

23 ноября 2016, г. Москва

Будущее страхового рынка



Избежать кумуляции рисков



Обзор «Будущее страхового рынка: избежать кумуляции рисков» подготовили:

Ольга Скуратова,
директор, страховые рейтинги

Екатерина Корешкова,
аналитик, страховые рейтинги

Алексей Янин,
управляющий директор, страховые рейтинги



СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
1. Риск падения спроса	6
2. Риск разбалансировки системы ОСАГО	9
3. Риски, связанные с качеством активов	12
4. Кредитные риски	16
5. Необходимость докапитализации	17
6. Риск роста убыточности	18
7. Операционные риски	21
8. Риск монополизации рынка перестрахования	21
Приложение 1. Рэнкинги	23
Приложение 2. Интервью с партнерами	39
Интервью с генеральным директором СПАО «Ингосстрах» Михаилом Волковым	39
Интервью с генеральным директором СК «МАКС» Надеждой Мартьяновой	43
Интервью с первым заместителем генерального директора СПАО «РЕСО-Гарантия» Игорем Черкашиным.	48



РЕЗЮМЕ

Основными угрозами для российского страхового рынка в 2017 году станут риски разбалансировки системы ОСАГО, снижения спроса, мошеннических атак, а также риски банкротства контрагентов. Кроме того, негативное давление на риск-профиль страховщиков окажут операционные риски и динамика показателей убыточности. Кумуляция ключевых рисков как один из вероятных стресс-сценариев может стать катализатором развития катастрофических событий и даже привести к краху российского страхового рынка. В связи этим RAEX (Эксперт РА) сформулировал основные способы повышения устойчивости страховщиков к рискам, которые позволят снизить значимость основных рисков и вывести страховой рынок на траекторию устойчивого развития.

Положительная динамика взносов в 1 полугодии 2016 года носила временный характер. В связи с полным исчерпанием во II квартале 2016-го эффекта от повышения тарифов по ОСАГО во 2 полугодии 2016-го страховой рынок будет расти чуть более умеренными темпами, чем в 1 полугодии. Мы ожидаем, что по итогам 2016 года объем страхового рынка достигнет 1,15 трлн рублей, а темпы прироста взносов составят 11–12%. По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в условиях сохранения текущей ситуации в экономике Российской Федерации в 2017 году темпы прироста взносов составят от 7 до 10%, объем страхового рынка – 1,23–1,26 трлн рублей, что будет зависеть от развития ситуации на рынке ОСАГО, в том числе с продажами электронных полисов.

В 2017 году прирост взносов будет обеспечен в основном сегментом инвестиционного страхования жизни, и без учета рынка страхования жизни страховой рынок может продемонстрировать отрицательную динамику взносов. Запуск новых продуктов и решений – франшиза, телематические устройства, страхование отдельных наиболее востребованных рисков, улучшение сервиса, повышение клиентоориентированности и внедрение IT-технологий – позволит поддержать спрос на добровольные виды, что окажет позитивное влияние на динамику страхового рынка.

Рост убыточности и мошеннических операций привел к дестабилизации ситуации на рынке ОСАГО. С одной стороны, давление, оказываемое органами власти и организациями (ФАС, Минфин, судебная система, общественные движения), преследующими цель защитить права потребителей и повысить социальную удовлетворенность граждан, вынуждает Банк России предпринимать активные меры для стабилизации ситуации в ОСАГО, даже если это может ухудшить условия работы страховщиков. С другой стороны, Банк России как регулятор страхового рынка выполняет надзорную функцию и не может допустить снижения финансовой устойчивости игроков. В то же время сами страховые компании не хотят вставать на путь конфронтации с регуляторами и органами власти, но и не могут поступиться своей финансовой устойчивостью и работать в убыток. Поэтому существует высокая вероятность того, что предпринимаемые меры по стабилизации рынка ОСАГО – натуральное возмещение, единый агент РСА, электронные полисы – в условиях отсутствия жестких мер в отношении деятельности так называемых автоюристов могут не дать ожидаемых результатов.

В текущих условиях страховщиков ожидает либо дальнейший рост убыточности ОСАГО и мошеннических операций, что спровоцируют уход с этого рынка ряда игроков, либо решение проблем рынка через его огосударствление, что для некоторых компаний будет означать потерю существенной доли бизнеса, а для отдельных страховщиков – всего портфеля. В последнем случае непосредственное вмешательство государства затронет уже второй сегмент страхового рынка после перестрахования – это вызывает беспокойство тем, что сложившаяся практика может быть распространена и на другие виды обязательного страхования.

Риски, связанные с качеством активов, продолжают занимать центральное место в риск-профилях компаний. Активы ряда игроков на страховом рынке до сих пор не соответствуют



предъявляемым требованиям, что делает эти компании наиболее подверженными риску лицензионных санкций. В условиях все большего ужесточения требований некоторые компании сталкиваются с невозможностью в короткие сроки произвести замену активов по причине их фиктивности, низкой ликвидности или завышенной стоимости, а также отсутствия финансовой поддержки от акционера. Неподготовленность или отсутствие у ряда компаний возможностей для быстрой адаптации к стремительно происходящим изменениям и ужесточению регулятивных норм и надзорной политики ставят под вопрос их финансовую устойчивость, что приводит к снижению рейтингов и регулятивным санкциям.

За период с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года RAEX (Эксперт РА) произвел 27 понижений публичных рейтингов надежности страховых компаний. Большинство из них было связано с выявлением на балансе компаний фиктивных активов или активов с многократно завышенной стоимостью, несоответствием структуры страховых резервов и собственных средств требованиям закона, а также применением лицензионных санкций. Банк России за указанный период принял 42 решения о приостановке лицензий страховых компаний и 86 об отзыве, что также было связано в основном с низким качеством активов. Мы ожидаем, что внимание регулятора в 2017 году также будет сосредоточено на качестве активов страховщиков и выполнении игроками рынка предъявляемых к ним требований финансовой устойчивости и надежности. Регулярная оценка страховщиками качества и ликвидности активов с применением стресс-тестов, автоматизация бизнес-процессов для быстрой адаптации к новым условиям ведения страхового бизнеса и наличие финансовой «подушки» (запаса активов) для соблюдения соответствия структуры и качества активов новым требованиям снизят подверженность некоторых страховщиков рискам, связанным с качеством активов.

На финансовый результат страховщиков в 2017 году продолжат давить кредитные риски, связанные с отзывом лицензий у банков и неисполнением обязательств контрагентами. Третий год подряд Банк России проводит политику оздоровления финансового рынка и его очистки от недобросовестных игроков. Помимо ужесточения регуляторных требований, предъявляемых к страховым компаниям, в этот же период страховщики столкнулись с проблемой реализации кредитных рисков в связи с отзывом лицензий у банков, которые являлись объектами их инвестирования. По данным Банка России, в 2015 году регулятор отозвал лицензии у 88 банков, за период с начала года по 25 октября 2016-го — у 75. Снизить вероятность реализации кредитных рисков отдельным страховщикам позволят разработка качественной системы управления рисками, оперативный мониторинг рисков, а также высокие требования к финансовой устойчивости контрагентов, в том числе в части наличия и уровня кредитного рейтинга.

Многие страховые компании столкнутся с необходимостью осуществления докапитализации уже в 2017 году. В Госдуму 26 ноября 2015 года был внесен законопроект, предполагающий повышение минимальных требований к размеру уставного капитала страховых компаний. В наибольшей степени данные нововведения отразятся на некрупных региональных компаниях. В то же время рост убыточности и снижение рентабельности страхового бизнеса, а также ужесточение требований к структуре и качеству активов страховщиков могут потребовать дополнительного финансирования со стороны акционеров. Мы считаем, что неспособность или незаинтересованность некоторых акционеров в осуществлении вливаний может привести к уходу с рынка ряда игроков и будет способствовать дальнейшему росту концентрации страхового рынка.

Рост убыточности страхового бизнеса возобновится в 2017 году. Распространение страховых продуктов с франшизой, повышение тарифов, санация портфелей и ужесточение андеррайтинговой политики дали первые результаты в плане снижения убыточности. Кроме того, страховые компании продолжали оптимизировать свои затраты — закрывали убыточные филиалы, сокращали комиссионное вознаграждение, автоматизировали процессы, — что позволило существенно снизить бенчмарк доли расходов на ведение дела. В результате значение бенчмарка комбинированного ко-



ээффициента убыточности-нетто опустилось по итогам 1 полугодия 2016-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7,1 п. п. до уровня 91,9%.

По прогнозу RAEX (Эксперт РА) по итогам 2016 года бенчмарки коэффициента убыточности-нетто и комбинированного коэффициента убыточности-нетто вновь вырастут и составят 53–55% и 95–97% соответственно, рост показателей продолжится и в следующем году. При отсутствии сдерживающих данный рост факторов комбинированный коэффициент вновь пересечет отметку 100% по итогам 2017 года. Взять под контроль динамику убыточности отдельным страховщикам позволят реалистичные бизнес-план и стратегия развития, повышение качества актуарных расчетов и накапливаемой статистики, а также дальнейшее следование политике сокращения затрат.

Значимость операционных рисков для большинства страховых компаний существенно возрастет в 2017 году. Это будет обусловлено большим количеством изменений на страховом рынке — переходом на новый план счетов, продажами электронных полисов ОСАГО, новыми требованиями к качеству активов. Несовершенства систем учета и IT-систем, отсутствие отлаженной системы продаж электронных полисов, доступа к базам госорганов повышают для многих участников рынка риски невыполнения нормативных и законодательных требований и затрудняют оценку страховых рисков при заключении договоров, что в свою очередь ведет к росту расходов компаний, штрафам и убыткам. Снизить подверженность операционным рискам будет возможно при условиях инвестирования страховщиками в совершенствование и перенастройку бизнес-процессов и информационных систем, при предоставлении компаниям доступа к базам госорганов, а также развитию электронных баз данных для страховщиков по аналогии с банками и облегчении доступа к ним.

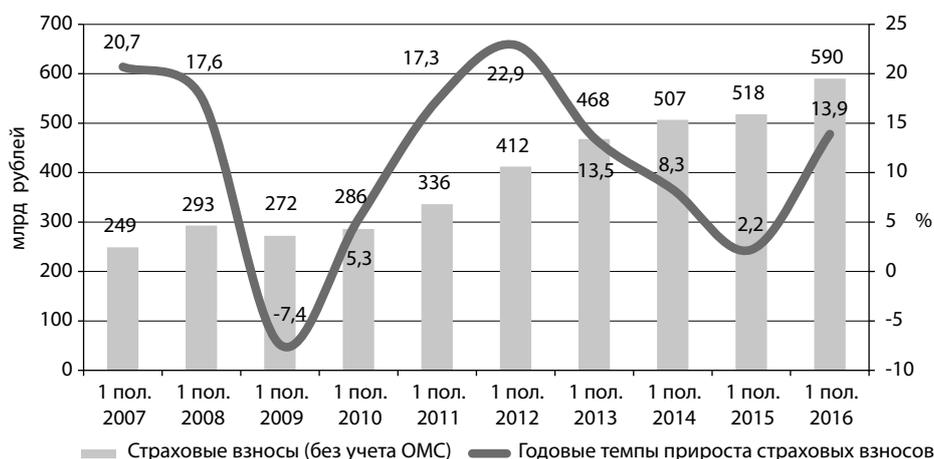
Развитие отечественного перестраховочного рынка может пойти по сценарию создания госмонополии. Появление на российском страховом рынке государственного перестраховщика в первую очередь призвано решить вопрос перестрахования санкционных рисков, расширить возможности для перестрахования рисков на отечественном рынке и сократить долю премии, передаваемой за рубеж, что, по нашему мнению, окажет позитивное влияние на российский перестраховочный рынок. В то же время 10%-ная обязательная цессия означает, что госперестраховщик изначально будет работать на квазирыночных условиях, а в случае значительного расширения и ужесточения санкций против России развитие отечественного перестраховочного рынка может пойти по сценарию все большего упразднения конкуренции и создания госмонополии путем повышения размера обязательной цессии. Мы полагаем, что принятие решения о постепенном сокращении доли обязательной цессии в НПК позволит снизить вероятность реализации риска монополизации и будет способствовать развитию свободной конкуренции на российском перестраховочном рынке.



1. РИСК ПАДЕНИЯ СПРОСА

По данным Банка России, после трехлетнего замедления в 1 полугодии 2016-го рост страхового рынка вновь ускорился и значение показателя составило 13,9% по сравнению со значением за аналогичный период прошлого года. Объем страхового рынка достиг 590 млрд рублей.

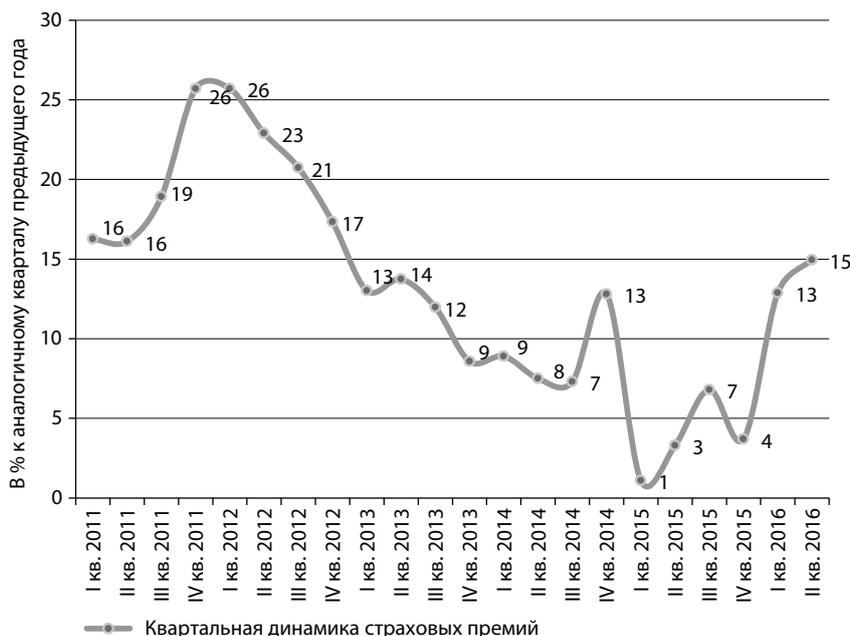
График 1. Динамика страховых премий



Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным Банка России

Квартальные темпы прироста страховых взносов в 1 полугодии 2016-го увеличились и в I, и во II кварталах, что было обусловлено двумя основными факторами: ростом продаж инвестиционных продуктов страхования жизни и повышением тарифов по ОСАГО, произошедшим в апреле 2015 года.

График 2. Квартальная динамика страховых премий

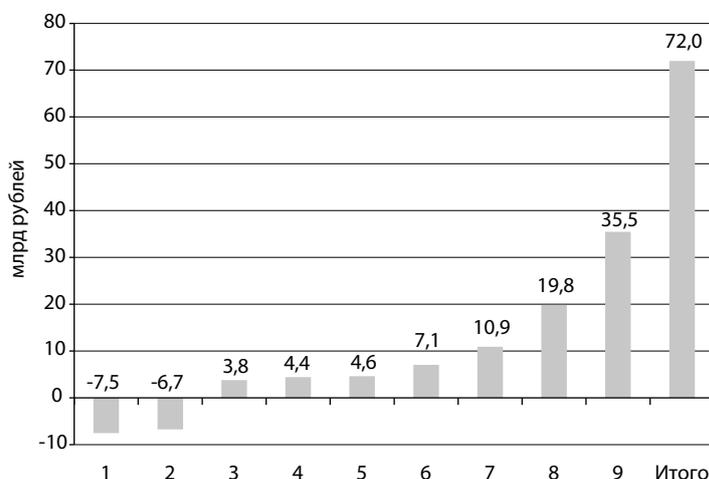


Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным Банка России



Наибольший вклад в прирост взносов в абсолютном выражении внесли сегменты страхования жизни (по большей части за счет инвестиционного страхования жизни) и ОСАГО (за счет роста средней премии), обеспечив 77% абсолютного прироста страхового рынка в 1 полугодии 2016 года.

График 3. Прирост взносов за 1 полугодие 2016 года по отдельным видам страхования



1. Государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц
2. Страхование автокаско
3. ДМС
4. Другие виды страхования
5. Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору
6. Страхование прочего имущества юридических лиц
7. Страхование от НС и болезней
8. ОСАГО
9. Страхование жизни

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

Положительная динамика взносов наблюдается во всех основных сегментах, за исключением страхования автокаско. В результате падения платежеспособности населения, сокращения спроса на автомобили и отказа от подорожавшего автострахования взносы по страхованию автокаско в 1 полугодии 2016 года сократились на 7,5%.

