

РЕЙТИНГ

ЭКСПЕРТ №36 17-23 СЕНТЯБРЯ 2007

УСТОЙЧИВОСТИ
СТРАХОВЫХ
КОМПАНИЙ

№2

НАСТОЯЩИХ ПРОЗРАЧНЫХ МАЛО

Рейтинговое исследование «Эксперта» показало, что украинский страховой рынок готовится к массированному приходу в сектор иностранных инвесторов, а специализация на корпоративных и розничных клиентах становится все более заметной

/ стр. 66

ВОЙНА ЗА РОЗНИЦУ

Страховые компании, сделавшие ставку на работу в рознице, имеют больше шансов нарастить капитализацию и привлечь стратегического иностранного инвестора

/ стр. 78



Виталий Шапран, Владимир Духненко, Роман Корнилюк Настоящих прозрачных мало

Рейтинговое исследование «Эксперта» показало, что украинский страховой рынок готовится к массированному приходу в сектор иностранных инвесторов, а специализация на корпоративных и розничных клиентах становится все более заметной

В уже ставший традиционным осенний страховой рейтинг «Эксперта» вошло 67 из 411 зарегистрированных на начало этого года в Украине страховых компаний (СК). В рисковом сегменте в (pi)-рейтинг включены 53 компании, из них 37 согласились предоставить информацию о себе. На компании рисковом сегмента, принимающие участие в рейтинге, пришлось 3,8 млрд гривен валовых премий, собранных в 2006 году. По нашим оценкам, это составляет 30–50% рынка реального страхования в Украине.

В сегменте ощущается всплеск активности. К примеру, на начало 2007-го в 37 компаниях был занят 5061 сотрудник, а на конец первого полугодия — 5957 человек. Прирост числа штатных сотрудников за полгода на 17,7% вряд ли можно считать сезонным, так же как и рост за-

трат на оплату труда (более чем на 40% в годовом исчислении). Между тем уровень рентабельности у компаний, попавших в рейтинг, серьезно не изменился, да и совокупные валовые премии, по данным Госфинуслуг, в прошлом году выросли всего на 6,9%. Таким образом, тенденции, связанные с увеличением числа занятых в отрасли, указывают на значительный рост в сегменте страховой розницы. Именно розница требовала увеличения занятости в секторе. А значит, рынок становится менее зависим от схемного страхования.

По нашему мнению, всплеск активности, который можно было наблюдать в страховой рознице, был вызван двумя факторами: ростом объемов кредитов, выданных населению, и грядущим ужесточением проверок наличия полисов обязательного страхования гражданской

наземных автотранспортных средств (ОСГПО).

В группу наиболее открытых (прозрачных) компаний рисковом сегмента (группа А) вошло 37 страховщиков (в прошлом году — 36). Семнадцать из них получили наивысшую оценку устойчивости. В этом году (pi)-рейтинг учитывает уровень деловой активности компании. Однако он не является единственным фактором, который принимает участие в оценке. То, что в компании более 500 сотрудников, ее реклама крутится по телевидению и радио ежедневно, а годовой объем валовых премий превышает 300 млн гривен, еще не гарантирует благополучие самой компании и ее страхователей в будущем.

В нашем рейтинге устойчивости анализируется лишь финансовое состояние компании и дается заключение об уровне ее сопротивляемости неблагоприят-



ЭКСПЕРТ №36 17–23 СЕНТЯБРЯ 2007

НАТАЛИЯ ТВАРДОВСКАЯ, АЛЕКСАНДР РЕШЕТИНОВ

ным факторам в будущем. Вопрос о том, платит ли СК своим страхователям и как она это делает, лежит на совести самого страховщика. Мы лишь можем утверждать, что каждая компания, попавшая в рейтинг, технически готова к выплатам и может их осуществлять.

Семнадцать устойчивых и публичных

Подгруппу самых устойчивых компаний (см. табл. 1) возглавили страховые компании ВЕСКО, «Бусин» и «Провита». Нынешним летом было объявлено о продаже компании ВЕСКО крупнейшей страховой группе Евросоюза — французской АХА. Ожидается, что сделка завершится в конце 2007 года. Компания имеет ярко выраженную специализацию на страховой рознице. По итогам 2006-го более половины валовых премий ВЕСКО были получены от физических лиц.

Вскоре основные продажи продуктов страхования жизни перейдут к королям розницы, которые строят свои сети по принципу единых центров продаж для банковских страховых продуктов и продуктов компаний по управлению активами. Уже через два-три года одинокому игроку выжить на этом рынке будет трудно

68 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

ЭКСПЕРТ №36 17–23 СЕНТЯБРЯ 2007

(pi)-рейтинг устойчивости страховых компаний (рисковый сегмент). Страховые компании группы А

