМПАНИЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ДРУЖБА»
СТРОЙМЕТРЕСУРС
СУДЕБНЫЙ ДЕПАРТАМЕНТ
ПРИ ВЕРХОВНОМ СУДЕ РФ
СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ВЫМПЕЛ»
СУМИТЕК ИНТЕРНЕСНЛ
ТД «ПЕРЕКРЕСТОК»
ТЕЛМОС
ТНК-ВР
ТОЙОТА МОТОРС
ТОРГОВЫЙ ДОМ ГУМ
ТРАНСКРЕДИТБАНК
ТРАНСТЕЛЕКОМ
УРАЛЬСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ БАНК
ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ «СТРОЙНЕФТЬ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД
ШЛЮМБЕРЖЕ ЛОДЖЕЛКО ИНК.
ШНЕЙДЕР ЭЛЕКТРИК
ЭКВАНТ
ЭМЗ им. В.М.МЯСИЩЕВА
ЭС. СИ. ДЖОНСОН
ЮКОС
ЮНИФАРМ