Таблица 1. Динамика взносов по видам страхования

Вид	Взносы		Темпы прироста взносов, 1 пол. 2016 / 1 пол. 2015, %
	1 пол. 2016, млн рублей	1 пол. 2015, млн рублей	
Страхование жизни	88 846	53 355	66,5
Страхование от несчастных случаев и болезней	50 940	39 997	27,4
Добровольное медицинское страхование	91 224	87 424	4,3
Страхование автокаско	83 139	89 873	-7,5
Страхование средств воздушного транспорта	4 825	4 633	4,2
Страхование средств водного транспорта	3 228	3 119	3,5
Страхование грузов	9 494	9 126	4
Сельскохозяйственное страхование	5 389	5 442	-1



Окончание таблицы 1

Вид	Взносы		Темпы прироста взносов, 1 пол. 2016 / 1 пол. 2015, %
	1 пол. 2016, млн рублей	1 пол. 2015, млн рублей	
Страхование прочего имущества юридических лиц	60 768	53 706	13,1
Страхование прочего имущества граждан	22 134	19 398	14,1
Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам	8 355	8 816	-5,2
Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору	7 673	3 060	150,8
Страхование предпринимательских рисков	4 945	4 448	11,2
Страхование финансовых рисков	9 202	6 334	45,3
Государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	10 462	17 967	-41,8
ОСАГО	113 755	93 908	21,1
Обязательное страхование ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	2 501	5 019	-50,2
Иные виды страхования	12 831	12 132	5,8
Итого	589 710	517 755	13,9

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

В связи с полным исчерпанием во II квартале 2016 года эффекта от повышения тарифов по ОСАГО во 2 полугодии 2016-го страховой рынок будет расти чуть более умеренными темпами, чем в 1 полугодии. Мы ожидаем, что по итогам 2016 года объем страхового рынка достигнет 1,15 трлн рублей, а темпы прироста взносов составят 11–12%.

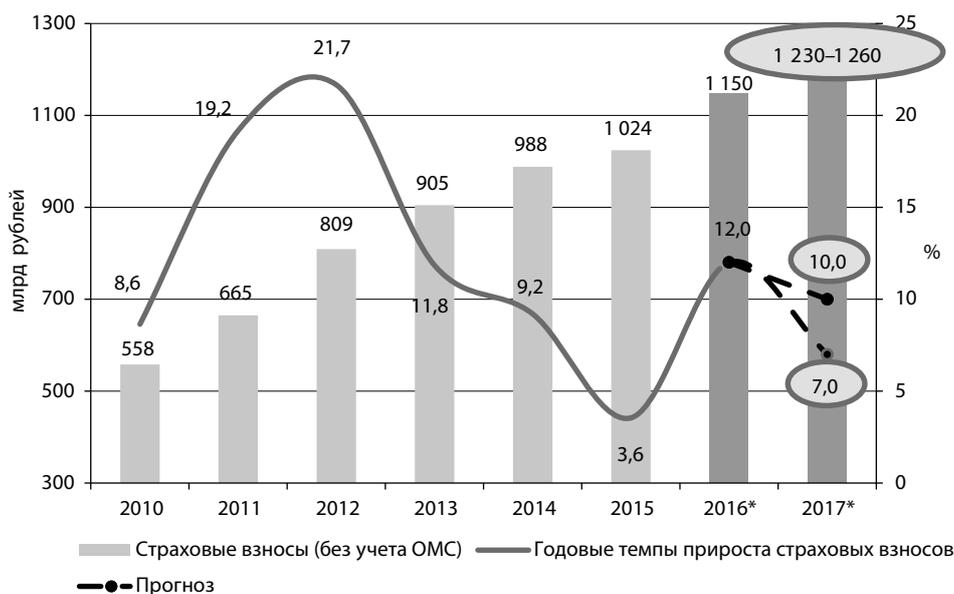
Таблица 2. Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов

Вид	Темпы прироста взносов, 2015 / 2014, %	Прогноз темпов прироста взносов, 2016 / 2015, %	Что влияет на прогноз
Страхование жизни	19	плюс 50–55	Ускорение темпов прироста взносов за счет интенсификации продаж инвестиционного страхования на фоне снижения ставок по депозитам
Страхование от несчастных случаев и болезней	-15	плюс 5–10	Положительные темпы прироста взносов за счет оживления в сегменте кредитования физических лиц
Добровольное медицинское страхование	4	плюс 1–5	Инфляция стоимости услуг ЛПУ
Страхование автокаско	-14	минус 5–10	Замедление падения взносов за счет снижения средней стоимости полиса с франшизой и его доступности населению
ОСАГО	45	плюс 10–15	Замедление роста взносов в результате полного исчерпания эффекта от повышения тарифов
Страховой рынок в целом	4	плюс 11–12	

Источник: RAEX (Эксперт РА)



График 4. Прогноз динамики страхового рынка



*Прогноз

Источник: RAEX (Эксперт РА)

По прогнозу RAEX (Эксперт РА) в условиях сохранения текущей ситуации в экономике Российской Федерации в 2017 году темпы прироста взносов составят от 7 до 10%, объем страхового рынка – 1,23–1,26 трлн рублей, что будет зависеть от развития ситуации на рынке ОСАГО, в том числе с продажами электронных полисов. В 2017 году прирост взносов будет обеспечен в основном сегментом инвестиционного страхования жизни, и без учета рынка страхования жизни страховой рынок может продемонстрировать отрицательную динамику взносов.

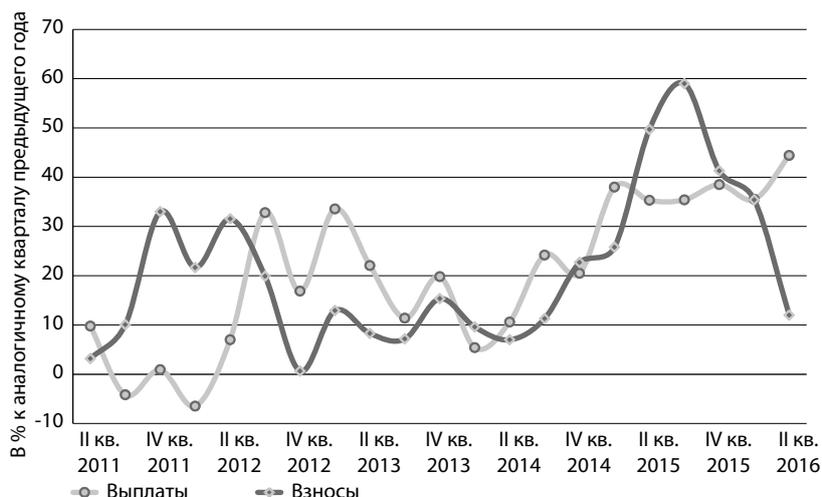
Запуск новых продуктов и решений (франшиза, телематические устройства, страхование отдельных наиболее востребованных рисков, улучшение сервиса, повышение клиентоориентированности и внедрение IT-технологий) позволит поддерживать спрос на добровольные виды, что окажет позитивное влияние на динамику страхового рынка.

2. РИСК РАЗБАЛАНСИРОВКИ СИСТЕМЫ ОСАГО

В 1 полугодии 2016 года эффект от повышения тарифов по ОСАГО был полностью исчерпан – квартальные темпы прироста взносов по ОСАГО снижаются уже три квартала подряд. В I квартале 2016 года они составили 35,4%, во II квартале – 12%. По итогам 1 полугодия 2016-го рынок ОСАГО вырос на 21,1% по сравнению с 1 полугодием 2015-го, и в то же время количество заключенных договоров сократилось на 2,7%. Увеличение лимитов оказало непосредственное влияние и на выплаты по ОСАГО, которые во II квартале нынешнего года выросли на 44% по сравнению со значением в аналогичном периоде 2015 года.



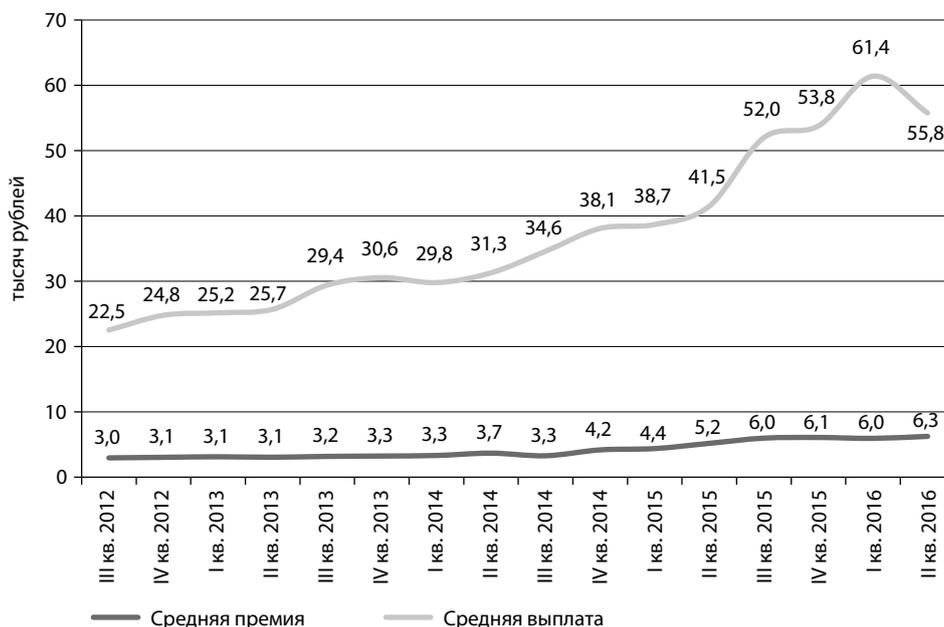
График 5. Квартальные темпы прироста взносов и выплат по ОСАГО



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

Значение средней страховой премии по ОСАГО в результате повышения тарифов продолжило расти и достигло 6,3 тысячи рублей во II квартале 2016 года. Средняя выплата по ОСАГО в этот период также выросла (на 14,3 тысячи рублей по сравнению со II кварталом 2015 года) и составила 55,8 тысячи рублей.

График 6. Квартальная динамика средней премии и средней выплаты по ОСАГО

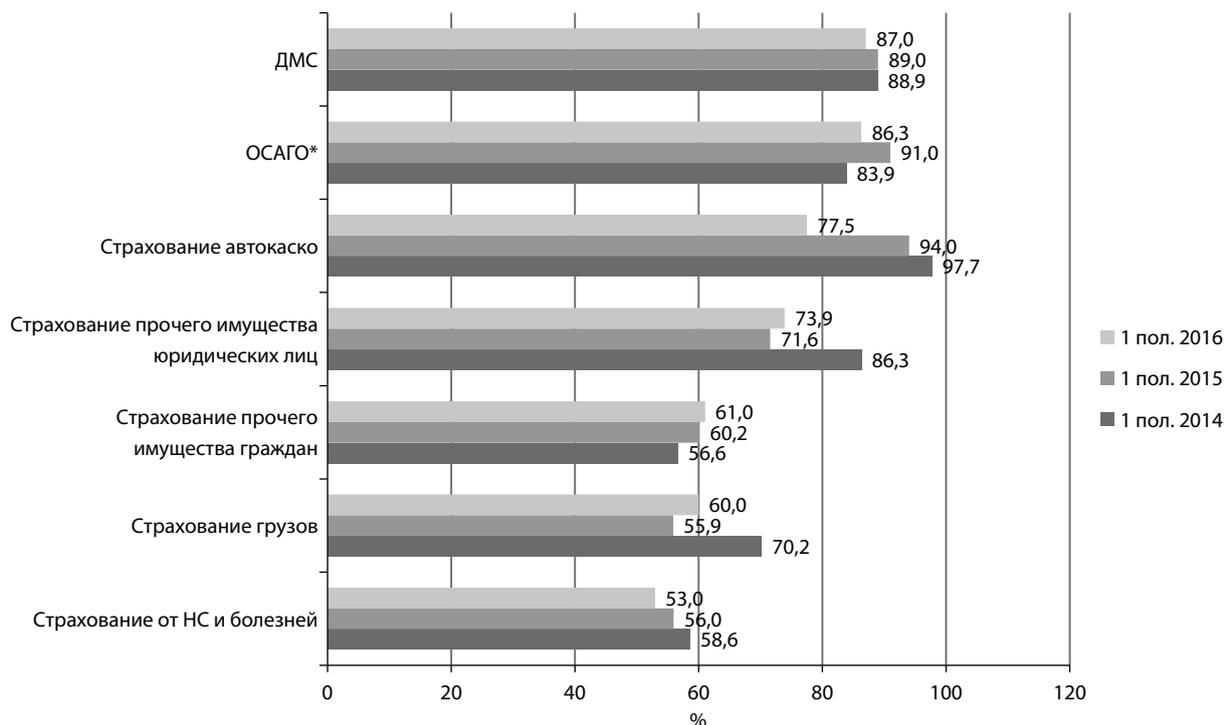


Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

Несмотря на некоторое снижение показателя бенчмарка комбинированного коэффициента убыточности-нетто по ОСАГО (в 1 полугодии 2016 года значение составило 86,3%, что лишь на 4,7 п. п. ниже значения показателя за аналогичный период 2015-го), ситуация в сегменте остается крайне напряженной. Во-первых, снижение было обусловлено понижательной динамикой бенчмарка доли расходов на ведение дела, а не снижением убыточности, и, во-вторых, показатель не включает судебные штрафы и неустойки (отражается в отчетности как прочие расходы).



График 7. Динамика бенчмарка комбинированного коэффициента убыточности-нетто некоторых видов страхования



* Бенчмарк комбинированного коэффициента убыточности-нетто по ОСАГО рассчитывается RAEX (Эксперт РА) на основе показателей 77 компаний, вошедших в выборку. Бенчмарк не является показателем комбинированного коэффициента убыточности-нетто рынка ОСАГО в целом. Значение показателя не учитывает судебные выплаты, штрафы и неустойки.

Источник: RAEX (Эксперт РА)

По прогнозу RAEX (Эксперт РА) ожидаемое замедление роста взносов по ОСАГО, нарастание объема выплат по мере окончания действия договоров со старыми лимитами и роста доли возмещений по новым лимитам приведут к возобновлению роста бенчмарка убыточности по ОСАГО уже в текущем году.

Кроме того, негативное давление на показатели убыточности оказывают активная деятельность мошенников и автоюристов, а также эффект запаздывания выплат по новым лимитам по жизни и здоровью. Введение обязательных продаж электронных полисов ОСАГО также может стать новым источником риска мошенничества. С одной стороны, страховщики не хотят вставать на путь конфронтации с властью, с другой – не могут поступиться своей финансовой устойчивостью и работать в убыток. В то же время существует высокая вероятность того, что предпринимаемые меры по стабилизации рынка ОСАГО – натуральное возмещение, единый агент РСА, электронные полисы – в условиях отсутствия жестких мер в отношении деятельности криминальных автоюристов могут не дать ожидаемых результатов.

Арсенал самих страховщиков для борьбы с мошенниками на сегодняшний день достаточно беден по причине обязательности вида. Дальнейший рост убыточности страховщиков ОСАГО спровоцирует уход с этого рынка ряда игроков, и проблемы рынка будут решаться через огосударствление. В последнем случае непосредственное вмешательство государства затронет уже второй сегмент страхового рынка после перестрахования – это вызывает обеспокоенность тем, что сложившаяся практика может быть распространена и на другие виды обязательного страхования.



3. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С КАЧЕСТВОМ АКТИВОВ

Банк России за период с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года принял 42 решения о приостановке лицензий страховых компаний и 86 – об отзыве, что было связано в основном с низким качеством активов. За указанный период RAEX (Эксперт РА) произвел 27 понижений публичных рейтингов надежности. Активы ряда игроков на страховом рынке до сих пор не соответствуют предъявляемым требованиям, что делает эти компании наиболее подверженными риску лицензионных санкций. В условиях все большего ужесточения требований, некоторые компании сталкиваются с невозможностью в короткие сроки произвести замену активов по причине их фиктивности, низкой ликвидности или завышенной стоимости, а также отсутствия финансовой поддержки от акционера. Большинство понижений рейтингов было связано с выявлением на балансе компаний фиктивных активов или активов с многократно завышенной стоимостью, несоответствием структуры страховых резервов и собственных средств требованиям закона, а также применением лицензионных санкций.