№ п/п	(pi)- рейтинг устой- чивости	Название компании (индивидуальный рейтинг устойчивости)	Показатели работы за 2006 год			Расчетные коэффиценты согласно распоряжению Госфинуслуг №3755									
			Капитал (чистый капитал),	Выплаты и затраты,	Валовые премии,	Показа- тель деби- торской задолжен- ности,	Показа- тель лик- видности активов,	Показа- тель риска страхова- ния,	Обратный показа- тель пла- тежеспо- собности,	Показа- тель до- ходности,	Показа- тель ем- кости стра- хования,	Измене- ние капи- тала,	Измене- ние валовых пре- мий,	Показа- тель неза- висимости от пере- страхова- ния,	
			тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
1		БЕСКО (uaAA— рейтинг РА «Эксперт-Рейтинг»)	145969,4	53567,8	139215,3	39,29	147,02	52,53	34,39	3,99	69,86	4,14	29,54	55,08	
2	Aaa	«Бусин» (uaA+ — рейтинг РА «Эксперт-Рейтинг»)	40208,1	2668,8	31048,0	13,24	163,51	24,48	20,30	1,99	27,11	207,16	42,34	31,71	
3		«Провита»	446697,3	16319,2	85070,0	3,08	129,17	14,85	7,49	4,43	24,61	68,16	77,50	77,95	
4		«Раритет»	16531,0	2346,0	16474,0	2,98	96,97	68,69	32,69	4,03	20,66	28,73	89,60	68,93	
5		VAB Re	51503,0	7739,1	20514,2	6,19	98,95	30,53	15,74	2,32	49,21	2,20	60,53	76,66	
6		«Альфа-Гарант»	109092,1	17225,4	56809,4	6,59	209,62	41,88	27,98	6,91	37,70	93,58	208,23	80,43	
7		«Крымская страховая компания»	10946,6	2198,0	8304,1	4,55	132,43	52,61	24,16	11,52	38,16	13,00	35,17	69,36	
8		«Арма»	99123,1	6388,4	39426,3	7,91	108,43	24,15	17,74	7,41	26,68	7,95	38,60	60,72	
9		«Аэлита»	17234,5	3148,8	12650,6	6,78	635,77	37,46	14,56	16,41	48,77	19,69	−10,58	51,03	
10		«Укргазпромполис»	68028,0	2267,9	10561,3	14,22	605,38	13,08	6,00	1,63	25,49	27,02	−8,68	84,25	
11		«Днепринмед» (uaA — рейтинг РА «Эксперт-Рейтинг»)	67846,4	7382,6	169556,2	8,06	148,17	17,33	25,96	6,99	62,80	7,44	48,52	6,93	
12		«Азов»	11686,7	2046,1	9193,1	3,25	527,07	43,56	20,22	10,75	40,20	17,56	391,90	55,37	
13		«АСКО-Медсервис»	26935,1	3974,3	16361,1	34,18	88,32	47,85	40,18	37,68	30,84	19,38	−18,84	78,77	
14		«РОСНО Украина»	67710,2	10540,4	59226,6	28,61	131,68	57,58	58,41	14,40	27,03	59,07	351,19	65,83	
15		«Брокбизнес»	53333,1	3179,9	16923,2	2,59	18,26	23,28	41,75	3,05	25,62	3,18	304,65	73,36	
16		«Статус»	30591,8	7057,9	26083,2	27,65	57,20	53,51	23,79	−0,66	43,12	0,89	27,22	62,76	
17		«Новая»	35831,1	33236,7	48530,4	27,40	90,33	92,98	72,39	8,21	99,76	98,43	59,75	68,65	
18		Aa	«Гарант-Система»	10969,5	1776,4	8332,3	11,42	17,86	37,42	10,86	12,80	43,28	15,98	14,60	49,26
19	ВУСО		87997,7	11614,0	51284,2	5,07	112,57	50,71	38,54	5,76	26,03	11,52	98,52	87,01	
20	«Инспол»		14193,3	798,4	6335,9	51,31	117,85	16,46	9,13	0,60	34,18	0,42	−17,34	36,87	
21	«Вексель»		125696,5	46354,5	158921,1	8,96	212,56	122,83	50,31	24,03	30,02	24,93	60,50	97,15	
22	«Дженерали Гарант» (Aaa.ua — рейтинг Moody's Investor Service)		79970,7	132105,4	360583,8	33,07	64,86	363,88	186,35	18,18	45,40	7,89	51,84	80,70	
23	ЛЕММА (5A2 — рейтинг Dun&Bradstreet; B+ — рейтинг A.M. Best)		851230,4	101598,3	610137,3	51,47	77,10	5,02	31,39	3,58	237,80	2,77	−9,63	7,00	
24	«Олви»		52304,4	218,5	22599,3	1,48	87,75	43,21	17,86	32,04	0,97	44,86	48,68	100,00	
25	Городская страховая компания		26162,7	9268,0	62048,0	63,14	221,01	53,23	24,44	−4,17	66,55	−23,10	41,00	22,45	
26	«Универсальная»		108402,8	45799,3	169804,2	32,01	40,14	117,23	75,65	0,88	36,04	123,83	18,76	74,84	
27	«ИнтерТрансПолис»		37937,8	30888,0	54730,3	34,97	80,78	133,28	48,85	15,40	61,09	18,73	−5,19	92,39	
28	«Роксолана»		20984,1	4096,6	6700,4	47,26	2,99	31,82	35,73	27,28	61,36	78,25	−46,61	99,64	
29	«Краина»		16232,6	н. д.	28137,3	20,69	62,13	99,83	59,98	39,51	н. д.	64,39	7,21	57,59	
30	«Остра-Сумы»		6907,2	477,6	4397,6	6,72	68,20	59,05	30,63	4,15	11,71	4,52	79,64	92,74	
31	Страховое общество «Ильичевское»		46094,4	5825,7	39156,3	8,09	41,71	72,37	43,93	54,70	17,46	1,53	−30,77	85,19	
32	Украинская транс- портная страховая компания (UTICO)		136978,7	16279,5	43661,1	49,65	78,39	27,61	25,60	5,17	43,05	−0,05	−7,20	86,61	
33	Украинская страховая группа		54850,2	28540,0	91624,7	35,98	100,20	150,52	143,54	0,35	34,57	0,36	135,07	90,11	
34	INTO		37831,5	н. д.	21467,0	45,68	5,60	53,01	43,41	20,48	н. д.	13,55	−14,52	93,42	
35	«АСКО-Донбасс Северный»		11033,2	10535,3	22902,5	5,62	55,74	187,61	91,93	0,23	50,90	13,83	14,39	90,38	
36	Abb	«Оранта-Січ»	10172,0	4573,9	16111,2	10,61	64,47	136,46	78,27	1,68	32,95	−1,16	14,20	86,16	
37		«Рокада»	22272,5	4553,4	33789,5	29,78	0,90	141,61	71,18	47,56	14,44	−10,49	14,56	93,34	
Всего по группе:			3057489,7	636590,1	2578671,0	21,34	132,46	70,26	43,28	12,20	44,15	28,92	59,31	70,02	

Примечание: рейтинг определяется не местом в таблице, а буквенной категорией. (pi)-рейтинг устойчивости страховых компаний должен рассматриваться исключительно как мнение ООО «Эксперт Украина»
 ООО «Эксперт Украина» не несет ответственности за результаты кредитных, инвестиционных или хозяйственных решений третьих лиц, принятых исключительно с учетом данного (pi)-рейтинга.

Источник: данные компаний; расчеты: «Эксперт»

РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / 69

Таблица 1

ЭКСПЕРТ №36 17-23 СЕНТЯБРЯ 2007

				Премияльные коэффициенты						Итоговый интеграль- ный показа- тель	Показатели за первое полугодие 2007 года			Соотношение выплат и затрат к валовым премиям	
	Соотноше- ние между чистыми страховы- ми резер- вами и ка- питалом, %	Показа- тель доходнос- ти инвес- тиций, %	Промежу- точное значение интеграль- ного пока- зателя	Премия за масштаб	Премия за актуарную стратегию	Премия за качест- во и коли- чество предостав- ленных данных	Премия за дивер- сифика- цию источ- ников платежей	Премия за дивер- сифика- цию пере- страхового портфеля	Премия за нали- чие индиви- дуальных рейтингов		Чистый капитал, тыс. грн	Выплаты и затраты, тыс. грн	Валовые премии, тыс. грн	2006 год	Первое полугодие 2007 года
	32,44	14,48	1,60	0,95	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,89	148334,2	20784,5	77429,9	0,38	0,27
	13,08	1374,71	1,66	0,99	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,97	42068,2	2266,5	20045,0	0,09	0,11
	7,00	0,44	1,20	0,97	0,90	1,00	1,00	1,00	1,00	1,04	575995,3	14785,2	86816,4	0,19	0,17
	31,41	1,22	1,38	0,99	0,90	0,90	0,95	1,00	1,00	1,06	25888,0	2634,0	17958,0	0,14	0,15
	15,51	2,72	1,32	0,99	0,90	1,00	1,00	0,90	1,00	1,06	52847,6	7964,6	13813,7	0,38	0,58
	24,68	5,28	1,34	0,98	0,90	0,95	1,00	0,95	1,00	1,06	116991,0	12583,4	40501,4	0,30	0,31
	23,15	8,86	1,40	1,00	0,95	0,90	0,95	0,95	1,00	1,08	11591,4	865,4	4684,4	0,26	0,18
	14,56	−1,86	1,36	0,98	0,90	0,95	0,95	1,00	1,00	1,09	102192,6	7811,4	25478,7	0,16	0,31
	13,25	48,41	1,30	1,00	0,90	0,95	1,00	1,00	1,00	1,11	15749,1	1571,9	4955,4	0,25	0,32
	5,70	138,67	1,30	1,00	0,95	0,95	0,95	1,00	1,00	1,11	68988,6	72,7	1567,2	0,21	0,05
	12,65	0,51	2,04	0,93	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	1,13	79055,4	4016,8	149500,8	0,04	0,03
	16,55	15,26	1,30	1,00	0,95	0,95	1,00	1,00	1,00	1,17	12932,4	615,6	5597,3	0,22	0,11
	32,28	4,10	1,60	0,99	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	1,29	21896,5	2251,9	5748,9	0,24	0,39
	44,29	3,27	1,56	0,98	0,90	1,00	1,00	1,00	1,00	1,37	66219,2	25195,9	48009,5	0,18	0,52
	10,77	7,72	1,76	0,99	0,95	0,90	1,00	1,00	1,00	1,49	54770,3	3590,2	17034,1	0,19	0,21
	22,53	1,05	1,98	0,99	0,90	0,90	0,95	1,00	1,00	1,50	30583,0	4821,6	13951,1	0,27	0,35
	62,86	40,66	1,80	0,98	0,90	0,95	1,00	1,00	1,00	1,50	37920,6	18345,8	31460,3	0,68	0,58
	6,99	−9,71	1,84	1,00	0,95	0,90	1,00	1,00	1,00	1,57	9409,8	980,1	6447,4	0,21	0,15
	29,82	0,97	1,92	0,98	0,90	0,95	1,00	1,00	1,00	1,61	95556,7	29330,3	38758,9	0,23	0,76
	7,91	4,22	1,90	1,00	0,95	0,90	1,00	1,00	1,00	1,62	14174,7	322,2	2836,9	0,13	0,11
	48,97	−60,09	2,20	0,94	0,90	0,95	1,00	0,95	1,00	1,68	112889,4	33432,2	89762,8	0,29	0,37
	175,48	10,56	2,68	0,86	0,90	0,90	1,00	1,00	0,90	1,68	75386,4	94327,1	217502,0	0,37	0,43
	2,91	3,18	2,64	0,76	1,00	0,95	1,00	1,00	0,90	1,72	878772,6	96674,4	298822,5	0,17	0,32
	16,79	1,82	1,78	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,76	70340,0	179,4	21530,9	0,01	0,01
	21,29	1,36	2,26	0,98	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	1,79	26664,8	5222,2	25932,5	0,15	0,20
	39,53	−8,47	2,26	0,93	0,90	0,95	1,00	1,00	1,00	1,81	147520,2	43428,3	109427,8	0,27	0,40
	39,78	5,76	2,28	0,98	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	1,81	41957,6	6093,0	13242,1	0,56	0,46
	20,68	37,82	2,32	1,00	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	1,87	21624,4	2170,7	2349,6	0,61	0,92
	52,50	47,67	2,24	0,99	0,90	0,95	1,00	1,00	1,00	1,89	19309,0	н. д.	38927,7	н. д.	н. д.
	29,60	1,93	2,24	1,00	0,95	0,90	1,00	1,00	1,00	1,91	7267,2	209,0	2190,1	0,11	0,10
	31,52	196,98	2,32	0,98	0,95	0,90	1,00	1,00	1,00	1,95	70794,0	17207,7	29157,2	0,15	0,59
	12,34	0,68	2,48	0,98	1,00	0,90	1,00	1,00	1,00	2,19	145814,1	10812,7	25938,0	0,37	0,42
	82,95	−22,87	2,82	0,96	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	2,20	95178,3	38188,0	90731,0	0,31	0,42
	10,94	−1,25	2,62	0,99	1,00	0,95	1,00	1,00	1,00	2,47	42592,3	7527,7	17273,1	н. д.	0,44
	83,82	8,81	3,10	0,99	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	2,49	9636,1	5924,2	13281,1	0,46	0,45
	75,15	8,59	3,22	0,99	0,90	0,95	1,00	1,00	1,00	2,74	10048,4	3711,0	10226,1	0,28	0,36
	59,23	−50,76	2,90	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,86	36326,0	2732,8	15178,6	0,13	0,18
	33,27	49,80	2,00	—	—	—	—	—	—	—	3395285,4	528650,4	1634068,4	0,26	0,33

о степени сопротивляемости финансового института неблагоприятным факторам воздействия, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг или продуктов страховых компаний.

70 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

ЭКСПЕРТ №36 17-23 СЕНТЯБРЯ 2007

(pi)-рейтинг устойчивости страховых компаний (рисковый сегмент). Страховые компании группы В

№ п/п	(pi)- рейтинг устой- чивости	Название компании	Показатели работы за 2006 год			Расчетные				
			Собственный капитал,	Страховые выплаты,	Валовые премии,	Показатель дебиторской задолженности,	Показатель ликвидности активов,	Показатель риска страхования,	Обратный показатель платеже-способности,	
			тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	%	%	%	%	
1	Baa	«ФортИст»	14892,40	812,70	6955,40	3,48	106,49	38,40	20,72	
2	Ba	Украинская пожарно-страховая компания	88649,20	24415,30	222208,10	42,50	81,24	165,00	62,90	
3		«Кремень»	542785,20	8965,00	217580,00	10,18	185,46	6,88	2,46	
4		АСКА	154044,70	76166,10	215755,10	10,66	46,66	97,26	45,49	
5		«Дністер»	10872,00	2257,00	6071,70	17,44	76,34	46,89	37,87	
6		«Скайд»	38364,10	1984,00	42340,40	13,76	127,90	20,38	18,04	
7		«АКВ Гарант»	115780,00	3749,00	144125,90	47,83	99,74	9,81	6,31	
8		«Вега»	133804,70	944,00	9631,00	0,09	93,73	6,26	2,48	
9		«Энергополис»	13060,80	14941,80	37122,20	51,67	127,18	145,58	58,34	
10		Украинская экологическая страховая компания	9413,20	1374,00	6207,50	9,27	56,82	42,50	62,28	
11										
12		«ОСК Резерв»	8727,60	376,70	2844,40	51,20	244,05	31,76	7,02	
13		«Скарбниця»	18526,10	1047,50	7648,70	31,95	58,75	38,62	28,81	
14		«Алькона»	20276,60	13176,40	57247,40	50,81	87,32	157,68	87,20	
15		Киевский страховой дом	12026,50	318,30	62119,70	26,94	95,75	12,21	18,44	
16	Bbb	Украинский страховой альянс	31233,70	44698,70	177490,00	36,58	75,82	533,05	323,30	
Всего по группе:			1212456,80	195226,50	1215347,50	26,96	104,22	90,15	52,11	

Примечание: рейтинг определяется не местом в таблице, а буквенной категорией. (pi)-рейтинг устойчивости страховых компаний должен рассматриваться исключительно как мнение ООО «Эксперт Украина»
 ООО «Эксперт Украина» не несет ответственности за результаты кредитных, инвестиционных или хозяйственных решений третьих лиц, принятых исключительно с учетом данного (pi)-рейтинга.