Таблица 3. Обзор снижений рейтингов RAEX (Эксперт РА)
с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года

(детальное обоснование произведенных рейтинговых действий смотрите на сайте www.raexpert.ru)

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до снижения рейтинга	Рейтинг, подуровень и прогноз после снижения рейтинга
05.11.2015	Рослес	B + +, стабильный	B +, развивающийся
24.11.2015	Резонанс	B, развивающийся	C + +, негативный
18.12.2015	Инвестиции и Финансы	A3, развивающийся	B +, стабильный
25.01.2016	Опора	B + +, развивающийся	B +, стабильный
01.02.2016	Промышленная Перестраховочная Компания	A1, стабильный	B + +, развивающийся
09.02.2016	Региональная страховая компания	A3, стабильный	B, негативный
16.02.2016	Гефест	B + +, негативный	B, негативный
19.02.2016	БАЛТ-Страхование	B + +, стабильный	B +, развивающийся
29.03.2016	Гефест	B, негативный	C +, негативный
30.03.2016	Межотраслевой страховой центр	B + +, стабильный	B +, развивающийся
12.04.2016	Группа Ренессанс Страхование	A + +, стабильный	A +3, стабильный
28.04.2016	Центральное Страховое Общество	B +, стабильный	B, негативный
11.05.2016	Гефест	C +, негативный	E
17.05.2016	Свисс-Гарант	B, стабильный	C +, негативный
24.05.2016	Межотраслевой страховой центр	B +, развивающийся	C +, негативный
06.06.2016	Строительная страховая группа	B + +, стабильный	B, негативный
24.06.2016	Межотраслевой страховой центр	C +, негативный	E
01.07.2016	БИН Страхование	A3, стабильный	B + +, развивающийся
12.07.2016	Независимость	B +, стабильный	C +, негативный
14.07.2016	Верна	B + +, развивающийся	B +, стабильный
26.07.2016	Рослес	B +, негативный	C +, негативный
29.08.2016	Объединенная страховая компания	A +3, стабильный	A3, стабильный
31.08.2016	Согласие	A + +, стабильный	A +3, стабильный



Окончание таблицы 3

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до снижения рейтинга	Рейтинг, подуровень и прогноз после снижения рейтинга
06.09.2016	Арсенал	A+3, стабильный	A2, стабильный
12.09.2016	Орбита	A3, стабильный	C+, негативный
22.09.2016	Московия	A3, стабильный	V+ +, стабильный
29.09.2016	Поволжский Страховой Альянс	A3, стабильный	V+ +, стабильный
13.10.2016	Транссиб Ре	A+3, стабильный	V+ +, негативный
13.10.2016	Селекта	V+ +, позитивный	V+, стабильный

Источник: RAEX (Эксперт РА)

Повышения рейтингов надежности и изменения прогнозов с «негативного» и «развивающегося» на «стабильный» и «позитивный» были обусловлены улучшением финансовой устойчивости страховщиков (снижение убыточности и повышение рентабельности) и реструктуризацией активов.

Таблица 4. Обзор повышений рейтингов RAEX (Эксперт РА)

с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года

(детальное обоснование произведенных рейтинговых действий смотрите на сайте www.raexpert.ru)

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до повышения рейтинга	Рейтинг, подуровень и прогноз после повышения рейтинга
27.10.2015	Московия	V+ +, стабильный	A3, стабильный
28.12.2015	Уралсиб	A1, развивающийся	A+3, стабильный
14.01.2016	Д2 Страхование	A1, стабильный	A+3, стабильный
22.03.2016	Открытие страхование жизни	A1, позитивный	A+3, стабильный
30.05.2016	АИГ	A+1, стабильный	A+ +, стабильный
16.06.2016	Поволжский Страховой Альянс	V+ +, стабильный	A3, стабильный
14.07.2016	Эрго	A+1, стабильный	A+ +, стабильный
19.07.2016	Чулпан-Жизнь	A1, стабильный	A+2, стабильный

Источник: RAEX (Эксперт РА)

Таблица 5. Обзор изменений прогнозов RAEX (Эксперт РА)

с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года

(детальное обоснование произведенных рейтинговых действий смотрите на сайте www.raexpert.ru)

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до изменения	Рейтинг, подуровень и прогноз после изменения
28.10.2015	Росгосстрах Жизнь	A+1, стабильный	A+1, позитивный
03.11.2015	ЭРГО Жизнь	A+1, стабильный	A+1, позитивный
17.12.2015	ПАРИ	A+2, стабильный	A+2, развивающийся
11.01.2016	Проминстрах	A1, позитивный	A3, негативный
29.01.2016	Рослес	V+, негативный	V+, развивающийся



Окончание таблицы 5

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до изменения	Рейтинг, подуровень и прогноз после изменения
10.02.2016	Якорь	B+, негативный	B+, развивающийся
17.03.2016	ПАРИ	A+2, развивающийся	A+2, стабильный
21.03.2016	Верна	B++ , стабильный	B++ , развивающийся
31.03.2016	Адонис	A1, позитивный	A1, стабильный
20.04.2016	Проминстрах	A3, негативный	A3, стабильный
17.05.2016	Якорь	B+, развивающийся	B+, стабильный
20.06.2016	ЮЖУРАЛ-АСКО	A3, стабильный	A3, негативный
01.07.2016	НАСКО	A+3, стабильный	A+3, развивающийся
22.09.2016	Югория	A3, развивающийся	A2, стабильный
28.09.2016	НАСКО	A+3, развивающийся	A+3, стабильный

Источник: RAEX (Эксперт РА)

Таблица 6. Обзор отзывов рейтингов RAEX (Эксперт РА)
с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года

(детальное обоснование произведенных рейтинговых действий смотрите на сайте www.raexpert.ru)

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до отзыва	Рейтинг, подуровень и прогноз при отзыве
11.11.2015	Железнодорожный страховой фонд	B++ , стабильный	B++ , стабильный
24.11.2015	Резонанс	B, развивающийся	C++ , негативный
26.11.2015	Юнити Ре	A++ , стабильный	A++ , стабильный
22.12.2015	Капитал-полис С	A1, стабильный	A1, стабильный
25.01.2016	Опора	B++ , развивающийся	B+, стабильный
26.01.2016	Группа Росгосстрах	A++ , стабильный	A++ , стабильный
28.01.2016	Екатеринбург	B++ , стабильный	B++ , стабильный
09.02.2016	Транснефть	A++ , стабильный	A++ , стабильный
11.02.2016	Промышленная Перестраховочная Компания	B++ , развивающийся	B++ , развивающийся
19.02.2016	БАЛТ-Страхование	B++ , стабильный	B+, развивающийся
04.03.2016	Сотис	E	E
29.03.2016	Инвестиции и Финансы	B+, стабильный	B+, стабильный
15.04.2016	Региональная страховая компания	B, негативный	B, негативный
25.04.2016	Фьорд	A1, стабильный	A1, стабильный
05.05.2016	Группа ВСК	A++ , стабильный	A++ , стабильный
06.06.2016	Строительная страховая группа	B++ , стабильный	B, негативный
10.06.2016	Центральное страховое общество	B, негативный	B, негативный
17.06.2016	Компания банковского страхования	B++ , негативный	B++ , негативный
20.06.2016	Русский Стандарт Страхование	B++ , негативный	B++ , негативный
27.06.2016	Свисс-Гарант	C+, негативный	C+, негативный
30.06.2016	Группа Капитал	A++ , стабильный	A++ , стабильный



Окончание таблицы 6

Дата пресс-релиза	Компания	Рейтинг, подуровень и прогноз до отзыва	Рейтинг, подуровень и прогноз при отзыве
20.07.2016	Мегарусс-Д	A3, стабильный	-
22.07.2016	Гефест	E	E
15.08.2016	Межотраслевой страховой центр	E	E
16.08.2016	БИН Страхование	B++, развивающийся	B++, стабильный
31.08.2016	Рослес	C+, негативный	C+, негативный
19.09.2016	Спутник	A1, позитивный	-
20.09.2016	ЖАСО	A++, стабильный	A++, стабильный
13.10.2016	Независимость	C+, негативный	-
13.10.2016	Транссиб Ре	A+3, стабильный	B++, негативный
24.10.2016	СГ МСК	A+3, стабильный	-

Источник: RAEX (Эксперт РА)

**Таблица 7. Обзор присвоенных рейтингов RAEX (Эксперт РА)
с 26 октября 2015 года по 25 октября 2016 года**

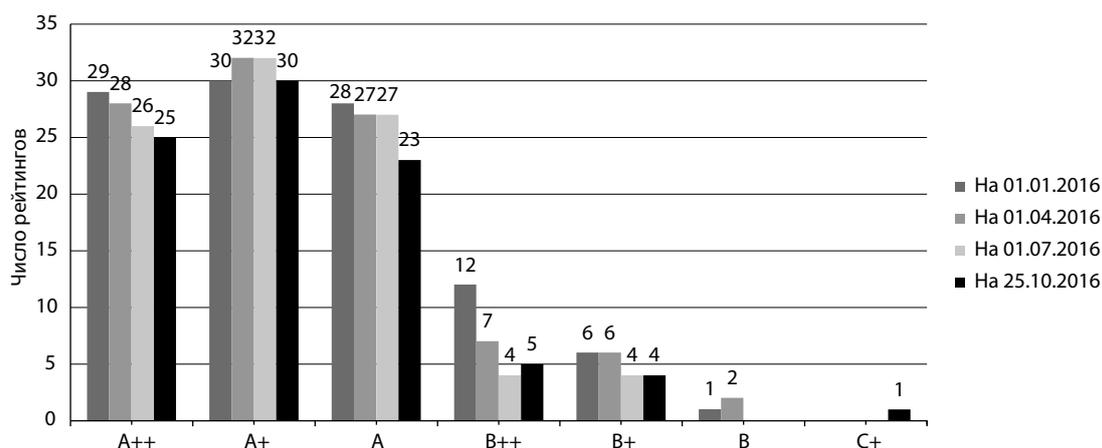
(детальное обоснование произведенных рейтинговых действий смотрите на сайте www.raexpert.ru)

Дата пресс-релиза	Компания	Присвоенный рейтинг, подуровень и прогноз
26.11.2015	Селекта	B++, позитивный
14.01.2016	Открытие страхование жизни	A1, позитивный
22.01.2016	ВСК-Линия жизни	A++, стабильный
17.02.2016	Мегарусс-Д	A3, стабильный
28.03.2016	Плато	A3, стабильный
16.06.2016	Капитал Ре	A++, стабильный
16.06.2016	Капитал Страхование	A++, стабильный
21.07.2016	ИНТАЧ	A+1, стабильный
29.07.2016	Подмосковье	B++, стабильный
16.08.2016	Гранта	B++, позитивный

Источник: RAEX (Эксперт РА)



График 8. Динамика числа рейтингов надежности страховых компаний



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Регулятивные риски продолжают занимать центральное место в риск-профилях компаний. Мы ожидаем, что внимание регулятора в 2017 году также будет сосредоточено на качестве активов страховщиков и выполнении игроками рынка предъявляемых к ним требований финансовой устойчивости и надежности.

Регулярная оценка страховщиками качества и ликвидности активов с применением стресс-тестов, автоматизация бизнес-процессов для быстрой адаптации к новым условиям ведения страхового бизнеса и наличие финансовой «подушки» (запаса активов) для соблюдения соответствия структуры и качества их активов новым требованиям снизит подверженность страховщиков рискам, связанным с качеством активов. Неподготовленность или отсутствие у компаний возможностей для быстрой адаптации к стремительно происходящим изменениям и ужесточению регулятивных норм и надзорной политики поставит под вопрос их финансовую устойчивость, что может привести к снижению рейтингов и регулятивным санкциям.

4. КРЕДИТНЫЕ РИСКИ

Третий год подряд Банк России проводит политику очистки и оздоровления финансового рынка. Помимо ужесточения регуляторных требований, предъявляемых к страховым компаниям, в этот же период страховщики столкнулись с проблемой реализации кредитных рисков в связи с отзывом лицензий у банков, которые являлись объектами их инвестирования. По данным Банка России, в 2015 году регулятор отозвал лицензии у 88 банков, за период с начала года по 25 октября 2016-го – у 75. Мы ожидаем, что на финансовый результат страховщиков в 2017 году продолжат оказывать негативное влияние кредитные риски, связанные с отзывом лицензий у банков и неисполнением обязательств контрагентами.

Снизить вероятность реализации кредитных рисков страховщикам позволит разработка качественной системы управления рисками, оперативный мониторинг рисков, а также высокие требования к финансовой устойчивости контрагентов, в том числе в части наличия и уровня кредитного рейтинга.

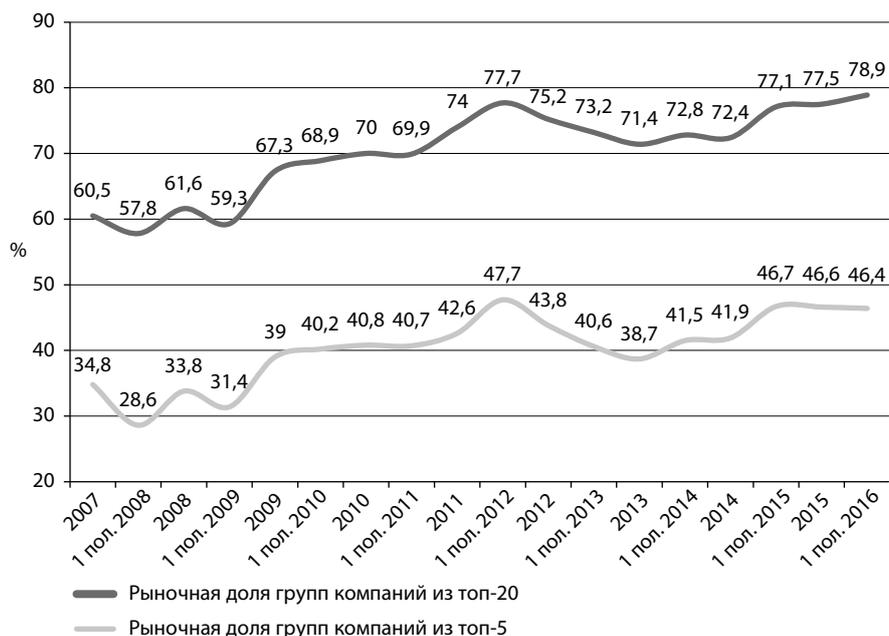


5. НЕОБХОДИМОСТЬ ДОКАПИТАЛИЗАЦИИ

В Госдуму 26 ноября 2015 года был внесен законопроект, предполагающий повышение минимальных требований к размеру уставного капитала страховых компаний. В наибольшей степени нововведения отразятся на некрупных региональных компаниях. В то же время рост убыточности и снижение рентабельности страхового бизнеса, а также ужесточение требований к структуре и качеству активов страховщиков могут потребовать дополнительного финансирования со стороны акционеров. Мы считаем, что невозможность или незаинтересованность некоторых акционеров в осуществлении вливаний приведет к уходу с рынка ряда игроков и будет способствовать дальнейшему росту концентрации страхового рынка.

Концентрация страхового рынка в 1 полугодии 2016 года продолжила расти. Доля топ-20 страховщиков по взносам за данный период достигла очередного максимума – 78,9% (+1,8 п. п. по сравнению со значением за 1 полугодие 2015 года). Доля топ-5 компаний по взносам в 1 полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015-го изменилась незначительно и составила 46,4%. В то же время показатели концентрации страхового рынка, рассчитанные по группам компаний, еще выше: на долю топ-20 лидеров рынка пришлось 85,4% взносов, на долю топ-5 – 56% взносов за 1 полугодие 2016 года.

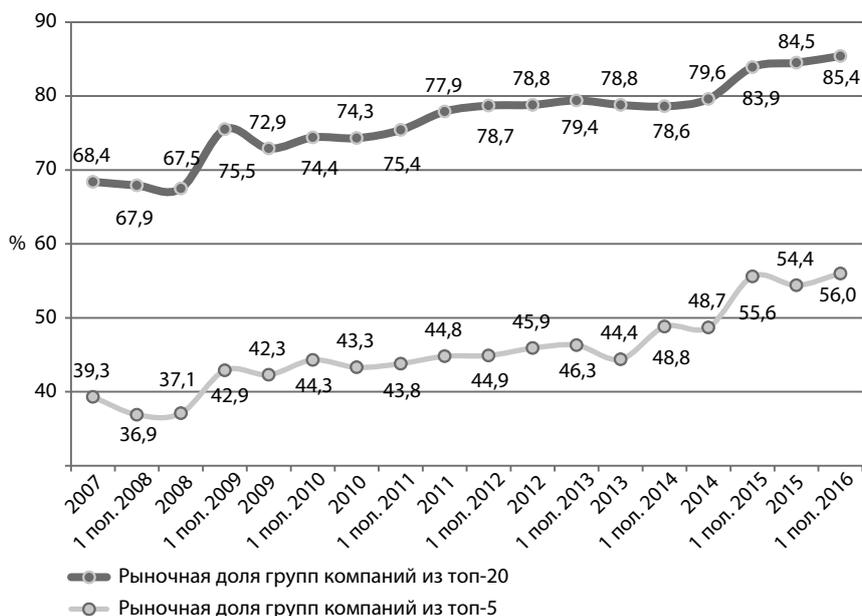
График 9. Динамика уровня концентрации российского страхового рынка (данные по компаниям)



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России



График 10. Динамика уровня концентрации российского страхового рынка (данные по группам компаний)



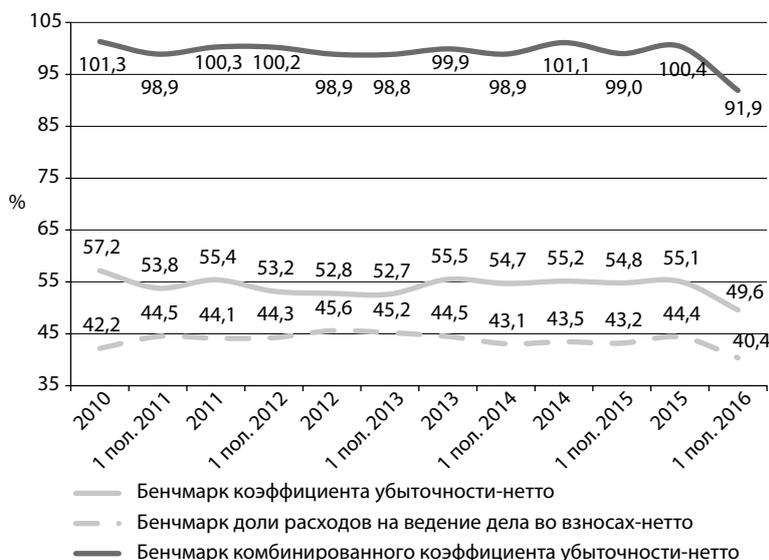
Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний

6. РИСК РОСТА УБЫТОЧНОСТИ

Распространение страховых продуктов с франшизой, повышение тарифов, санация портфелей и ужесточение андеррайтинговой политики дали первые результаты. В 1 полугодии 2016 года рассчитанный RAEX (Эксперт РА) бенчмарк коэффициента убыточности-нетто снизился на 5,2 п. п. до 49,6% по сравнению со значением за аналогичный период 2015 года. В то же время страховые компании продолжали оптимизировать свои затраты – закрывали убыточные филиалы, сокращали комиссионное вознаграждение, автоматизировали процессы, – что привело к существенному снижению бенчмарка доли расходов на ведение дела (-4 п. п. до 40,4% за 1 полугодие 2016 года). В результате значение бенчмарка комбинированного коэффициента убыточности-нетто опустилось по итогам 1 полугодия 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7,1 п. п. до уровня 91,9%.



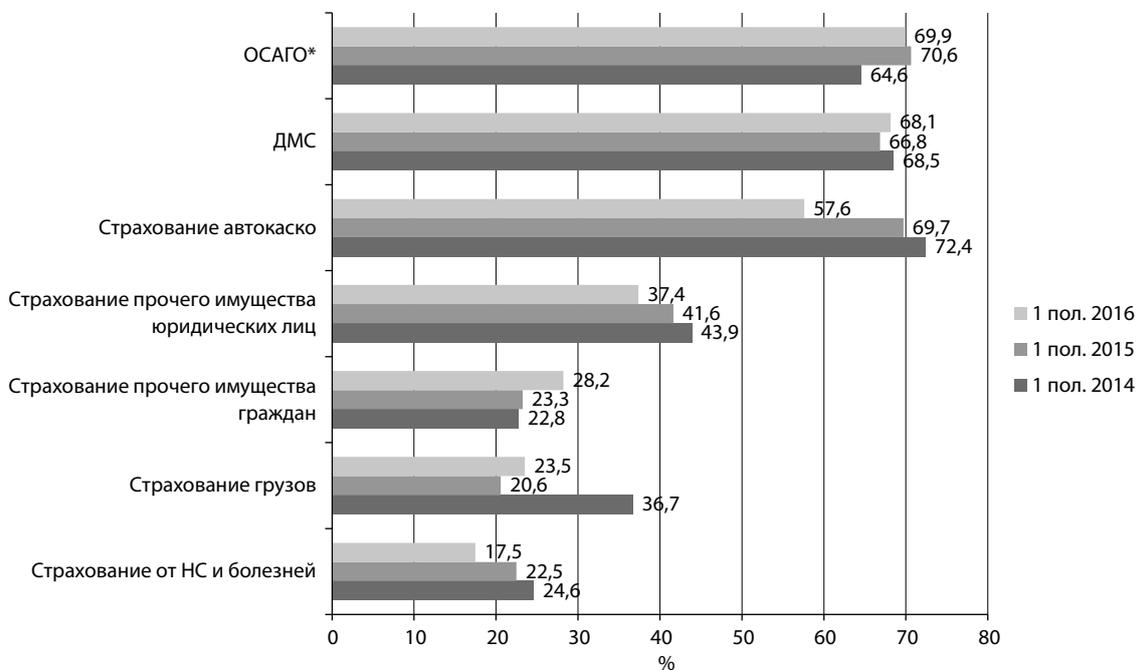
График 11. Динамика бенчмарков коэффициента убыточности-нетто, комбинированного коэффициента убыточности-нетто и доли расходов на ведение дела во взносах-нетто



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Наибольшее сокращение бенчмарка коэффициента убыточности-нетто в 1 полугодии 2016 года наблюдалось в страховании автокаско: значение показателя снизилось сразу на 12,1 п. п. в 1 полугодии 2016-го по сравнению с 1 полугодием 2015-го.

График 12. Динамика бенчмарка коэффициента убыточности-нетто некоторых видов страхования



* Бенчмарк коэффициента убыточности-нетто по ОСАГО рассчитывается RAEX (Эксперт РА) на основе показателей 77 компаний, вошедших в выборку. Бенчмарк не является показателем убыточности рынка ОСАГО в целом. Значение показателя не учитывает судебные выплаты, штрафы и неустойки.

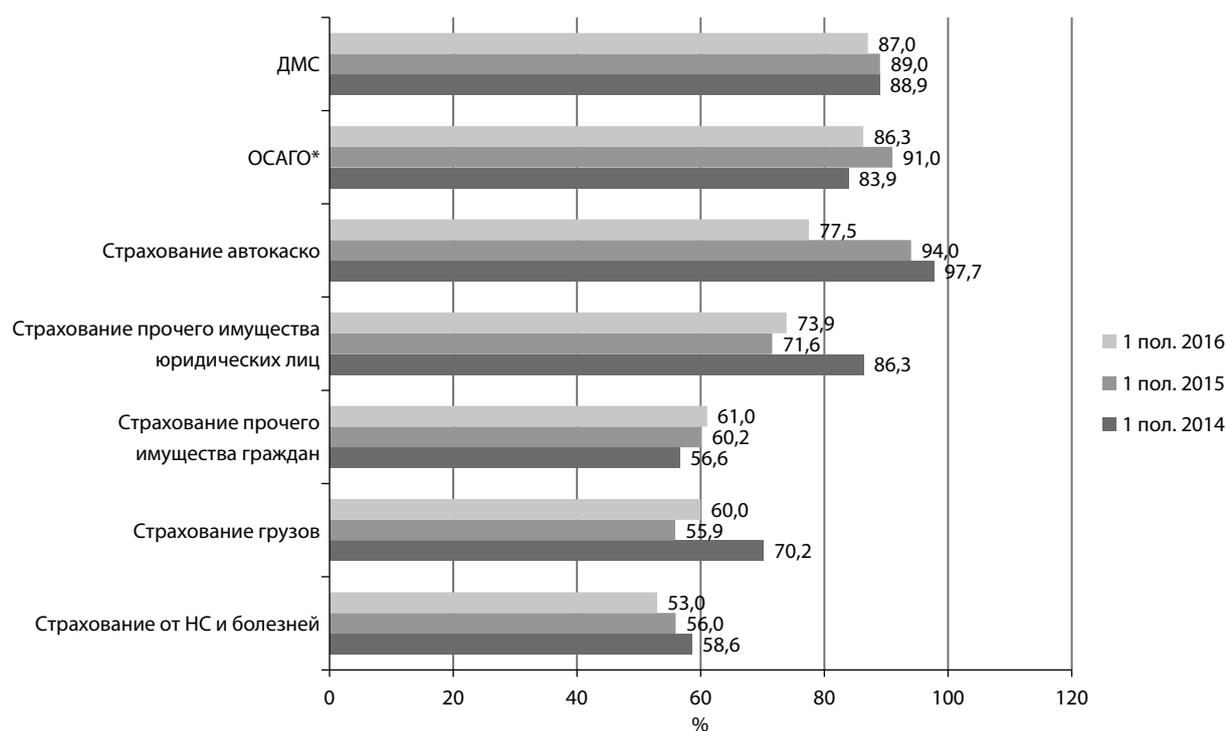
Источник: RAEX (Эксперт РА)



Вместе со снижением расходов на ведение дела бенчмарк комбинированного коэффициента убыточности-нетто по страхованию автокаско составил 77,5% в 1 полугодии 2016-го, опустившись на 16,5 п. п. по сравнению со значением за аналогичный период 2015-го.

Сокращение показателя бенчмарка комбинированного коэффициента убыточности-нетто по ОСАГО напротив было обусловлено понижающей динамикой бенчмарка доли расходов на ведение дела, а не снижением убыточности. Значение бенчмарка ККУ-нетто по ОСАГО в 1 полугодии 2016 года составило 86,3%, что лишь на 4,7 п. п. ниже значения показателя за 1 полугодие 2015 года.

График 13. Динамика бенчмарка комбинированного коэффициента убыточности-нетто некоторых видов страхования



* Бенчмарк комбинированного коэффициента убыточности-нетто по ОСАГО рассчитывается RAEX (Эксперт РА) на основе показателей 77 компаний, вошедших в выборку. Бенчмарк не является показателем комбинированного коэффициента убыточности-нетто рынка ОСАГО в целом. Значение показателя не учитывает судебные выплаты, штрафы и неустойки.

Источник: RAEX (Эксперт РА)

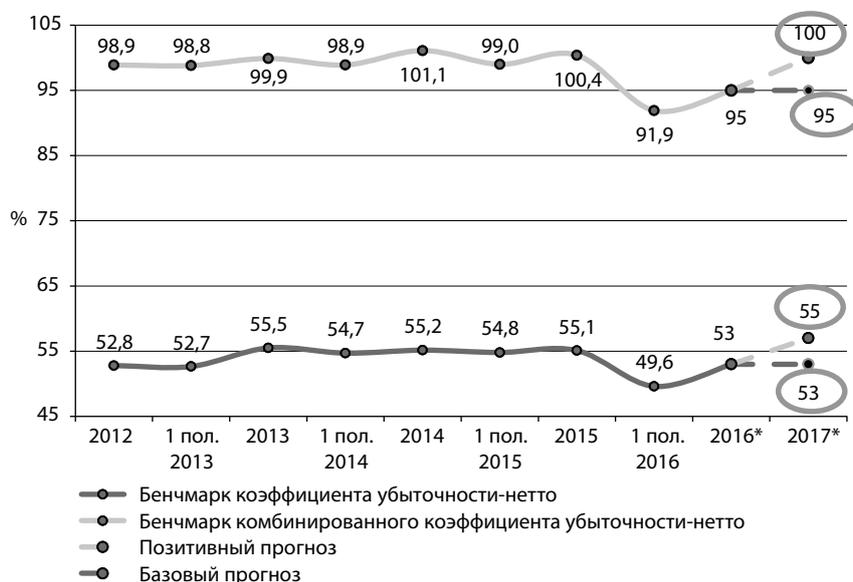
Убыточность по страхованию автокаско продолжит снижаться вместе с сокращением средней выплаты по договорам с франшизой. В то же время ожидаемое замедление роста взносов по ОСАГО, сокращение объема выплат по мере окончания действия договоров со старыми лимитами и нарастание объемов выплат по новым лимитам приведут к возобновлению роста бенчмарка убыточности по ОСАГО. В результате по прогнозу RAEX (Эксперт РА) по итогам 2016 года бенчмарки коэффициента убыточности-нетто и комбинированного коэффициента убыточности-нетто в целом по рынку вновь вырастут и составят порядка 53 и 95% соответственно. Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), рост убыточности страхового бизнеса продолжится и в следующем году – при отсутствии сдерживающих рост показателя факторов комбинированный коэффициент вновь пересечет отметку 100% по итогам 2017 года.

Позитивный прогноз RAEX (Эксперт РА) предполагает кардинальное улучшение ситуации на рынке ОСАГО: в таком случае бенчмарк комбинированного коэффициента убыточности-нетто по итогам 2017 года не поднимется выше 95%.



Взять под контроль динамику убыточности страховщикам позволят обдуманый бизнес-план, стратегия развития, повышение качества актуарных расчетов и накапливаемой статистики, а также дальнейшее следование политике сокращения затрат.

График 14. Прогноз динамики бенчмарков коэффициента убыточности-нетто и комбинированного коэффициента убыточности-нетто



*Прогноз

Источник: RAEX (Эксперт РА)

7. ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

В связи с большим количеством изменений на страховом рынке – переходом на новый план счетов, продажами электронных полисов ОСАГО, новыми требованиями к качеству активов – значимость операционных рисков для страховых компаний существенно возрастет в 2017 году.

Несовершенства систем учета и IT-систем, отсутствие отлаженной системы продаж электронных полисов, отсутствие доступа к базам госорганов повышают риски невыполнения нормативных требований и затрудняют оценку страховых рисков при заключении договоров, что в свою очередь ведет к росту расходов компаний, штрафам и убыткам.

Снизить подверженность операционным рискам будет возможно при условиях инвестирования страховщиками в совершенствование и перенастройку бизнес-процессов и информационных систем, при предоставлении компаниям доступа к базам госорганов, а также развитию электронных баз данных для страховщиков по аналогии с банками.

8. РИСК МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

Ограниченные возможности перестрахования на европейских и американских рынках рисков отдельных отраслей и компаний, попавших под санкции, привели к идее создания государственного перестраховщика на российском страховом рынке. Согласно принятому закону, страховые компании с 1 января 2017 года обязаны передавать в НПК 10% от передаваемых в перестрахование рисков, а также будут иметь возможность перестраховывать иные риски с согласия НПК. Появление



на российском страховом рынке государственного перестраховщика в первую очередь призвано решить вопрос перестрахования санкционных рисков, расширить возможности для перестрахования рисков на отечественном рынке и сократить долю премии, передаваемой за рубеж, что, по нашему мнению, окажет позитивное влияние на российский перестраховочный рынок.

В то же время 10%-ная обязательная цессия означает, что госперестраховщик изначально будет работать на квазирыночных условиях, а в случае значительного расширения и ужесточения санкций против России развитие отечественного перестраховочного рынка может пойти по сценарию все большего упразднения конкуренции и создания госмонополии путем повышения размера обязательной цессии. Мы полагаем, что принятие решения о постепенном сокращении доли обязательной цессии в НПК позволит снизить вероятность реализации риска монополизации и будет способствовать развитию свободной конкуренции на российском перестраховочном рынке.



ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГИ

Состав групп

Группа компаний	Состав группы
Группа «ИНГО»	СПАО «Ингосстрах», ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь», ООО «СК «Ингосстрах-М», ОАО «Чрезвычайная страховая компания»
Группа компаний Альянс	АО СК Альянс, ООО СК Альянс Жизнь, САО Медэкспресс, ОАО «РОСНО-МС»
Группа Ренессанс Страхование	ООО «Группа Ренессанс Страхование», ООО «СК «Ренессанс Жизнь»
Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	АО «Русский Стандарт Страхование», ООО «Компания Банковского Страхования»
ГК Росгосстрах и Капитал	ПАО СК «Росгосстрах», ООО «СК «Росгосстрах – Жизнь», ОАО «Капитал Страхование», ЗАО «Капитал Перестрахование»
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни», ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование»
Страховая группа «Чулпан»	АО СК «Чулпан», ООО СК «Чулпан-Жизнь», ООО СМО «Чулпан-Мед»
Страховая группа «Альфастрahование»	ОАО «Альфастрahование», ООО «Альфастрahование – Жизнь»
Страховая группа «СОГАЗ»	АО «СОГАЗ», ООО «Страховая компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ», АО «Страховая компания «СОГАЗ-Мед», ЗАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ТРАНСНЕФТЬ», ООО «СОТ-ТРАНС», Страховая группа «ЖАСО»»
Страховая группа «УРАЛСИБ»	АО «Страховая группа «УралСиб», АО «УРАЛСИБ Жизнь», АО «Медицинская страховая компания «УРАЛСИБ»
Страховая группа АСКО	ООО Страховая группа АСКО, ООО Страховая компания АСКО-Жизнь
Капитал-полис	ЗАО «СК «Капитал-полис», ООО «СК «Селена»
Страховая группа МАКС	ЗАО «МАКС», ЗАО «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь»
Страховая компания ЭРГО	САО ЭРГО, ООО «СК «ЭРГО Жизнь»



Таблица 1. Финансовые показатели ведущих российских страховщиков (на 30.06.2016), тыс. рублей

Место по величине активов	рег. №	Компания / группа компаний	Совокупные активы (валюта баланса)	Страховые резервы (non-life)	Страховые резервы-нетто (non-life)	Страховые резервы (life)	Уставный капитал	Собственные средства	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2016)	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2015)	Рейтинг надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 263	Страховая группа «СОГАЗ»	274 585 148	153 940 867	127 524 366	12 955 313	28 019 016	82 826 129	18 371 617	12 383 412	A++
2	1, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	227 490 994	109 638 300	96 926 065	39 375 984	21 886 850	48 712 673	3 603 394	6 698 525	A++
3	928, 3823, 3837, 2708	Группа «ИНГО»	140 491 374	85 970 150	68 404 326	4 557 420	18 755 802	40 316 573	3 997 387	5 513 602	A++
4	1 209	СПАО «РЕСО-Гарантия»	105 238 340	56 479 110	53 641 942	609 823	10 850 000	31 531 356	13 683 398	4 738 702	A++
5	3 692	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	100 885 048	2 198 707	2 198 707	82 375 568	255 000	12 212 900	5 115 928	3 606 300	A++
6	2 239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	98 849 437	47 179 714	37 335 050	30 638 673	5 400 000	14 365 249	2 571 806	838 218	A++
7	3 398	ООО СК «ВТБ Страхование»	60 162 522	41 241 155	38 120 550	0	5 500 000	14 792 522	6 325 567	6 771 288	A++
8	6 21	САО «ВСК»	58 584 324	36 642 350	34 056 692	0	3 650 000	15 275 255	2 914 154	1 398 490	A++
9	290, 3828, 141, 2880	Группа компаний Альянс	49 482 148	13 219 957	9 010 401	14 253 469	6 930 403	10 369 155	1 557 130	1 013 922	A++
10	1 284, 3972	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	35 440 913	16 340 895	15 609 357	7 175 106	2 359 630	5 786 688	142 369	1 371 440	A+
11	1 307	ООО «СК «Солгасие»	35 096 164	22 051 974	15 601 770	0	5 390 740	7 653 059	104 439	888 870	A+
12	3 969	ООО «Страховая Компания Чабб»	32 707 263	30 021 924	1 159 203	0	480 000	1 055 665	69 502	137 717	нет
13	4 105	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	26 778 534	158 230	127 599	23 276 720	240 000	2 275 641	760 027	1 141 593	нет
14	3 256	АО «МЕЛТАЙФ»	24 721 764	1 173 489	917 535	16 140 699	520 000	6 519 463	1 411 521	1 788 749	A++
15	1427, 2226, 4013	Страховая группа МАКС	24 286 090	11 336 034	10 578 175	16 613	3 270 000	6 301 197	164 106	1 031 551	A++
16	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛПСИБ»	23 479 087	11 208 791	9 584 433	881 246	3 349 898	2 849 958	1 833 490	346 954	A+
17	3 211	АО «Государственная страховая компания «Югория»	14 338 538	7 041 565	6 653 783	0	3 859 973	1 775 631	-69 646	-65 388	A