Источники: Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины, информационные агентства; расчеты: «Эксперт»

(pi)-рейтинг устойчивости страховых компаний (сегмент страхования жизни). Страховые компании группы А

№ п/п	(pi)- рейтинг устой- чивости	Название компании	Показатели работы за 2006 год							Расчетные коэффиценты					с
			Чистые премии,	Капитал (чистый капитал),	Высоко- ликвидные активы,	Общая сум- ма обяза- тельств,	Прибыль от финан- совой дея- тельности,	Средний объем фи- нансовых инвести- ций,	Чистые страховые резервы,	Показа- тель деби- торской задолжен- ности,	Показа- тель лик- видности активов,	Показа- тель риска страхова- ния,	Обратный показатель платеже- способ- ности,		
			тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	%	%	%	%		
1	Aaa	«Генеральный страховой фонд-Жизнь»	394,8	27111,0	447,5	451,6	15424,8	18343,2	430,0	0,02	99,09	1,46	1,67		
2		«Теком-Жизнь»	3120,3	13341,5	6395,4	4686,1	1580,3	11212,2	4653,7	0,51	136,48	23,39	35,12		
3		«Лемма-Вите»	17119,4	114576,4	22334,1	26113,1	1302,7	95681,3	22645,0	9,27	85,53	14,94	22,79		
4		«Укргазпромполис-Жизнь»	147,3	11087,7	11059,2	145,0	1493,0	0,0	131,1	0,01	7627,03	1,33	1,31		
5		ТАС	41931,4	22821,8	56775,4	60699,2	6273,3	930,1	60492,6	5,80	93,54	183,73	265,97		
6		«Ильичевская»	2149,8	8581,3	9323,5	2334,8	318,7	142,35	1953,0	1,35	399,33	25,05	27,21		
7		«Ренессанс Жизнь»	1632,2	4298,0	2042,3	997,0	212,3	110,7	279,7	21,74	204,84	37,98	23,20		
8		Украинская страховая группа «Жизнь»	5526,8	63604,0	2703,6	9273,7	158,6	45115,6	3129,9	0,38	29,15	8,69	14,58		
9		«VAB Жизнь»	2025,5	20187,6	2575,5	3926,3	209,60	17729,2	2706,9	0,60	65,60	10,03	19,45		
10		«Универсальная»	3352,0	11058,0	9752,0	5294,0	869,00	5276,0	5184,0	30,15	184,21	30,31	47,87		
11		«Юпитер страхование жизни Vienna Insurance Group»	3842,2	22270,9	20472,7	6708,7	1306,80	1664,0	6247,5	6,50	305,17	17,25	30,12		
12		«Дженерали Гарант Страхование жизни»	31120,8	11095,9	50523,7	55706,5	5406,4	14992,35	54385,5	13,32	90,70	280,47	502,05		
13	Aa	«АСКА-Жизнь»	26086,8	12947,4	50282,8	72834,5	5033,1	28024,3	71974,8	9,82	69,04	201,48	562,54		
14		«Блакитний поліс»	14874,6	15734,9	26811,6	75934,9	1831,7	24957,6	69493,2	42,68	35,31	183,44	482,59		
Всего по группе:			166601,1	358716,4	271499,3	325105,4	41420,3	264178,9	303706,9	10,15	673,21	72,83	145,46		

Примечание: рейтинг определяется не местом в таблице, а буквенной категорией. (pi)-рейтинг устойчивости страховых компаний должен рассматриваться исключительно как мнение ООО «Эксперт Украина»
 ООО «Эксперт Украина» не несет ответственности за результаты кредитных, инвестиционных или хозяйственных решений третьих лиц, принятых исключительно с учетом данного (pi)-рейтинга.

Источники: данные компаний; расчеты: «Эксперт»

РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / 71

Таблица 2

коэффициенты									Премияльные коэффициенты		Итоговый интегральный показатель
Показатель доходности,	Показатель емкости страхования,	Изменение капитала,	Изменение валовых премий,	Показатель независимости от перестрахования,	Соотношение между чистыми страховыми резервами и капиталом, %	Показатель доходности инвестиций,	Промежуточное значение интегрального показателя	Премия за масштаб	Премия за стремление к открытости		
%	%	%	%	%	%	%					
14,49	14,21	16,92	−8,98	82,21	23,05	0,00	1,56	0,99	0,95	1,47	
22,97	16,69	29,70	49,27	65,82	91,65	9,58	2,00	0,82	0,95	1,55	
4,42	23,99	4,62	−34,63	17,17	7,67	1,40	2,04	0,82	0,95	1,59	
9,84	50,84	10,74	8,47	69,44	54,47	2,59	2,08	0,82	0,95	1,63	
6,39	44,27	2,72	15,61	83,96	30,70	25,43	1,74	1,00	0,95	1,64	
7,85	25,37	8,52	335,82	18,47	41,36	−5,90	1,84	0,97	0,95	1,69	
5,19	33,01	5,17	−16,49	7,88	16,78	−1,37	2,02	0,88	0,95	1,69	
2,54	11,28	19,57	н. д.	86,93	2,69	−2,53	2,06	0,99	0,95	1,94	
14,03	78,58	6,74	35,71	51,22	107,58	11,78	2,24	0,97	0,95	2,06	
3,89	34,34	4,05	н. д.	64,45	29,46	−0,07	2,20	0,99	0,95	2,08	
−6,39	13,59	−11,90	−27,79	97,46	13,58	−18,30	2,24	1,00	0,95	2,12	
1,53	14,64	13,48	−6,11	93,53	21,49	0,03	2,40	0,99	0,95	2,27	
−12,62	41,21	17,63	−9,59	55,85	122,65	46,08	2,58	0,95	0,95	2,34	
−1,76	21,68	−1,73	0,75	2,36	168,09	0,17	2,64	0,95	0,95	2,38	
−5,86	26,85	−3,33	112,13	93,80	306,75	12,28	3,30	0,85	0,95	2,68	
4,43	30,04	8,19	34,94	59,37	69,20	5,41	—	—	—	—	

о степени сопротивляемости финансового института неблагоприятным факторам воздействия, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг или продуктов страховых компаний.

ЭКСПЕРТ №36 17-23 СЕНТЯБРЯ 2007

Таблица 3

ты	согласно распоряжению Госфинуслуг №3755					Промежу- точное значение интеграль- ного показателя	Премияльные коэффиценты					Итоговый интеграль- ный показатель	Показатели за первое полугодие 2007 года	
	Показа- тель доход- ности,	Измене- ние капитала,	Изменение валовых премий, %	Показатель независи- мости от перестрахо- вания, %	Показатель доходности инвести- ций, %		Премия за масштаб	Премия за открытость	Премия за количество страхова- телей	Премия за концент- рацию страховых платежей	Премия за затраты на заключе- ние договоров		Чистый капитал,	Чистые премии,
	%	%		%	%								тыс. грн	тыс. грн
	55,76	126,04	151,10	91,41	84,09	1,00	1,00	1,00	1,00	0,90	1,00	0,90	20054,6	1289,9
	10,21	10,70	45,04	92,39	14,09	1,45	0,98	0,90	1,00	0,95	0,90	1,09	12733,1	13911,1
	6,33	6,71	60,62	99,31	1,36	1,68	0,90	0,95	0,95	0,95	0,90	1,16	15617,3	14874,6
	9,44	9,86	н. д.	100,00	103,66	1,30	1,00	1,00	1,00	0,90	1,00	1,17	7505,7	2320,4
	14,52	46,85	44,61	96,38	674,48	1,83	0,75	1,00	0,90	1,00	1,00	1,23	22287,1	2554,8
	-8,25	-19,66	1118,71	100,00	223,88	1,68	0,99	0,90	1,00	0,90	0,95	1,27	12672,2	22526,6
	-255,40	-54,76	198,06	98,17	191,78	1,68	0,99	1,00	0,95	0,90	0,90	1,28	21064,3	23696,9
	0,77	383,88	362,11	100,00	0,35	1,75	0,97	0,90	0,95	1,00	0,90	1,30	27083,2	159,5
	-4,64	-4,37	517,48	91,60	1,18	1,68	0,99	0,90	1,00	1,00	0,90	1,34	63589,0	5272,8
	7,02	7,27	33,27	92,98	16,47	1,60	0,98	1,00	0,90	1,00	0,95	1,34	11606,5	107,8
	3,38	3,35	8,53	98,52	78,53	1,75	0,90	0,95	1,00	1,00	0,90	1,34	11215,0	2554,8
	8,13	1,16	-4,21	91,38	36,06	1,80	0,81	1,00	1,00	1,00	0,95	1,39	13921,2	2196,9
	-1,31	2,77	-8,06	98,88	17,96	2,35	0,84	1,00	0,90	1,00	0,90	1,61	1575,5	5975,6
	-10,04	-4,06	0,59	100,00	7,34	2,88	0,91	0,90	0,95	0,90	0,90	1,81	229587,9	6924,1
	-11,72	36,84	194,45	96,50	103,66	—	—	—	—	—	—	—	—	—

о степени сопротивляемости финансового института неблагоприятным факторам воздействия, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг или продуктов страховых компаний.

Особенности присвоения (pi)-рейтинга устойчивости страховщикам в 2007 году

Как и в рейтинге 2006 года, за основу нашей методики была взята модель, утвержденная распоряжением Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг (Госфинуслуг) №3755 от 17 марта 2005 года, но с определенными доработками и усовершенствованиями. Модель регулятора для рисков страховых страховщиков состоит из 11 коэффициентов. Однако, по нашему мнению, она имеет три недостатка: устанавливает субъективные

ориентиры, когда компания, передающая в перестрахование 84% валовых премий, получает наивысшую оценку, а компания, передающая 85% валовых премий, — минимальную. Кроме того, не делает поправку на специфику бизнеса рисков страховщика, когда к компаниям, страхующим сельхозтехнику и спутники, применяются одинаковые критерии оценки. И, наконец, не учитывает масштабность работы компании с высоким уровнем

диверсификации источников страховых платежей.

Премирование. Модель оценки (pi)-рейтинга была дополнена шестью премиальными факторами. Полученные баллы корректировались на понижающий коэффициент (0,9; 0,95 или 1). **Чем меньше баллов набирает компания, тем более устойчивой она считается.** Премиальные факторы были следующими:

Коррекция методики оценки Госфинуслуг в соответствии с группами открытости

Таблица 4

Название показателя	Доля в промежуточном интегральном показателе Рисковые (Лайфовые)	Числитель	Знаменатель	Особенности оценки по группам открытости:	
				A	B
Показатель дебиторской задолженности	4% (5%)	Дебиторская задолженность	Собственный капитал, уменьшенный на остаточную стоимость нематериальных активов (чистый капитал)	Без изменений	Чистый капитал заменен собственным капиталом
Показатель ликвидности активов	10% (12,5%)	Высоколиквидные активы	Обязательства	Без изменений	Без изменений
Показатель риска страхования	6% (7,5%)	Чистые премии	Чистый капитал	Без изменений	Чистый капитал заменен собственным капиталом
Обратный показатель платежеспособности	18% (22,5%)	Общая сумма обязательств	Чистый капитал	Без изменений	Чистый капитал заменен собственным капиталом
Показатель доходности	6% (7,5%)	Чистая прибыль	Чистый капитал	Без изменений	Чистый капитал заменен собственным капиталом
Показатель емкости страхования	6% (не учитывается)	Выплаты и затраты	Чистые заработанные премии	Без изменений	«Выплаты и затраты» заменены на «выплаты». «Чистые заработанные премии» заменены на «чистые премии»
Показатель изменения в капитале	6% (7,5%)	(Чистый капитал (t) — Чистый капитал (t-1))	Чистый капитал (t-1)	Без изменений	Чистый капитал заменен собственным капиталом
Показатель изменений в сумме чистых премий	6% (7,5%)	(Чистые премии (t) — Чистые премии (t-1))	Чистые премии (t-1)	Чистые премии заменены валовыми (не для жизни)	Чистые премии заменены валовыми
Показатель независимости от перестрахования	18% (22,5%)	Чистые премии	Валовые премии	Без изменений	Без изменений
Показатель соотношения чистых страховых резервов к капиталу	16% (не принимает участия в расчетах)	Чистые страховые резервы	Капитал	Без изменений	«Чистые страховые резервы» заменены на «страховые резервы»
Показатель доходности инвестиций	4% (7,5%)	Прибыль от финансовой деятельности	Средний объем финансовых инвестиций на протяжении года	Без изменений	Без изменений
Премия за актуарную стратегию		Согласно доле самого крупного убытка в годовом объеме выплат		Согласно данным анкет	Не учитывалось
Премия за качество и количество предоставленных данных		Согласно качеству заполнения анкеты и предоставленной и опубликованной отчетности		Согласно данным анкет	Согласно данным АРИФРУ
Премия за диверсификацию перестраховочного портфеля (для жизни: премия за количество страхователей)		Согласно доли платежей в пользу трех самых крупных перестраховщиков		Согласно данным анкет	Не учитывалось
Премия за диверсификацию источников платежей (для жизни: премия за концентрацию страховых платежей)		Согласно диверсификации поступлений по видам страхования		Согласно данным анкет	Не учитывалось
Премия за масштаб работы		Согласно доли валовых премий компании в группе		Согласно данным анкет	Учитывалось
Премия за наличие (non-pi) кредитных рейтингов (для жизни: премия за затраты на заключение договоров)		При наличии индивидуальных кредитных рейтингов, подтвержденных рейтинговыми отчетами		Согласно данным анкет	Не учитывалось

1. Критерием для премии за актуарную стратегию стал удельный вес крупнейшего убытка в валовых выплатах. Если крупнейший убыток занимал до 30%, компании присваивали коэффициент 0,9; до 60% — 0,95. В остальных случаях премия не присваивалась (коэффициент 1).