Продолжение таблицы 1

Место по величине активов	рег. №	Компания / группа компаний	Совокупные активы (валюта баланса)	Страховые резервы (non-life)	Страховые резервы (life)	Уставный капитал	Собственные средства	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2016)	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2015)	Рейтинг РАЕХ (Эксперт РА) на 08.09.2016*
18	1834	ПАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	13 823 531	8 765 066	7 958 434	0	2 040 000	98 745	39 877	А++
19	3995	АО ВТБ Страхование жизни	12 569 946	975	11 023 944	0	743 002	166 004	81 552	нет
20	4179	ООО «СК «Райффайзен Лайф»	10 671 130	114 733	8 794 108	0	240 000	498 170	633 642	А++
21	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	9 986 825	5 440 466	4 548 259	1 391 784	957 828	151 222	-60 676	А++
22	4079, 1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	9 493 102	2 107 919	1 932 937	2 559 078	360 000	1 421 874	1 126 613	нет
23	3609	ООО «ППФ Страхование жизни»	9 228 831	657 236	608 907	6 487 129	240 000	374 744	494 030	А++
24	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	8 006 401	1 879 075	1 663 043	1 416 798	645 559	625 978	398 962	А+
25	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	7 667 380	3 075 216	899 694	0	480 000	248 122	146 578	А++
26	1083	ООО «Зетта Страхование»	7 336 370	4 464 511	3 955 179	0	1 500 000	168 826	66 513	А+
27	461	АО «СГ МСК»	7 240 114	6 012 288	5 572 815	0	805 000	64 640	-175 841	А+
28	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	6 664 851	4 153 688	2 247 906	0	624 000	332 798	172 272	А++
29	3645	ООО «Открытые страхование жизни»	6 656 898	1	1	5 563 908	312 000	198 530	6 649	А+
30	4104	ООО «Страховая компания КАРДИФ»	6 375 900	3 992 170	3 960 520	0	120 000	235 817	480 356	нет
31	3127	ООО «Страховое общество «Сургут-нефтегаз»	5 950 339	2 803 859	2 272 028	0	1 540 000	346 271	321 634	А+
32	4331	ООО СК «Сбербанк страхование»	5 724 881	3 743 592	3 420 349	0	140 000	-136 899	-132 408	нет
33	915	АО «Страховая компания «ПАРИ»	5 571 490	3 533 754	2 574 394	0	640 000	19 994	59 078	А+
34	3116	АО «НАСКО»	4 546 495	2 948 372	2 864 157	0	900 000	7 309	3 371	А+
35	2243	АО «ЮЖУРАП-АСКО»	4 112 103	3 012 534	2 596 953	0	520 000	-43 468	70 863	А
36	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	3 822 063	2 235 154	1 495 030	0	700 000	-73 705	-14 397	нет
37	1675	Либерти Страхование (АО)	3 259 458	2 204 391	2 124 947	0	480 760	69 309	92 188	А+



Продолжение таблицы 1

Место по величине активов	рег. №	Компания / группа компаний	Совокупные активы (валюта баланса)	Страховые резервы (non-life)	Страховые резервы (non-life)	Страховые резервы (life)	Уставный капитал	Собственные средства	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2016)	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2015)	Рейтинги RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
38	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	3 184 255	1 091 842	639 505	0	480 000	653 616	2 887	62 511	нет
39	2496	ООО «Абсолют Страхование»	3 176 540	1 779 643	1 319 384	0	966 501	1 077 028	31 668	18 087	A+
40	397	ООО Страховая Компания «Гелиос»	3 066 000	1 909 000	1 640 000	0	524 000	785 000	8 900	13 000	A+
41	870	АО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ»	2 947 715	1 382 176	1 382 176	0	755 768	1 475 091	117 546	-124 148	A+
42	3193	ООО СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ»	2 869 937	746 162	669 518	0	578 020	1 814 135	142 962	162 636	A
43	3295	ООО «Национальная страховая группа – «РОСЭНЕРГО»	2 694 158	1 329 822	1 329 474	0	450 000	1 191 138	115 075	2 687	нет
44	413	ООО Муниципальная страховая компания «СТРАЖ» им. С. Живаго	2 657 687	1 811 498	1 810 047	0	262 346	543 449	86 014	9 682	нет
45	3229	АО «Страховая бизнес группа»	2 620 676	900 441	862 826	0	683 004	1 176 028	222 663	47 086	A
46	3866	ООО «Страховая компания «ВСК – Линия жизни»	2 478 763	1 392 846	1 392 846	348 154	350 000	674 901	224 067	189 235	A++
47	2489, 3999	ООО Страховая группа АСКО	2 399 012	1 247 690	1 222 083	55 203	992 747	1 019 267	8 115	-29 661	A
48	2182	САО «Надежда»	2 074 779	1 221 384	1 215 958	0	411 788	718 422	8 992	17 874	A+
49	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	1 851 920	734 064	435 782	0	480 000	691 796	10 197	17 571	A
50	3507	ООО «Хоум Кредит Страхование»	1 840 630	1 302 533	1 297 117	0	120 000	502 583	183 765	343 404	нет
51	630	ПАО «Страховая компания ГАЙДЕ»	1 773 588	1 246 038	1 171 815	0	150 000	374 786	51 739	47 874	нет
52	191	АО «Тинькофф Страхование»	1 680 226	682 229	682 226	0	835 000	903 618	3 111	37 297	A
53	3799	ООО «Британский Страховой Дом»	1 640 070	843 951	323 924	0	500 000	537 731	10 209	3 975	A
54	1336, 3959	Капитал-полис	1 574 536	816 662	804 820	0	280 000	533 888	50 769	35 522	A
55	4133	ООО «Страховая компания «ЭчДиАй Страхование»	1 524 777	723 699	61 559	0	120 000	199 920	31 585	17 043	A+
56	3225	ООО «Страховая компания Европлан»	1 443 561	639 157	635 881	0	120 000	757 237	154 092	98 865	нет

Продолжение таблицы 1

Место по величине активов	рег. №	Компания / группа компаний	Совокупные активы (валюта баланса)	Страховые резервы (non-life)	Страховые резервы-нетто (non-life)	Страховые резервы (life)	Уставный капитал	Собственные средства	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2016)	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2015)	Рейтинги RAEX на 08.09.2016*
57	924	ООО Страховая компания «Селекта»	1 426 514	587 875	458 115	0	650 000	649 158	-301 820	12 218	B++
58	2353	ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»	1 398 223	695 122	685 335	0	620 000	695 122	32 644	27 574	нет
59	3300	ОАО СГ «Спасские ворота»	1 369 163	429 131	403 099	0	480 000	899 040	12 712	16 515	A+
60	1858	АО Страховая компания «Армеец»	1 352 844	971 510	887 699	0	150 000	220 320	813 456	3 290	B++
61	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	1 325 922	626 830	497 179	0	1 271 630	655 240	6 869	12 089	A
62	3748, 3993	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	1 303 037	866 360	864 189	314 235	430 030	25 251	-514 557	-396 095	нет
63	585	ООО «Страховая фирма «Адонис»	1 123 060	383 336	347 872	0	590 640	719 241	28 758	3 232	A
64	518	ОАО СК «БАСК»	1 071 147	380 713	343 751	0	480 000	669 538	54 441	157 640	нет
65	3954	ООО «РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО «ЕВРОИНС»	1 048 272	570 425	536 206	0	300 500	308 901	646	5243	нет
66	632	ООО «Страховая компания «СЕРВИС-РЕЗЕРВ»	1 029 692	766 300	758 433	0	135 000	197 972	5 030	2 251	A
67	2619	АО «Страховая компания «Астро-Волга»	1 019 143	543 179	522 617	0	266 088	423 510	102 847	33 050	A
68	1621	АО Страховое Общество «ЯКОРЬ»	1 012 078	567 905	358 344	0	170 509	283 456	4 367	10 000	B+
69	1412	АО «Д2 Страхование»	1 005 107	255 601	241 853	0	516 867	692 704	1 853	38 378	A+
70	515	АО «Транссиб Ре»	949 208	397 119	257 435	0	601 200	518 483	-114 637	-64 663	A+
71	3467	ЗАО СК «Сибирский Спас»	811 002	532 232	532 232	0	150 027	210 028	18 140	14 532	A+
72	552	АО «Страховая компания «Чувашия-Мед»	717 007	20 545	20 545	0	81 401	108 230	4 617	1 620	A+
73	3390	АО «Страховая Компания «ПОЛИС-ГАРАНТ»	617 002	402 587	364 336	0	160 000	196 679	37 453	15 971	нет
74	4009	АО «ЕРВ Туристическое Страхование»	611 186	318 487	302 713	0	120 000	247 198	9 563	16 792	A+



Окончание таблицы 1

Место по величине активов	рег. №	Компания / группа компаний	Совокупные активы (валюта баланса)	Страховые резервы (non-life)	Страховые резервы-нетто (non-life)	Страховые резервы (life)	Уставный капитал	Собственные средства	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2016)	Чистая прибыль (по итогам 1 пол. 2015)	Рейтинги RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
75	66	ООО «Страховая компания «Ангара»	552 563	329 067	321 740	0	160 000	200 980	191	185	A
76	4117	ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф»	528 717	152 297	146 209	4 561	312 000	354 505	39 481	76 772	A+
77	326	ООО «Страховая компания «Орбита»	504 188	127 738	116 386	0	146 337	342 115	224	11 059	A
78	574	ООО «Страховая компания Екатеринбург»	485 915	294 560	276 129	0	120 000	163 965	13 043	2 857	нет
79	425	АО СК «ИНГВАР»	378 584	68 689	54 820	0	150 820	227 709	4 683	5 296	нет
80	3941	ООО «СМП-Страхование»	252 842	59 870	41 045	0	186 000	188 290	526	1 355	A
81	2684	АО «Страховая компания «Астро-Волга-Мед»	238 828	9 698	9 698	0	120 000	192 811	26 668	17 769	A
82	2447	АО СК «Железнодорожный страховой фонд»	221 717	20 156	18 991	0	165 000	189 459	4 508	-335	нет
83	3543	ООО «Страховая компания «Экспит»	204 181	58 377	52 441	0	128 000	121 453	25 826	316	нет

* Рейтинг присвоен на одну (крупнейшую) или несколько компаний группы.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 2. Страхование жизни, 1 полугодие 2016 года

Место	пер. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинг надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
1	3692	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	26 454 002	1 908 940	7,2	18 496 645	1 082 212	5,9	43,0	76,4	A++
2	1, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	15 487 161	2 205 420	14,2	7 600 751	1 731 877	22,8	103,8	27,3	A++
3	2239, 3447	Страховая группа «Альфастрахование»	12 221 531	1 338 208	10,9	5 199 920	617 421	11,9	135,0	116,7	A++
4	1284, 3972	ГРУППА РЕНЕСАНС СТРАХОВАНИЕ	7 440 871	946 315	12,7	5 279 753	435 672	8,3	40,9	117,2	A+
5	3995	АО ВТБ Страхование жизни	5 083 059	65 845	1,3	1 652 354	10 198	0,6	207,6	545,7	нет
6	4105	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	4 950 541	1 189 031	24,0	3 117 679	940 648	30,2	58,8	26,4	нет
7	3645	ООО «Открытые страхование жизни»	2 476 276	39 229	1,6	945 217	16 987	1,8	162,0	130,9	A+
8	4179	ООО «СК «Райффайзен Лайф»	2 222 990	380 090	17,1	1 807 644	270 208	14,9	23,0	40,7	A++
9	928, 3823, 3837, 2708	Группа «ИНГО»	1 920 562	136 067	7,1	216 716	207 640	95,8	786,2	-34,5	A++
10	3256	АО «МЕПЛАЙФ»	1 680 974	1 038 101	61,8	1 697 516	1 113 416	65,6	-1,0	-6,8	A++
11	4079, 1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	1 609 530	132 353	8,2	589 332	135 147	22,9	173,1	-2,1	нет
12	3609	ООО «ППФ Страхование жизни»	1 361 336	346 960	25,5	1 314 486	406 874	31,0	3,6	-14,7	A++
13	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 263	Страховая группа «СОГАЗ»	1 314 836	740 429	56,3	779 464	393 368	50,5	68,7	88,2	A++
14	290, 3828, 141, 2890	Группа компаний Альянс	1 201 980	794 398	66,1	1 425 970	941 658	66,0	-15,7	-15,6	A++
15	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	683 162	62 390	9,1	64 032	71 762	112,1	966,9	-13,1	A+
16	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	477 888	389 363	81,5	465 184	267 697	57,5	2,7	45,4	A+
17	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	293 300	121 544	41,4	178 301	6 970	3,9	64,5	1643,8	A++



Окончание таблицы 2

Место	per. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
18	2489, 3999	ООО Страховая группа АСКО	109 156	103 633	94,9	119 324	115 097	96,5	-8,5	-10,0	A
19	3748, 3993	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	100 755	19 839	19,7	215 545	30 280	14,0	-53,3	-34,5	нет
20	3866	ООО «Страховая компания «ВСК – Линия жизни»	56 856	31 723	55,8	31 147	57 448	184,4	82,5	-44,8	A++
21	1427, 2226, 4013	Страховая группа МАКС	17 371	78	0,4	15 510	80	0,5	12,0	-2,5	A++
22	1209	СПАО «РЕСО-Гарантия»	15 192	53 316	350,9	17 890	114 381	639,4	-15,1	-53,4	A++
23	4117	ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф»	1 075	550	51,2	2 818	1 647	58,4	-61,9	-66,6	A+

* Рейтинг присвоен на одну (крупнейшую) или несколько компаний группы.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 3. Страхование иное, чем страхование жизни, 1 полугодие 2016 года

Место	per. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинги (Эксперт РА) на 08.09.2016*
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 263	Страховая группа «СОГАЗ»	93 521 024	35 381 152	37,8	83 000 682	26 241 634	31,6	12,7	34,8	A++
2	1, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	74 032 677	48 080 822	64,9	77 816 463	43 486 931	55,9	-4,9	10,6	A++
3	928, 9823, 3837, 2708	Группа «ИНГО»	47 595 659	19 813 781	41,6	38 661 679	17 777 747	46,0	23,1	11,5	A++
4	1209	СПАО «РЕСО-Гарантия»	41 317 112	20 194 133	48,9	36 688 107	19 369 839	52,8	12,6	4,3	A++
5	2239, 3447	Страховая группа «Альфастрахование»	31 072 124	13 193 552	42,5	27 588 462	13 448 600	48,7	12,6	-1,9	A++
6	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	27 605 345	8 188 302	29,7	24 253 507	7 333 901	30,2	13,8	11,7	A++
7	621	САО «ВСК»	24 947 552	12 399 096	49,7	22 215 132	9 797 978	44,1	12,3	26,5	A++
8	1307	ООО «СК «Согласие»	15 852 194	10 047 233	63,4	14 424 169	12 024 918	83,4	9,9	-16,4	A+
9	1284, 3972	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	12 465 905	6 082 082	48,8	10 784 950	6 538 857	60,6	15,6	-7,0	A+
10	290, 3828, 141, 2890	Группа компаний Альянс	9 704 363	4 448 499	45,8	8 446 300	8 048 604	95,3	14,9	-44,7	A++
11	1427, 2226, 4013	Страховая группа МАКС	6 668 799	3 717 032	55,7	5 252 722	5 441 536	103,6	27,0	-31,7	A++
12	1834	ПАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	5 979 929	2 630 803	44,0	4 989 475	2 530 178	50,7	19,9	4,0	A++
13	4104	ООО «Страховая компания КАРДИФ»	4 463 322	300 624	6,7	2 071 895	406 256	19,6	115,4	-26,0	нет
14	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	4 325 509	4 753 590	109,9	5 747 327	6 053 859	105,3	-24,7	-21,5	A+
15	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	3 766 682	1 518 625	40,3	2 878 629	1 576 632	54,8	30,8	-3,7	A++
16	4331	ООО СК «Сбербанк страхование»	3 355 293	72 669	2,2	891 892	4 868	0,5	276,2	1392,8	нет
17	3211	АО «Государственная страховая компания «Югория»	3 279 338	1 881 125	57,4	3 169 942	2 081 034	65,6	3,5	-9,6	A