2. Критерием для премии за качество и количество предоставленных данных послужило наличие отчетности. Компании, которые добровольно подали нам анкеты, свой отчет перед Госфинуслуг, а также вовремя разместившие свой отчет в национальной системе раскрытия информации на сайте Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины (АРИФРУ), получали коэффициент 0,9. Компании, предоставившие только анкету при условии наличия отчета за 2006 год на сайте АРИФРУ, получали коэффициент 0,95. Компании, предоставившие только анкету, премии не получали, однако автоматически попадали в группу А — группу транспарентных компаний.

3. Премия за диверсификацию источников платежей рассчитывалась, исходя из доли крупнейшего вида страхования по сумме собранных премий. Компании, у которых самый емкий вид страхования не превышал 10% валовых премий, получали премиальный коэффициент 0,9, до 30% — 0,95.

4. Премия за диверсификацию перестраховочного портфеля начислялась, исходя из доли трех самых крупных перестраховщиков в платежах, перечисляемых перестраховщикам. Если на долю трех крупнейших перестраховщиков приходилось менее 33%, то компании присваивался премиальный коэффициент 0,9, если от 33 до 66% — 0,95, свыше 66% — премиальный коэффициент не присваивался.

5. Премия за масштаб работы компании стала нововведением 2007 года. Алгоритм расчета премии за масштаб включал в себя коррекцию премиального коэффициента на долю компании в сумме валовых премий по группе. Чем больше была доля рискованной компании в группе, тем лучший (меньший) премиальный коэффициент получала компания за масштаб. Премиальный коэффициент рассчитывался по формуле: $(1-p)$, где p — доля валовых премий компании в суммарных валовых премиях группы (А или В).

6. Премия за наличие индивидуальных рейтингов, тоже ставшая новацией 2007 года, присваивалась в случае наличия рейтинга (независимо от его значения). Не учитывались имевшиеся индивидуальные кредитные рейтинги, если они были присвоены страховой компанией как эмитенту облигаций, а также не принимались во внимание рейтинги, не

Рейтинговая шкала устойчивости страховых компаний

Таблица 5

Рейтинговая категория	Значение	Значение ИИП
Aa	Высокий уровень устойчивости	>1,5
A	Приемлемый уровень устойчивости	1,5–2,5
Bb	Удовлетворительный уровень устойчивости	2,51–3,5
B	Сигнальный уровень устойчивости	3,51–3,8
D	Отсутствие устойчивости	<3,8

подтвержденные публичными рейтинговыми отчетами.

Группирование. В этом году рейтинг устойчивости присваивался только тем страховым компаниям, которые проявляют хоть какую-то публичную активность. В группу А вошли компании, которые заявили о своей открытости и полностью раскрыли информацию, предоставив РА «Эксперт-Рейтинг» по просьбе журнала заполненную рейтинговую анкету. Более половины из компаний группы А пошли на полное раскрытие информации и помимо анкеты предоставили файл отчета перед регулятором. В группу В вошли компании, чье стремление к открытости можно было увидеть в форме отчетов перед ГКЦБФР, размещенных в открытом доступе на сайте АРИФРУ. Их отчетности перед регулятором рынка ценных бумаг не хватает, чтобы оценить всю страховую специфику. Компаниям, которые до 4 сентября не удосужились опубликовать годовой отчет на сайте АРИФРУ, в отличие от прошлого года (pi)-рейтинг не присваивался.

Расчет интегрального показателя. Расчеты проводились по следующим этапам:

1. Согласно предоставленным компаниями данным, проводился расчет всех 11 коэффициентов в соответствии с распоряжением Госфинуслуг №3755. Для компаний группы А изменили методологию расчета только одного коэффициента: темп прироста чистых премий был заменен на темп прироста валовых премий. Необходимость такого шага продиктована наблюдениями за динамикой развития одной из 37 компаний, специализирующейся на страховании авиационного транспорта. Эта компания была вынуждена поддерживать очень высокий объем перестраховочного портфеля, рост или снижение объемов которого резонировал чистые премии, которые, меняясь поочередно, попадали то в интервал с максимальным, то с минимальным баллом. Изменения, производимые в модели регулятора, зафиксированы в таблице 4.

2. Полученное значение коэффициента оценивалось от 1 до 4 баллов, согласно параметрам оценки, приведенным в распоряжении №3755. Численные границы были изменены только при оценке темпа прироста валовых премий.

3. Полученные баллы по каждому коэффициенту умножались на его вес в интегральном показателе и складывались. Так получалось промежуточное значение интегрального показателя.

4. Дальнейшее премирование компаний группы А происходило путем умножения промежуточного значения интегрального показателя на премиальный коэффициент (0,9; 0,95 или 1).

К специфике расчетов по группе В следует отнести замену нескольких показателей по расчету коэффициентов. Например, чистый капитал, который рассчитывался как собственный капитал, уменьшенный на остаточную стоимость нематериальных активов, заменили собственным капиталом. Чистые заработанные премии были заменены показателем чистых премий, показатель «выплаты и затраты» — на страховые выплаты, показатель «чистые страховые резервы» — на страховые резервы. Все компании группы В премировались за относительную открытость уменьшением интегрального показателя на 5% (премиальный коэффициент 0,95).

Восприятие рейтингов. Следует помнить, что модель регулятора склонна недооценивать крупные компании. Компании группы А проявили самостоятельную инициативу по раскрытию информации в объемах, не характерных для украинского рынка. Рейтинговая категория, присвоенная им, демонстрирует не устойчивость компании к реальному дефолту, а уровень ее сопротивляемости неблагоприятным факторам.

В настоящем рейтинге уровень устойчивости определяется не местом в таблице, а исключительно рейтинговой категорией. В публикации все страховщики ранжированы, исходя из размеров итогового интегрального показателя (ИИП).

Значения рейтинговых категорий и интервалы итогового интегрального показателя приведены в таблице 5. Несмотря на введение двух дополнительных премиальных коэффициентов, интервальные значения не пересматривались. Данная шкала разрабатывалась для (pi)-рейтинга страховщиков и не переводится в национальную или какую-либо другую шкалу.