Продолжение таблицы 3

Место	№ пер.	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинги надежности RAEX на 08.09.2016*
18	1083	ООО «Зетта Страхование»	2 781 506	1 204 224	43,3	2 683 315	1 695 013	63,2	3,7	-29,0	A+
19	3692	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	2 777 470	776	0,0	32 669	57	0,2	8401,9	1261,4	A++
20	2243	АО «ЮЖУРАЛ-АСКО»	2 754 960	2 015 777	73,2	2 441 544	1 457 096	59,7	12,8	38,3	A
21	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	2 093 320	649 963	31,0	1 652 777	465 887	28,2	26,7	39,5	A++
22	3116	АО «НАСКО»	2 014 778	964 660	47,9	1 714 464	794 127	46,3	17,5	21,5	A+
23	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	1 968 917	585 074	29,7	2 308 066	571	0,0	-14,7	102364,7	A+
24	413	ООО Муниципальная страховая компания «СТРАЖ» им. С. Живаго	1 873 123	944 695	50,4	924 916	569 484	61,6	102,5	65,9	нет
25	3866	ООО «Страховая компания «ВСК – Линия жизни»	1 679 407	596 140	35,5	1 656 776	621 087	37,5	1,4	-4,0	A++
26	397	ООО Страховая Компания «Гелиос»	1 657 070	458 732	27,7	1 112 958	363 023	32,6	48,9	26,4	A+
27	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	1 614 752	653 379	40,5	2 039 041	1 046 107	51,3	-20,8	-37,5	A+
28	3256	АО «МЕГЛАЙФ»	1 569 944	589 209	37,5	1 505 273	648 783	43,1	4,3	-9,2	A++
29	1675	Либерти Страхование (АО)	1 508 522	850 923	56,4	1 458 491	886 488	60,8	3,4	-4,0	A+
30	2496	ООО «Абсолют Страхование»	1 411 698	393 533	27,9	1 066 938	477 523	44,8	32,3	-17,6	A+
31	915	АО «Страховая компания «ПАРИ»	1 396 000	734 835	52,6	1 356 504	481 613	35,5	2,9	52,6	A+
32	2489, 3999	ООО Страховая группа АСКО	1 369 064	873 326	63,8	1 234 265	864 282	70,0	10,9	1,0	A
33	461	АО «СГ МСК»	1 253 658	2 040 139	162,7	3 920 829	5 092 709	129,9	-68,0	-59,9	A+
34	3295	ООО «Национальная страховая группа – «РОСЭНЕРГО»	1 226 996	442 955	36,1	985 954	301 848	30,6	24,4	46,7	нет
35	630	ПАО «Страховая компания ГАЙДЕ»	1 104 715	480 497	43,5	827 186	425 198	51,4	33,6	13,0	нет
36	2182	САО «Надежда»	1 090 808	699 583	64,1	971 676	623 979	64,2	12,3	12,1	A+
37	3229	АО «Страховая бизнес группа»	1 059 934	161 719	15,3	851 895	68 528	8,0	24,4	136,0	A

Продолжение таблицы 3

Место	per. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
38	870	АО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ»	970 869	514 673	53,0	1 065 677	581 869	54,6	-8,9	-11,5	A+
39	3193	ООО СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ»	947 350	69 331	7,3	1 099 936	55 780	5,1	-13,9	24,3	A
40	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	928 421	64 532	7,0	1 702 599	320 765	18,8	-45,5	-79,9	A++
41	4079, 1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	925 983	121 274	13,1	588 894	114 076	19,4	57,2	6,3	нет
42	1858	АО Страховая компания «Армеец»	851 403	520 264	61,1	595 808	345 369	58,0	42,9	50,6	B++
43	3799	ООО «Британский Страховой Дом»	822 215	100 972	12,3	614 650	142 400	23,2	33,8	-29,1	A
44	191	АО «Тинькофф Страхование»	699 755	183 966	26,3	637 890	61 457	9,6	9,7	199,3	A
45	1336, 3959	Капитал-полис	684 721	426 014	62,2	640 577	366 749	57,3	6,9	16,2	A
46	3969	ООО «Страховая Компания Чабб»	625 714	60 040	9,6	351 401	565 768	161,0	78,1	-89,4	нет
47	3954	ООО «РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО «ЕВРОИНС»	621 455	191 659	30,8	449 659	155 263	34,5	38,2	23,4	нет
48	632	ООО «Страховая компания «СЕРВИСРЕЗЕРВ»	590 901	284 885	48,2	407 565	206 437	50,7	45,0	38,0	A
49	3507	ООО «Хоум Кредит Страхование»	590 398	68 482	11,6	1 368 998	63 875	4,7	-56,9	7,2	нет
50	4133	ООО «Страховая компания «ЭчДидИ Страхование»	543 421	66 876	12,3	588 435	87 036	14,8	-7,6	-23,2	A+
51	3748, 3993	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	534 748	75 548	14,1	743 839	70 710	9,5	-28,1	6,8	нет
52	2353	ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»	512 943	278 611	54,3	514 358	207 863	40,4	-0,3	34,0	нет
53	1621	АО Страховое Общество «ЯКОРЬ»	481 148	205 156	42,6	586 014	н.д.	н.д.	-17,9	н.д.	B+
54	3225	ООО «Страховая компания Европлан»	453 545	284 458	62,7	430 764	241 828	56,1	5,3	17,6	нет
55	3467	ЗАО СК «Сибирский Спас»	449 163	234 780	52,3	392 348	205 761	52,4	14,5	14,1	A+
56	3300	ОАО СГ «Спасские ворота»	426 642	155 429	36,4	323 376	135 610	41,9	31,9	14,6	A+
57	4009	АО «ЕРВ Туристическое Страхование»	395 298	180 040	45,5	313 984	157 396	50,1	25,9	14,4	A+



Продолжение таблицы 3

Место	per. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинги (Эксперт РА) на 08.09.2016*
58	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	377 782	228 488	60,5	680 818	187 213	27,5	-44,5	22,0	A
59	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	346 597	80 636	23,3	398 271	90 798	22,8	-13,0	-11,2	A
60	3390	АО «Страховая Компания «ПОЛИС-ГАРАНТ»	325 085	191 912	59,0	344 152	184 723	53,7	-5,5	3,9	нет
61	574	ООО «Страховая компания Екатеринбург»	300 215	200 107	66,7	256 209	156 168	61,0	17,2	28,1	нет
62	66	ООО «Страховая компания «Ангара»	279 054	194 564	69,7	222 781	110 617	49,7	25,3	75,9	A
63	518	ОАО СК «БАСК»	265 039	156 139	58,9	236 985	144 315	60,9	11,8	8,2	нет
64	585	ООО «Страховая фирма «Адонис»	250 246	107 575	43,0	246 838	142 756	57,8	1,4	-24,6	A
65	2619	АО «Страховая компания «Астро-Волга»	224 565	123 499	55,0	240 328	174 429	72,6	-6,6	-29,2	A
66	1412	АО «ДЭ Страхование»	216 503	28 075	13,0	212 950	26 138	12,3	1,7	7,4	A+
67	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	211 109	77 079	36,5	498 988	н. д.	н. д.	-57,7	н. д.	нет
68	924	ООО Страховая компания «Селекта»	202 009	29 153	14,4	75 240	1 708	2,3	168,5	1606,8	B++
69	4179	ООО «СК «Райффайзен Лайф»	115 549	4 552	3,9	65 255	0	0,0	77,1	-	A++
70	326	ООО Страховая компания «Орбита»	122 737	14 760	12,0	90 637	н. д.	н. д.	35,4	н. д.	A
71	4117	ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф»	82 501	13 300	16,1	37 430	19 048	50,9	120,4	-30,2	A+
72	3543	ООО Страховая компания «Эмит»	65 527	28 875	44,1	80 486	41 923	52,1	-18,6	-31,1	нет
73	4105	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	65 243	6 692	10,3	126 384	13 272	10,5	-48,4	-49,6	нет
74	425	АО СК «ИНГВАР»	58 031	2 120	3,7	53 340	6 003	11,3	8,8	-64,7	нет
75	3609	ООО «ППФ Страхование жизни»	52 511	73 537	140,0	44 094	114 841	260,4	19,1	-36,0	A++
76	3941	ООО «СМП-Страхование»	39 303	22 042	56,1	38 027	34 819	91,6	3,4	-36,7	A
77	2447	АО СК «Железнодорожный страховой фонд»	36 735	1 969	5,4	54 679	4 487	8,2	-32,8	-56,1	нет
78	552	АО «Страховая компания «Чувашия-Мед»	30 471	22 477	73,8	37 169	28 555	76,8	-18,0	-21,3	A+



Окончание таблицы 3

Место	пер. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Выплаты, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, 1 пол. 2015, %	Темпы прироста взносов, %	Темпы прироста выплат, %	Рейтинг надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
79	2684	АО «Страховая компания «Астро-Волга-Мед»	4 194	6 318	150,6	12 893	12 133	94,1	-67,5	-47,9	A
80	3645	ООО «Открытие страхование жизни»	2	0	0,0	3	0	0,0	-33,3	-	A+
81	3995	АО ВТБ Страхование жизни	0	0	-	91	0	0,0	-100,0	-	нет

* Рейтинг присвоен на одну (крупнейшую) или несколько компаний группы.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты



Таблица 4. ОСАГО, 1 полугодие 2016 года

Место	per. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Темпы прироста взносов, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
1	1, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	30 068 393	32 488 345	32 761 173	108,0	-8,2	A++
2	1209	СПАО «РЕСО-Гарантия»	15 856 156	7 663 202	12 291 217	48,3	29,0	A++
3	928, 9823, 3837, 2708	Группа «ИНГО»	13 321 579	4 284 147	5 565 661	32,2	139,4	A++
4	621	САО «ВСК»	9 709 612	6 071 831	7 464 887	62,5	30,1	A++
5	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	6 272 934	3 337 568	4 340 575	53,2	44,5	A++
6	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 263	Страховая группа «СОГАЗ»	4 856 065	2 134 131	3 690 025	43,9	31,6	A++
7	1307	ООО «СК «Согласие»	3 691 994	2 102 359	2 291 518	56,9	61,1	A+
8	1427, 2226, 4013	Страховая группа МАКС	3 029 002	1 895 906	1 486 324	62,6	103,8	A++
9	1284, 3972	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	2 445 235	1 216 259	1 981 945	49,7	23,4	A+
10	2243	АО «ЮЖУРАЛ-АСКО»	2 240 604	1 689 851	1 944 392	75,4	15,2	A
11	3211	АО «Государственная страховая компания «Югория»	1 971 805	885 316	1 914 561	44,9	3,0	A
12	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	1 668 141	1 963 063	2 450 986	117,7	-31,9	A+
13	1834	ПАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	1 565 633	853 764	1 252 229	54,5	25,0	A++
14	413	ООО Муниципальная страховая компания «СТРАЖ» им. С. Живаго	1 323 235	773 680	634 420	58,5	108,6	нет
15	3116	АО «НАСКО»	1 086 034	666 554	816 012	61,4	33,1	A+
16	3295	ООО «Национальная страховая группа – «РОСЭНЕРГО»	1 047 622	426 006	694 964	40,7	50,7	нет
17	2489, 3999	ООО Страховая группа АСКО	825 998	512 260	686 493	62,0	20,3	A

Продолжение таблицы 4

Место	per. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Темпы прироста взносов, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
18	1083	ООО «Зетта Страхование»	801 549	489 277	945 336	61,0	-15,2	A+
19	2182	САО «Надежда»	797 854	543 235	662 726	68,1	20,4	A+
20	1858	АО Страховая компания «Армеец»	693 632	425 873	424 009	61,4	63,6	B++
21	632	ООО «Страховая компания «СЕРВИСРЕЗЕРВ»	534 051	232 366	318 866	43,5	67,5	A
22	397	ООО Страховая Компания «Гелиос»	408 859	193 864	270 823	47,4	51,0	A+
23	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	378 651	167 614	252 162	44,3	50,2	A++
24	630	ПАО «Страховая компания ГАЙДЕ»	365 860	158 133	180 938	43,2	102,2	нет
25	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	338 371	153 979	247 564	45,5	36,7	A+
26	1675	Либерти Страхование (АО)	338 076	210 175	331 239	62,2	2,1	A+
27	3954	ООО «РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО «ЕВРОИНС»	314 204	112 907	153 897	35,9	104,2	нет
28	2353	ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»	309 558	188 327	270 915	60,8	14,3	нет
29	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	287 074	109 202	246 278	38,0	16,6	A+
30	3467	ЗАО СК «Сибирский Спас»	244 481	147 479	173 463	60,3	40,9	A+
31	66	ООО «Страховая компания «Ангара»	242 657	176 339	165 502	72,7	46,6	A
32	870	АО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ»	193 641	109 126	181 590	56,4	6,6	A+
33	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	184 695	137 638	274 391	74,5	-32,7	A++
34	2619	АО «Страховая компания «Астро-Волга»	170 066	94 603	159 376	55,6	6,7	A
35	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	161 599	128 967	178 092	79,8	-9,3	A
36	585	ООО «Страховая фирма «Адонис»	133 997	46 811	97 464	34,9	37,5	A
37	518	ОАО СК «БАСК»	128 326	64 083	89 144	49,9	44,0	нет



Окончание таблицы 4

Место	пер. №	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Взносы, 1 пол. 2015, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Темпы прироста взносов, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
38	3229	АО «Страховая бизнес группа»	113 605	97 047	77 388	85,4	46,8	A
39	915	АО «Страховая компания «ПАРИ»	108 744	42 381	99 554	39,0	9,2	A+
40	191	АО «Тинькофф Страхование»	64 998	19 710	19 884	30,3	226,9	A
41	3390	АО «Страховая Компания «ПОЛИС-ГАРАНТ»	57 974	28 964	65 616	50,0	-11,6	нет
42	1621	АО Страхование Общество «ЯКОРЬ»	52 515	31 479	39 427	59,9	33,2	B+
43	290, 3828, 141, 2890	Группа компаний Альянс	28 137	157 714	42 963	560,5	-34,5	A++
44	2496	ООО «Абсолют Страхование»	25 857	15 027	28 240	58,1	-8,4	A+
45	3300	ОАО СГ «Спасские ворота»	10 332	3 917	10 501	37,9	-1,6	A+
46	461	АО «СГ МСК»	7 708	280 820	174 724	3 643,2	-95,6	A+
47	1412	АО «ДЭ Страхование»	21	2 882	19	13 723,8	10,5	A+
48	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	0	1 949	105	-	-100,0	A++

* Рейтинг присвоен на одну (крупнейшую) или несколько компаний группы.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

«РЫНОК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЛИШЬ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ СТАНУТ РАСТИ ДОБРОВОЛЬНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ»

Интервью с генеральным директором СПАО «Ингосстрах»
Михаилом Волковым



– Как вы оцениваете результаты работы компании за период с начала 2016 года?

– Можно смело сказать, что 2016 год стал для СПАО «Ингосстрах» своеобразной проверкой на прочность, которую мы успешно выдержали, доказав высокий уровень финансовой устойчивости компании. Ряд экспертов предрекали падение страхового сегмента, но мы не оправдали таких пессимистичных прогнозов и существенно улучшили показатели прибыльности в текущем году. Так, в 1 полугодии СПАО «Ингосстрах» получило 6,5 млрд рублей чистой прибыли, что значительно превысило наши ожидания. В прошлом году показатель за аналогичный отчетный период составил 4,6 млрд рублей. Таким образом, видна позитивная динамика прибыли. Если говорить о сборах, то они на 22% превысили показатель прошлого года и составили более 48 млрд рублей. Кроме того, мы по-прежнему сохраняем лидерские позиции в ряде сегментов рынка, например в автостраховании, страховании имущества юридических лиц и грузов, авиастраховании, обязательных видах корпоративного страхования (ОСОПО и ОСГОП), страховании космических рисков, морском страховании.

– Чего вы ожидаете от единого агента ОСАГО? Ожидаете ли роста убыточности в результате присоединения к соглашению об агентских продажах по ОСАГО в проблемных регионах? Если да, то какие меры компания планирует предпринимать для снижения убыточности?

– В середине августа Российским союзом автостраховщиков был установлен порог продаж ОСАГО в убыточных регионах: на каждую компанию теперь приходится не более 20% в системе продаж единого агента. Такие радикальные меры были приняты для того, чтобы устранить дефицит полисов ОСАГО в наиболее проблемных российских регионах и сделать данное страхование доступнее. В случае с единым агентом речь идет об устойчивости всей системы ОСАГО в целом, поэтому единый агент особенно важен, чтобы полностью соблюсти интересы наших клиентов. Одна из основных причин убыточности – мошенничество, активная деятельность недобросовестных автоюристов и их необоснованное обогащение. И сейчас все страховое сообщество принимает радикальные меры, чтобы эту проблему решить. Введение натуральной формы возмещения в ОСАГО – одна из мер, призванных сделать работу автоюристов неприбыльной.