■ Виталий Шапран

74 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

СК «Бусин», контролируемая топ-менеджментом, остается ведущей компанией в Украине, специализирующейся на страховании авиационных рисков. Во второй половине 2006 года ее клиентская база пополнилась крупнейшим в стране авиаперевозчиком «Аеросвіт». В итоге за первое полугодие 2007 года валовые премии СК «Бусин» выросли более чем вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Общество с дополнительной ответственностью «Страховая компания "Провита"» также привлекает внимание своими темпами роста: при чистом капитале в 447 млн гривен за 2006-й компания собрала премий только на 85 млн, однако за первое полугодие нынешнего года сумела подписать уже 86,8 млн гривен валовых премий. СК «Провита» является владельцем 66% акций одного из крупнейших украинских банков — «Форум». Это означает, что крупнейший собственник «Провиты» — ключевой

акционер АКБ «Форум» **Леонид Юрушев**.

В группе А нашего рейтинга оказалось много интересных компаний, и все они демонстрируют высокую динамику. Занявшая четвертую строчку по размеру итогового интегрального показателя (ИИП) СК «Раритет» выплачивала компенсации лицам, пострадавшим в результате аварии пассажирского поезда №168 «Столичный экспресс» (Днепропетровск—Киев). Компания VAB Re, контролируемая голландским холдингом Ukraine Pension and Insurance Holding B.V., — один из немногих в стране перестраховщиков, работающих в сегменте реального перестрахования. СК «Альфа-Гарант», тесно сотрудничающая с входящим в число крупнейших украинских Укрпромбанком, считалась зависимой от bancassurance. Однако в январе этого года стала заметна активность компании в корпоративном сегменте. Она выиграла тендер аэропорта

«Борисполь» по закупке услуг страхования ответственности перед третьими лицами на сумму 1,964 млн гривен.

Скрытым фаворитом можно считать компанию «РОСНО Украина». В прошлогоднем рейтинге она возглавляла группу лидеров, однако за минувший год СК собрала всего 59 млн гривен премий, а за первое полугодие 2007-го — 48 млн гривен. В начале этого года контроль над материнской компанией РОСНО (Россия) перешел от АФК «Система» к немецкому финансовому холдингу Allianz, который свою стратегию в отношении украинского рынка пока не раскрывал.

Из числа крупных компаний, валовые премии которых за прошлый год превышали 100 млн гривен, высшую оценку устойчивости получила компания «Днепринмед». Она продолжала наращивать присутствие в корпоративном секторе, предоставляя услуги медицинского страхования и страхования здоровья, а также ОСГПО на крупных промышленных предприятиях, таких как «Арселор Миттал Кривой Рог».

Специфика (pi)-рейтингов компаний по страхованию жизни

Рейтинговались только те компании по страхованию жизни, которые подали РА «Эксперт-Рейтинг» по просьбе журнала «Эксперт» заполненные анкеты. Анализ показал, что раскрытие информации в этом секторе через официальные источники в 2007 году значительно ухудшилось.

После подсчета промежуточного интегрального показателя, вычисленного по методике согласно распоряжению Госфинуслуг №3755, мы корректировали его на пять премиальных коэффициентов:

1. Премия за открытость. Компании, которые добровольно подали нам анкеты, свой отчет перед Госфинуслуг, а также вовремя разместившие свой отчет в национальной системе раскрытия информации на сайте Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины (АРИФРУ), получали коэффициент 0,9. Компании, предоставившие только анкету при условии наличия отчета за 2006 год на сайте АРИФРУ, получали коэффициент 0,95. Компании, предоставившие лишь анкету, премии не получали.

2. Премия за количество страхователей. Наибольшее значение премии (коэффициент 0,9) получали страховщики, количество клиентов которых более чем вдвое превышало среднее значение по группе А; коэффициент 0,95 (то есть премию в 5%) получали компании, количество страхователей у которых было не менее среднего значения по группе.

3. Премия за концентрацию страховых платежей. Эта премия рассчитывалась исходя из удельного значения самой большой страховой суммы. Если максимальная страховая сумма, приходящаяся на одно физическое лицо, не превышала миллион гривен, присваивался премиальный коэффициент 0,9, пяти миллионов — 0,95, а если была больше пяти миллионов гривен — премия не начислялась.

4. Премия за затратность страхового процесса. По результатам нашего исследования было выявлено, что некоторые страховые компании, основанные нерезидентами, работают убыточно, тратя большие суммы на развитие агентской сети. Такие действия сигнализируют о серьезности их намерений в Украине. Поэтому чем больше были затраты, связанные с подписанием договоров страхования в сравнении с привлеченными премиями, тем выше были премиальные баллы. Оценка проводилась по относительному показателю: затраты, связанные с подписанием договоров страхования/собранные страховые платежи. Если данный показатель не превышал 10%, премиальный коэффициент составлял 0,9, до 33% — 0,95, более 33% — 1.

5. Премии за масштаб начислялись по тому же принципу, что и в рисковом сегменте, однако за основу брались не валовые, а чистые премии.

Итоговый интегральный показатель переводился в рейтинговую шкалу по тем же принципам, что и для компаний рискованного сегмента.

■ Виталий Шапран

Мощные преследователи

В подгруппе компаний, которые получили хороший уровень устойчивости (см. табл. 2), стоит выделить «Дженерали Гарант», «Универсальную» и «Вексель». Все три СК являются тяжеловесами рынка — размер их премий за прошлый год превысил 150 млн гривен, а среднесписочная численность штатных сотрудников — пятьсот человек.

К сожалению, (pi)-рейтинг не учитывает высокого уровня внешней поддержки, которым обладает СК «Дженерали Гарант». Компания входит в состав итальянского финансового холдинга Generali — одного из крупнейших операторов страхового рынка Евросоюза (на начало июля инвестиционные активы группы Generali превышали 340 млрд евро, что в несколько раз больше валового внутреннего продукта нашей страны). «Дженерали Гарант» — одна из пяти страховых компаний в Украине, имеющая индивидуальный рейтинг устойчивости. Ее можно считать пока единственным примером успешной работы отечественного менеджмента и иностранного стратегического инвестора в страховом секторе. Ни австрийским, ни немецким, ни даже российским страховщикам пока не удалось достичь в сегменте реального страхования тех объемов бизнеса, какие есть у «Дженерали Гарант».

СК «Универсальная» — единственная страховая компания, сделавшая ставку на фондовый рынок. В то время как другие мечтают о продаже крупного пакета опытному стратегическому инвестору,

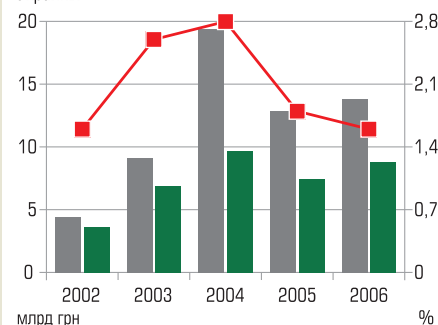
она не только объявила, что к 2009 году собирается выйти на IPO, но и провела частное размещение своих акций (доля ее бумаг, находящихся в свободном обращении, достигла 40%). По заявлению топ-менеджеров «Универсальной», одним из портфельных инвесторов компании является американский инвестиционный банк Goldman Sachs. В начале этого года СК перестраховала риски на 5 млн долларов у перестраховочной компании Munich Re, а в августе заявила о намерении выйти на страховые рынки стран СНГ.