– Ваши прогнозы и ожидания по развитию рынка ОСАГО?

– Сейчас доля автострахования на страховом рынке достигла максимума, не в последнюю очередь – за счет роста доли ОСАГО. Мы предполагаем, что эта тенденция продолжится и в дальнейшем. Но в то же время убыточность ОСАГО может вырасти, в том числе из-за выплат недобросовестным автоюристами. В ряде регионов убыточность по ОСАГО с учетом судебных выплат будет даже больше, чем 100%. Ситуация с такой убыточностью на рынке моторного страхования останется непростой, но страховщики – особенно крупнейшие игроки рынка – будут прилагать все возможные усилия, чтобы положение улучшилось. Мы надеемся, что в будущем построим модель рынка, на котором работают честные и стабильные страховщики. В решении этой задачи нам активно помогает



сегодня Центробанк, который как раз занимается очищением страхового рынка от слабых игроков, неспособных выполнять взятые на себя обязательства.

– Ваше отношение к проекту «электронное ОСАГО»? Какие основные проблемы и риски вы предвидите?

– Электронное ОСАГО значительно повысит доступность полиса, особенно в проблемных регионах. Но существует ряд задач, которые страховщикам еще предстоит решить. На сегодняшний день далеко не все компании предоставляют услуги по оформлению полиса ОСАГО онлайн, большинство страховых компаний, в том числе и таких крупных игроков, как «Ингосстрах», занимают выжидательную позицию, и на то есть свои причины. Нежелание страховых компаний развивать этот сегмент страхования объясняется отсутствием отлаженной системы для продаж электронных полисов. Пока не сформирован кросс-доступ к базам ГИБДД, ФМС и страховщиков и не создана система контроля наличия действующих полисов инспекторами ГИБДД на дорогах, невозможно говорить об адекватной оценке рисков при оформлении полиса. Эти риски оказывают дополнительное влияние на убыточность в сфере ОСАГО, уровень которой и без того растет из-за высокого процента мошенничества.

– Насколько активно в вашей компании внедряются современные технологии? Расскажите о результатах их применения.

– Внедрение цифровых технологий – устойчивый тренд страхового рынка, который, несомненно, получит дальнейшее развитие. Все игроки понимают, что будущее за интеллектуальными сервисами, но в ближайшей перспективе кардинальных изменений на рынке не ожидается – это, скорее, вопрос 5–10 лет. Мы продолжаем внедрение новых и совершенствование уже существующих технологий «умного» страхования, причем не только в области продаж страховых услуг, но и во время урегулирования убытков, а также в качестве помощника для наших партнеров и агентов. Самый популярный у наших клиентов цифровой продукт – полис страхования выезжающих за рубеж, который можно приобрести прямо на сайте СПАО «Ингосстрах» или через наше мобильное приложение.

– Ваши ожидания от законопроекта о страховании жилья?

– В конце 2015 года Минфин разработал проект, который предусматривает развитие модели страхования жилья. Сначала мы действительно возлагали на него определенные надежды, но в итоге законопроект оказался абсолютно выхолощен, в нем не осталось ничего рыночного, поэтому его принятие ничего не изменит. В последней версии законопроект не мотивирует человека к защите своего имущества. Речь идет о неких сборах, которые перечисляются в фонд, откуда затем будут производиться копеечные выплаты... Поэтому мы по-прежнему планируем заниматься популяризацией страхования имущества среди граждан.

– Расскажите о структуре корпоративного портфеля вашей компании с точки зрения видов страхования. Планируется ли увеличение доли корпоративного страхования в портфеле?

– «Ингосстрах» предлагает услуги по корпоративным видам страхования и широко представлен в сегменте страхования так называемых специальных рисков: авиакосмическом страховании, морском страховании, страховании транспортных операторов. Мы страхуем не только корпоративное имущество и ответственность юридических лиц, но и оказываем услуги по ДМС, страхованию грузов, страхованию ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте, страхованию гражданской ответственности перевозчика, агрострахованию. Сегодня рынок корпоративного страхования довольно нестабилен с точки зрения роста его реальных объемов, напрямую зависит от деловой активности предприятий и инвестиционного климата в стране, готовности клиентов потратить свой бюджет в неблагоприятной экономической ситуации на добровольные виды страхования. Наша главная задача на ближайшее будущее не столько увеличить долю корпоративного страхования в портфеле, сколько сохранить и укрепить рыночные позиции компании, предложить клиенту разумные для него решения в кризис.



– Как вы относитесь к появлению на рынке Национальной перестраховочной компании?

– В целом позитивно; НПК была создана для того, чтобы расширить возможности российских страховых компаний по перестрахованию рисков. «Ингосстрах», кстати, стала одной из первых, кто уже заключил договор перестрахования с НПК. Пока трудно делать какие-либо выводы о работе НПК, но одно совершенно очевидно: ее возглавил опытный управленец и один из самых высоко-профессиональных людей на страховом рынке – Николай Галушин.

– Какие задачи стоят перед компанией в 2017 году?

– В 2017 году компания планирует дальнейшее развитие и укрепление рыночных позиций. Для этого в розничном сегменте считаем очень важным контролировать убыточность автострахования, развивать низкочастотные виды страхования, такие как имущество граждан, ипотечное страхование и страхование туристов. В корпоративном сегменте и на рынке медицинского страхования компания будет нацелена на увеличение рыночной доли при удержании плановой убыточности. Во всех сегментах бизнеса по-прежнему важно стремиться к операционному совершенству и продолжать реализацию запланированных стратегических проектов в сферах комплексного обслуживания клиентов, анализа клиентского опыта, развития в области цифровых технологий (онлайн и передовая аналитика), укрепления кадрового потенциала. В своей стратегии мы прежде всего ориентированы на клиента и учет его потребностей в существующих реалиях.

– Какие регулятивные меры и законодательные инициативы могли бы благоприятно отразиться на развитии российского страхового рынка?

– Со стороны государства необходимы меры для стабилизации макроэкономических процессов, от которых напрямую зависит благополучие отрасли. Можно отказаться от локальных мер, которые призваны поддержать рынок, в частности от развития обязательных видов страхования. Рынок будет развиваться лишь в том случае, если добровольные виды страхования станут расти, а для этого нужно повышать страховую грамотность российских граждан. Единственное, что требуется в данном случае от властей, – грамотно контролировать текущие процессы. Этим уже занимается мегарегулятор – Центробанк.

– Каким рискам страховщики будут наиболее подвержены в среднесрочной перспективе?

– Раньше основной угрозой для российского страхового рынка было непонимание властью важности данного сектора. Но сейчас эта проблема решена: создан мегарегулятор в лице Центробанка, который не только контролирует нишу, но и ведет конструктивный диалог со страховщиками. Создание мегарегулятора стало важнейшим шагом для стратегического развития страхового рынка. Но, несмотря на правильную позицию власти и жесткую надзорную политику по отношению к недобросовестным страховщикам, сейчас наибольшую проблему представляют некрупные компании, которые не в состоянии выполнять взятые на себя обязательства. У ряда организаций уже была отозвана лицензия, но страховой рынок далеко не полностью освобожден от финансово несостоятельных компаний, качество работы которых не на высоте. Из-за недоверия к страховщикам падает лояльность страхователей, что негативно сказывается на развитии отрасли. Я надеюсь, что рано или поздно среди игроков останутся только стабильные и надежные компании, которые предоставляют качественные услуги и полностью соблюдают свои обязательства перед клиентами.

– Ваши прогнозы по развитию страхового рынка на 2017 год? Назовите наиболее и наименее перспективные направления.

– Страховой рынок, как и всю страну, ожидает по-прежнему нелегкое время. Оценки экспертов разнятся, однако пока предпосылки для быстрого восстановления не очевидны. На рынке останутся только финансово устойчивые игроки, которые умеют слышать своих клиентов, готовы оптимизировать свою деятельность и повышать эффективность за счет внутренних ресурсов.



В отрицательной зоне сейчас находятся многие сегменты страхового рынка. Наиболее чувствительно для отрасли снижение основного розничного рынка страхования – автокаско: по итогам 1 полугодия 2016 года на 7,5% упали премии, на 12% снизилось количество заключенных договоров. Продолжают падать продажи новых автомобилей, не растет средняя премия, поскольку клиенты ориентируются на более дешевые предложения – каско с франшизой, неполное каско, страхование отдельных элементов и ограниченного числа рисков.

Рост сохраняется в таких сегментах рынка, как страхование имущества граждан и финансовых рисков за счет страхования мобильной, бытовой техники, банковских карт через ретейл-сети и банки.

Основным драйвером роста рынка non-life по итогам полугодия и, скорее всего, 2016 года в целом останется все-таки ОСАГО. За счет тарифного фактора прирост рынка, по оценкам экспертов, составит около 10%.

В корпоративном секторе, в том числе в страховании имущества юридических лиц, мы прогнозируем некоторый рост по итогам года. Рынок добровольного медицинского страхования, скорее всего, не покажет прироста, компенсирующего увеличение медицинской инфляции, то есть будет находиться в пределах 3–5%.

По прогнозам на 2017 год страховой рынок, с учетом страхования жизни, вероятнее всего, покажет темпы прироста в диапазоне 10–15%.

В розничном страховании наибольший годовой прирост ожидается в секторе страхования имущества граждан. По нашим оценкам, данный сегмент может вырасти на 10% к 2016 году. Положительная динамика рынка во многом обусловлена активным развитием продаж страховыми компаниями продуктов по страхованию мобильной, бытовой техники, банковских карт через ретейл-сети и банки. Компании продолжают активное развитие и разработку новых продуктов на данном высокомаржинальном сегменте рынка.

Выраженное сокращение объемов наблюдается в сегменте каско. Прирост сборов в добровольном автостраховании, как по результатам 2016 года, так и в 2017-м, будет, по экспертным оценкам, по-прежнему находиться в отрицательной зоне за счет отсутствия активного роста продаж новых автомобилей и сокращения затрат населения на добровольное страхование автомобилей (в особенности на так называемое полное каско). По внутренним экспертным оценкам, рынок страхования автокаско в 2017 году покажет порядка 5%.

В корпоративном секторе мы пока не ожидаем бурного роста ни по каким сегментам страхового рынка, максимум порядка 5%. По некоторым видам прогнозируется снижение около 5%, например по страхованию ответственности юридических лиц, включая ОПО. По страхованию перевозчиков, включая ОСГОП, ожидаем даже более значительного сокращения рынка за счет ухода многих компаний в сегменте пассажирских перевозок в Москве. По медицинскому страхованию прирост страхового рынка в 2017 году прогнозируется также незначительный – 0–5%, что ниже уровня медицинской инфляции.



«ДОТИРОВАТЬ ОСАГО НИ У ОДНОГО ИЗ УЧАСТНИКОВ РЫНКА СЕГОДНЯ НЕТ НИ ВОЗМОЖНОСТИ, НИ СМЫСЛА»

**Интервью с генеральным директором СК «МАКС»
Надеждой Мартьяновой**



– Как вы оцениваете результаты работы компании за период с начала 2016 года? Какие сегменты для вас сейчас наиболее рентабельны?

– «МАКС» – одна из системообразующих и крупных страховых компаний страны. То, что сегодня рентабельно для рынка, – рентабельно для нас и наоборот.

Наиболее рентабельным является немоторное страхование, и значимые ресурсы СГ «МАКС» направлены именно на развитие этого сегмента. По итогам девяти месяцев 2016 года рост страховых сборов составил около 20% к результатам аналогичного периода прошлого года. В том числе это касается немоторного портфеля – мы видим рост по страхованию имущества юридических лиц около 12%. В сегменте физлиц более чем на 80% увеличился объем премий по страхованию выезжающих за рубеж.

При этом мы прилагаем существенные усилия для контроля ситуации в страховании автотранспорта. Информационная система компании дает возможность в онлайн-режиме управлять всеми бизнес-процессами, которые полностью автоматизированы: от заключения договора до урегулирования страховых событий. У нас довольно жесткая тарифная политика, да и продажи новых автомобилей в России существенно снижаются – тем не менее, в нынешнем году в нашем портфеле сборы по каско выросли на 25%. Этот рост связан, прежде всего, с активностью наших продавцов. Он также является выражением тенденции концентрации рынка, когда клиент с опытом выбирает проверенных партнеров.

– Чего вы ожидаете от единого агента ОСАГО? Ожидаете ли вы роста убыточности в результате присоединения к соглашению об агентских продажах по ОСАГО в проблемных регионах? Если да, то какие меры компания планирует предпринимать для снижения убыточности?

– Работа в рамках многостороннего агентского соглашения о продажах полисов ОСАГО в проблемных регионах – обязательное условие для всех компаний, задействованных на этом рынке.

Что касается самой концепции единого агента РСА, то это один из шагов, которые Банк России совместно со всем страховым сообществом сегодня предпринимает для того, чтобы преодолеть трудности с доступностью полисов ОСАГО. Вместе с тем мы считаем, что создание единого агента РСА не устранил всех проблем. Для нормализации ситуации в этой сфере вопрос нужно решать комплексно.

Все участники рынка осознают, что работа во многих регионах сегодня приносит убытки вне зависимости от того, как действовать – самостоятельно либо через единого агента. Есть сбои в своевременном получении денежных средств от страховых компаний-агентов, что затрудняет фазу урегулирования, если страховое событие происходит в короткое время после заключения договора.

Одним из основных драйверов розничного страхования было и остается ОСАГО. Это неоспоримый факт. Других реальных драйверов сегодня нет. Вынуждены констатировать, что такой сложной ситуации в ОСАГО, как сейчас, еще не было. При этом под угрозой находится весь частный бизнес в страховании.



Для всех очевидно, что в ОСАГО сегодня страдает в первую очередь потребитель, который не может выполнить требования закона и защитить себя и других участников дорожного движения, купив страховой полис. Но и страховщики терпят существенные убытки при работе в регионах. Эта диспропорция представляет большую проблему.

Осознавая социальную значимость ОСАГО, страховщики могут попытаться обеспечить доступность полисов на этих территориях. Но в конечном итоге подобная активность в убыточных регионах обернется угрозой для интересов потребителей по следующим причинам. Работа в проблемных регионах – это убыток для страховщика, причем колоссальный. В качестве примера можно привести Ростовскую область. На 1 рубль премии здесь сегодня приходится до 5 рублей выплаты. В конечном итоге бизнес с подобной экономикой будет угрозой для потребителя, поскольку подрывает устойчивость страховщика, который может просто не справиться с нагрузкой и покинуть рынок.

Собственно, концепция единого агента ОСАГО, несмотря на ее очевидную убыточность для любого страховщика, – это попытка Банка России и рынка страхования решить проблему доступности ОСАГО в первую очередь для потребителя.

При этом, как и любое решение, подход с использованием единого агента обладает не только плюсами, но и минусами. К отрицательным моментам следует прежде всего отнести проблему «антиселекции». Она заключается в том, что, имея возможность выбора, с интересным клиентом страховщик заключает договор сам. Если клиент убыточный, то договор заключается через единого агента на другую страховую компанию. Но эта проблема частично сглаживается тем фактом, что подобной деятельностью могут заниматься все страховщики по отношению друг к другу. Тем не менее, сложность есть и она довольно серьезная. Второй тревожный момент связан с тем, что, поскольку распределение полисов осуществляется по ПТС, образовалась прослойка посредников, которые за отдельную плату подбирают необходимого страховщика путем искажения номера ПТС и осуществляют страхование в нужной компании. С этим явлением можно бороться, только ужесточая контроль и наказание, а также выстраивая систему проверок в базе данных, в том числе в части информационного обмена с ГИБДД, который, к сожалению, до сих пор не налажен.

Одновременно Банк России совместно с РСА рассматривают показатели регионов с точки зрения соотношения количества убытков и количества исков с участием автоюристов, чтобы не превратить все регионы в проблемные.

И все-таки первостепенной причиной возникшего кризиса является деятельность автоюристов и страховых мошенников. Криминальные автоюристы, приезжая на место ДТП, обещают пострадавшему за определенную сумму избавить его от хождения по судам. На самом деле они работают исключительно в собственных интересах и главные потери от их деятельности несут страховые компании. По сути, это крайне высокорентабельный бизнес, бороться с которым очень тяжело в силу значительного присутствия коррупционной составляющей.

В определенной степени работа в рамках единого агента ОСАГО – попытка для страхового общества сделать шаг назад, чтобы потом сделать два шага вперед, показав социуму и законодателю, что рынок готов идти навстречу потребителю, при этом ожидая ответных законодательных мер в борьбе с мошенничеством и автоюризмом.

Сдерживать убыточность в ОСАГО, тем более в условиях деятельности в рамках соглашения о едином агенте, непросто. В любом случае приоритетом для нас при работе в ОСАГО, как и в других видах страхования, всегда были и будут оперативность и обоснованность выплат в рамках действующего законодательства.

Мы глубоко убеждены: отстаивая свои интересы в судах, страховые компании должны идти до конца, после решений судов первой инстанции обязательно подавать апелляциянные жалобы. Такой подход к борьбе с автоюристами уже показал свою эффективность.



Мы наблюдаем устойчивую тенденцию уменьшения объема инкассовых списаний. Если за три квартала 2015 года по инкассо в каско и ОСАГО с учетом судебных издержек было осуществлено 28 тысяч выплат, то за девять месяцев 2016 года – 19 тысяч выплат, то есть снижение составило более 30%.

– Каковы ваши прогнозы и ожидания по развитию рынка ОСАГО?

– Прогноз зависит от успешности борьбы с мошенничеством и автоюризмом. Если страховое общество совместно с законодательной властью и судебной системой сможет решить эту проблему, то частный бизнес продолжит работу в данном сегменте. В противном случае страховые компании будут вынуждены свернуть деятельность. Необходимо понимать, что негосударственный бизнес как двигатель рыночной экономики может существовать только в том случае, если он получает прибыль. В случае с ОСАГО бизнес может работать, условно говоря, в ноль, но при этом имея доступ к клиенту для рентабельных перекрестных продаж или инвестиционного дохода. Но дотировать ОСАГО ни у одного из участников рынка сегодня нет ни возможности, ни смысла.

Очень хочется надеяться, что мы с коллегами по рынку справимся с возникшими трудностями.

При этом хочу отметить, что наша ситуация не является уникальной. Во многих развитых экономиках на рынках обязательного страхования ответственности автовладельцев работают только государственные структуры, поскольку частный капитал не выдержал.

В этой связи, учитывая системную значимость сегмента ОСАГО, еще раз отмечу, что возникшие сегодня проблемы очень серьезны и то, как они будут решены, определит вектор развития страхования в России.

– Каково ваше отношение к проекту «электронное ОСАГО»? Какие основные проблемы и риски вы предвидите?

– Переход на цифру – это закономерный этап развития любого бизнеса; ОСАГО как самый массовый розничный вид страхования давно требовал подобных шагов. Дигитализация является одной из нескольких прорывных технологий. Для всех очевидно, что цифровая версия ОСАГО уже давно назрела. Возможно, что мы даже несколько опоздали с этим вопросом.

Наша компания в числе первых стала продавать электронное ОСАГО, с точки зрения технологической готовности у нас была полная. Однако мы вышли из проекта, когда возник ряд неразрешенных технических и методологических вопросов, и вернулись в него, как только почувствовали, что благодаря конструктивному подходу Центрального банка ситуация сдвинулась с мертвой точки. В частности, после нашего обращения Центробанк разослал письмо, где были даны разъяснения о том, что на электронное ОСАГО в полном объеме распространяются положения Закона об ОСАГО, согласно которым страховщики должны продавать полисы только в тех регионах, где у них есть филиалы.

И сейчас, в преддверии 1 января 2017 года, когда все страховые компании, работающие в ОСАГО, будут обязаны продавать его через Интернет, интенсивность и качество взаимодействия между регулятором и страховым сообществом возрастают.

Конечно, при нынешнем запредельном уровне страхового мошенничества рождение электронного ОСАГО – процесс непростой и мучительный. Но все-таки оно неизбежно.

Не думаю, что так называемые риски реализации в электронном ОСАГО будут кардинально отличаться от тех, что мы сегодня видим в розничном канале, в том числе с учетом работы в рамках технологии единого агента ОСАГО. И наша компания готова к данной деятельности.

При этом мы неоднократно обращали внимание РСА и Банка России на то, что существуют проблемы, которые требуют скорейшего решения. Прежде всего это отсутствие интеграции АИС РСА с информационными системами государственных органов и невозможность проверять в уполномоченных структурах данные, которые предоставляют клиенты.



Но пока взаимодействие с государственными органами не реализовано, необходим обязательный анализ договоров, загруженных в АИС РСА, на предмет корректности информации. Кроме того, страховые компании должны получить право отказывать в заключении договоров е-ОСАГО в случае предоставления клиентами заведомо ложных данных.

Очень важным является вопрос о требованиях, которые предъявляются к бесперебойности работы сайтов страховых компаний. Мы считаем правильным создание независимой автоматизированной системы мониторинга информационных систем страховщиков и других участников процесса оформления электронных договоров ОСАГО. Это позволит исключить возможные спорные ситуации и необоснованные жалобы на недоступность сайтов страховых компаний.

Будет логично, если сайт РСА станет той резервной площадкой, где при технических проблемах сайта страховой компании можно будет приобрести полис по принципу, реализованному в концепции единого агента, то есть путем случайной выборки.

– Продвигаются ли в вашей компании продукты страхования с телематическими устройствами? Насколько популярны такие продукты среди клиентов? Как вы оцениваете перспективы этого сегмента?

– Как и с любой новой технологией, должно пройти время, чтобы рынок ее оценил. Это в полной степени относится к телематике. Пока мы внимательно наблюдаем за опытом ее использования нашими коллегами по страхованию и, конечно же, также тщательно изучаем существующие технологии в данном направлении.

На наш взгляд, внедрение телематики в страхование – вопрос долгосрочной перспективы. Нам пока не известен положительный пример реализации в России проектов с применением подобных технологий. На сегодняшний день это, прежде всего, маркетинговый инструмент, который используется рядом страховых компаний для привлечения клиентов. Но выгоды от этого пока не могут быть монетизированы в объемах, которые способны заинтересовать крупных серьезных игроков.

– Какова структура корпоративного портфеля вашей компании с точки зрения видов страхования? Планируется ли увеличение доли корпоративного страхования в портфеле?

– За многолетнюю историю компании нами накоплен колоссальный опыт реализации крупнейших и технически сложных корпоративных проектов. И сегодня, как все серьезные участники рынка, мы рассматриваем корпоративное страхование в качестве одного из стратегических направлений. Структура портфеля в данном секторе у нас традиционно сфокусирована на страховании имущества и личном страховании.

Мы сильны в андеррайтинге технически сложных рисков, подтверждением чего является многолетнее участие компании в страховании строительства новых энергоблоков Нововоронежской АЭС. Подобный опыт позволяет нам эффективно и оперативно предлагать клиентам емкие варианты, обеспеченные качественной рейтинговой перестраховочной защитой международного класса. Примером тому является наше многолетнее сотрудничество с группой клиентов в Краснодарском крае и Сочи, где нами застрахован ряд объектов стоимостью в десятки миллиардов рублей и обеспечена перестраховочная защита рейтинговых перестраховщиков, подтвержденная международными брокерами. Сильная сторона компании также качественное и своевременное урегулирование страховых событий.

При решении любых задач я добиваюсь, чтобы процесс был описан, обоснован, технологически встроен в информационную систему и имел положительный экономический результат. Данные требования я предъявляю ко всем сотрудникам компании, поэтому при сопровождении любого клиента мы уделяем внимание каждой детали для обеспечения высококлассного сервиса для наших партнеров и клиентов.

В отношении корпоративного страхования уместно отметить сохраняющуюся проблему демпинга. Мы ответственно относимся к нашим обязательствам и не готовы брать контракты любой ценой,



ставя под угрозу устойчивость портфеля. Мы продолжаем следовать консервативному подходу, используя наши ключевые преимущества – компетенцию в сложном андеррайтинге и перестраховании, поскольку данный сегмент менее подвержен проблемам демпинга и более рентабелен. Несомненно, одна из наших ключевых задач – наращивание немоторного корпоративного портфеля и предоставление нашим корпоративным клиентам многоуровневого сервиса, который включает в себя обслуживание по партнерским программам сотрудников корпоративных клиентов и их родных.

– Как вы оцениваете появление на рынке Национальной перестраховочной компании?

– Российский сегмент рынка перестрахования пребывает в очень сложной ситуации. Мы постоянно становимся свидетелями ухода компаний из этого сектора. Причины очевидны. Исключительно перестраховочный бизнес сегодня низкорентабелен. Если взглянуть на отчетность перестраховочных компаний, то становится очевидным, что уход с рынка сдерживался в последнее время только инвестиционной деятельностью игроков, в то время как чистое перестрахование убыточно. К сожалению, это отражение проблемы демпинга и недостатков в андеррайтинге. В итоге большинство российских исключительно перестраховочных компаний исчезло. Значимыми игроками внутреннего перестраховочного рынка являются сами страховщики, для которых перестрахование, с одной стороны, лишь побочная деятельность, а с другой – способ обеспечить для самих себя перестраховочные емкости. В большинстве случаев это либо торговля косвенной секцией облигаторной емкости от западных перестраховщиков, либо мизерные емкости собственного удержания.

Появление такого сильного и емкого игрока, как Национальная перестраховочная компания (НПК), – последний шаг, который приведет к исчезновению российских перестраховщиков. Мы не оцениваем, хорошо это или плохо, а просто констатируем факт.

При этом несомненно, что такая большая перестраховочная емкость будет способствовать расширению внутреннего рынка и контролю над актуальной проблемой демпинга.

И конечно, НПК должна стать инструментом перестрахования клиентов, попавших под санкции, для которых недоступны имеющиеся международные перестраховочные емкости.

Но учитывая, что перестрахование в НПК носит вмененный характер для остальных участников отечественного страхового рынка, нам удивительно, что в наблюдательный совет НПК вошли иностранные компании и брокеры, но не вошли российские системообразующие страховые компании. Более того, мы считаем это неприемлемым, поскольку не иностранные компании, а отечественные страховщики должны определять особенности регулирования подходов к перестрахованию на российском страховом рынке, включая санкционный.

– Каковы планы вашей компании на 2017 год?

– Уже сейчас можно с уверенностью сказать, что 2016 год стал одним из самых сложных для отечественного страхования. И мы не питаем иллюзий относительно того, что в следующем году будет легче. Но нас это не пугает. В марте 2017 года «МАКС» отметит 25-летие – хороший повод оглянуться назад и оценить пройденный путь. За эти годы мы сформировали собственную философию, которую можно охарактеризовать как соразмерный консерватизм. Она подразумевает крайнюю аккуратность ведения бизнеса и максимальную выверенность принимаемых управленческих решений.

В компании выстроена система планирования для всех горизонтов развития, которая подвергается тщательному контролю и предполагает возможность оперативной корректировки. И мы не собираемся отступать от принципов, верность которых подтверждена временем.

Приоритеты остаются неизменными – бескомпромиссность в вопросах качества обслуживания клиентов, консервативная инвестиционная политика, безусловное исполнение обязательств перед страхователями и акционерами.



«СЦЕНАРИЙ ДЛЯ ВСЕГО СТРАХОВОГО РЫНКА СТРАНЫ ЗАВИСИТ ОТ РАЗРЕШЕНИЯ КРИЗИСА НА РЫНКЕ ОСАГО»

Интервью с первым заместителем генерального директора
СПАО «РЕСО-Гарантия» Игорем Черкашиным.



– Как вы оцениваете результаты работы компании в нынешнем году? Какие сегменты сейчас наиболее рентабельны?

– О результатах работы компании лучше всего говорят цифры. За первые девять месяцев года «РЕСО-Гарантия» собрала 64 млрд 461 млн рублей страховой премии, что на 13,2% превысило сборы за девять месяцев 2015 года. Выплаты за этот период выросли по сравнению с прошлым годом на 4,4% и составили 30 млрд 702 млн рублей. Компания заключила 6 млн 872 тысячи договоров на общую страховую сумму более 312,5 трлн рублей.

В целом можно сказать, что компания успешно адаптировалась к работе в условиях затянувшегося кризиса; наша стратегия позволяет нам получать положительный результат по всем линиям бизнеса.

Основными драйверами развития остаются моторные виды и добровольное медицинское страхование. Особо хочется отметить рост страхования имущества граждан: от 21% в страховании квартир до 27% в страховании загородных строений.

– Какие цели стоят перед компанией в 2017 году?

– Наша стратегия остается неизменной: «РЕСО-Гарантия» ориентирована на прибыльный рост. При этом мы надеемся расти опережающими темпами по сравнению с рынком в целом. Разумеется, очень многое зависит от того, будет ли найдено к 1 января 2017 года решение, которое остановит кризис на рынке ОСАГО. Собственно от этого зависит теперь, по какому сценарию будет развиваться весь страховой рынок страны.

– Какова структура перестраховочного портфеля вашей компании с точки зрения видов страхования? Насколько она изменилась за последний год?

– Несмотря на общую тенденцию снижения страховых премий, «РЕСО-Гарантия» увеличивает портфель по входящему перестрахованию, опираясь на консервативную модель, так как всегда является надежным партнером, которому доверяют как небольшие компании, так и крупные страховые общества.

Общий прирост сборов по входящему перестрахованию за девять месяцев 2016 года составляет 18,5% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Основу портфеля входящего перестрахования составляют имущество юридических лиц, обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков перед пассажирами (ОСГОП), перестрахование грузов и медицины.

Особенно выросли в 2016 году сегмент перестрахования грузов – в 1,5 раза, сельскохозяйственного страхования – в 2 раза и ОПО – в 5 раз.

Значительно увеличился сегмент имущества физических лиц, мы связываем это с уходом некоторых региональных страховщиков и перестраховщиков. Региональные компании ищут надежных партнеров для защиты своего портфеля. Мы ожидаем, что этот сегмент будет расти за счет укрепления нашей позиции на региональном рынке.



– В условиях сокращения объемов входящего перестрахования насколько в портфеле компании выросла доля перестраховочных премий, получаемых из-за рубежа?

– В нашей компании объем перестраховочной премии из-за рубежа не вырос за последнюю пару лет, мы очень тщательно подходим к отбору рисков и в связи с недавней девальвацией рубля сильно сократили объем принятия подобных рисков.

– Чего вы ожидаете от появления на рынке Национальной перестраховочной компании?

– Мы ожидаем новой перестраховочной емкости, быстрого и понятного андеррайтинга, адекватного рассмотрения претензий, стремления стать полноценным партнером.

– Каковы ваши прогнозы по развитию российского перестраховочного рынка на 2017 год? Можно ли ожидать положительной динамики объемов входящего перестрахования?

– В связи с сокращением количества профессиональных перестраховщиков в этом году мы рассчитываем нарастить объемы входящего перестрахования. Так как компания «Юнити Ре», которая является крупнейшим перестраховщиком российского рынка, сейчас перешла под оперативный контроль «РЕСО-Гарантия», мы рассчитываем на укрепление наших позиций на рынке. Мы готовы предоставлять наилучший сервис для наших партнеров-страховщиков, так как имеем достаточные возможности для удовлетворения потребностей рынка.

– Чего вы ожидаете от единого агента ОСАГО? Ожидаете ли вы роста убыточности в результате присоединения к соглашению об агентских продажах по ОСАГО в проблемных регионах? Если да, то какие меры компания планирует предпринимать для снижения убыточности?

– Единый агент ОСАГО – вынужденная и совершенно экстренная мера для спасения рынка ОСАГО, которая оперативно решает проблему недоступности полисов ОСАГО в ряде регионов. Разумеется, включение в систему единого агента приведет к временному росту убыточности нашего портфеля ОСАГО. Однако с 1 января, когда, как мы надеемся, ремонт станет приоритетной формой выплаты возмещения, страховщики начнут возвращаться в «токсичные» регионы, так как у пресловутых автоюристов исчезнет возможность злоупотреблять правом, из-за чего, собственно, и возник временный дефицит полисов обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев. Убыточность ОСАГО постепенно вернется к расчетным параметрам и на нее перестанут влиять искусственно провоцируемые судебные иски, штрафы и пени.

– Каковы ваши прогнозы и ожидания по развитию рынка ОСАГО?

– Мы надеемся, что к 1 января 2017 будут приняты крайне важные поправки в законодательство, которые выведут этот важнейший сегмент отрасли из кризиса и обеспечат предпосылки для скорейшего перехода на рыночные принципы ценообразования в ОСАГО. Либерализация тарифов в ОСАГО совершенно неизбежна, вопрос только в сроках и этапах реформирования данного вида страхования, которые предстоит пройти.

– Каково ваше отношение к проекту «электронное ОСАГО»? Какие основные проблемы и риски вы предвидите?

– Это тот случай, когда надо набраться терпения и подождать. Пока мы видим, что в столицах – Москве и Санкт-Петербурге – продажи е-ОСАГО совершенно мизерные, хотя именно здесь и Интернет самый быстрый, и пользователей продвинутых больше, чем где-либо еще в стране. Хорошо покупают е-ОСАГО только там, где трудно приобрести полис на бланке Гознака, – это о чем-то говорит... Кроме того, до тех пор, пока не будет обеспечена безупречная интеграция информационных систем РСА в базы данных ГИБДД и МВД, вообще трудно оценивать перспективы е-ОСАГО.



– Продвигаются ли в вашей компании продукты страхования с телематическими устройствами? Насколько популярны такие продукты среди клиентов? Как вы оцениваете перспективы это сегмента?

– Телематикой мы пока толком не занимаемся. У нас накоплен колоссальный объем статистической информации по нашим клиентам, который позволяет устанавливать для них практически индивидуальные тарифы и значительно достовернее телематики.

– Расскажите о структуре корпоративного портфеля вашей компании с точки зрения видов страхования. Планируется ли увеличение доли корпоративного страхования в портфеле?

– В портфеле доминирует моторное страхование – каско и ОСАГО. Третьим столпом, на котором стоит компания, является ДМС. Мы многое делаем для увеличения доли страхования имущества физических лиц и страхования от несчастных случаев, поскольку видим главную перспективу развития именно в секторе ретейловых страховых услуг. Это ни в коей мере не снижает нашего внимания к корпоративному страхованию, но мы явно сильнее в ретейле.