В этой подгруппе оказалась и крупнейшая по размеру валовых премий страховая компания «Лемма», которая избавилась от ярлыка главного псевдостраховщика страны. Она уже имеет приличные рейтинги сразу от двух крупных американских рейтинговых агентств Dun&Bradstreet и A.M. Best. В ее перестраховочном портфеле — синдикаты Lloyd's, крупные западные и известные российские перестраховщики, некоторые украинские компании, попавшие в группу А нашего (pi)-рейтинга. Бизнес «Леммы» становится все более глобальным. Так, в январе она перестраховала имущество Национального банка Иордании, султана Омана, строительство гостиницы Versace Palace в Ду-

бае. В феврале выплатила около 200 тыс. долларов по договору перестрахования строительства музея в Египте. В апреле перестраховала возведение 73-этажной башни Infinity Tower в Дубае. В августе компания приняла в перестрахование риск невыполнения обязательств по контракту на строительство пяти танкеров судостроительной верфью Jinse (Южная Корея), а также перестраховала возведение университетского здания в Саудовской Аравии. При этом «Лемма» — единственная отечественная компания, которая имеет статус наблюдателя в Международной ассоциации регуляторов страхового рынка (IAIS; в прошлом году из этой организации была исключена Госфинуслуг за неуплату членских взносов). В июле Государственная налоговая администрация настаивала на отзыве у этого страховщика лицензии Нацбанка на инвестирование за рубеж. Налоговики уже неоднократно выступали с обвинениями в адрес компании. Тем не менее она существует с 1994 года, благополучно пережила все изменения в страховом и налоговом законодательствах. Не похоже, что «Лемма» стремится в модный сейчас ритейл: количество ее штатных сотрудников уменьшилось с 109 человек в 2005-м до 58 в 2006-м.

Рис. 1
Соотношение между валовыми премиями и ВВП в Украине остается впятеро ниже, чем в Евросоюзе

Основные показатели развития страхового рынка Украины



■ Валовые премии ■ Чистые премии
■ Соотношение между валовыми премиями и ВВП (правая шкала)

Источник: Госфинуслуг

Почти открытые компании

В группу В попали шестнадцать страховщиков. Тут выделяются Украинская пожарно-страховая компания (УПСК), «Кремень» и АСКА, которые в прошлом году собрали более 200 млн гривен валовых премий каждая. Компании не заполняли нашу рейтинговую анкету, но вовремя опубликовали свой годовой отчет за прошлый год в национальной системе раскрытия информации.

НОВА

КУЛЬТУРА
страхування

8 044 496 80 83
8 044 496 80 80
www.nova-ua.com

76 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

ЭКСПЕРТ №36 17-23 СЕНТЯБРЯ 2007

У гигантов этой группы разные стратегии. Так, этим летом компания АСКА, контрольный пакет акций которой принадлежит холдингу «СКМ Финанс» **Рината Ахметова**, передала часть своих активов в управление компании по управлению активами «Сократ». Это нестандартное для нашего рынка решение, особенно для страховщика, контролируемого финансово-промышленной группой (ФПГ). Весной этого года АСКА объявила о готовности инвестировать 50–75 млн гривен в собственное развитие. Компания «Кремень» опирается на корпоративный сек-

В целом за прошлый год компании группы В собрали 1,215 млрд гривен валовых премий, что составляет чуть менее 10% рынка.

Монстры в тени

За пределами рейтинга оказалось несколько крупных СК, которые не откликнулись на просьбу заполнить рейтинговую анкету и не смогли оперативно опубликовать свой годовой отчет за 2006 год в национальной системе раскрытия информации. В этом году группу А (pi)-рейтинга покинули такие компа-

она такие изменения проводит. Правда, очень неторопливо.

В сегменте страхования жизни наблюдается та же тенденция. Основные операторы рынка — компании ALICO AIG Life и «Граве Украина» — не склонны к раскрытию информации. Всего в рейтинг «Эксперта» вошло 14 компаний по страхованию жизни, которые за прошлый год вместе собрали около 40% платежей сегмента (см. табл. 3). В 2006-м в группу А попало только десять лайфовых страховщиков.

При этом самый крупный по размеру премий страховщик, которым владеет нерезидент, честно показывал убытки. Так, в финансовом отчете ALICO AIG Life за 2005 год указывался убыток в 24 млн гривен и собственный отрицательный капитал 3,2 млн. Тем не менее эта СК продолжала развитие филиальной сети и активно финансировалась материнской структурой, собрав за прошедший год около 112 млн гривен страховых платежей. «Граве Украина» за 2006-й собрала 108 млн гривен. В результате на две эти компании приходится без малого половина премий отечественного рынка страхования жизни. Но желающих нарушить их гегемонию появилось предостаточно.

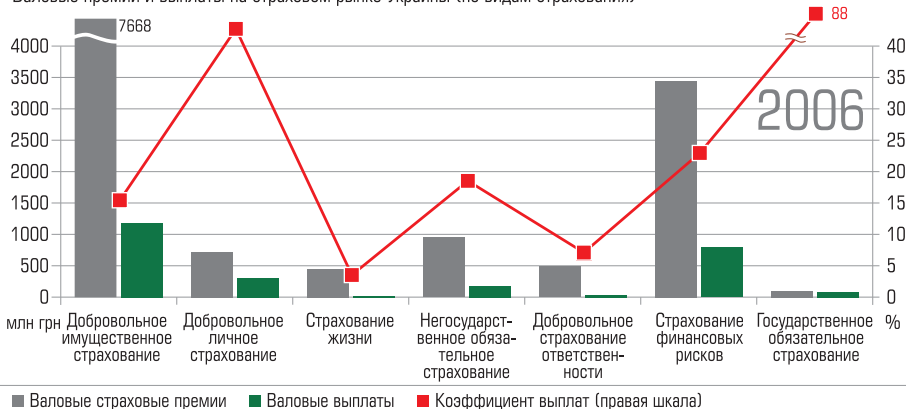
Демонополизация в этом сегменте неизбежна, вопрос лишь в изменении конъюнктуры финансового рынка. MLM (сетевой маркетинг) уступает место прямым продажам. К такому выводу мы пришли после изучения того, что именно предлагают сейчас компании по страхованию жизни своим клиентам. Как правило, страховые продукты предусматривают инвестиционный годовой доход в размере 3–4% в иностранной валюте и 10–14% в национальной. В условиях риска обесценивания доллара накопительное страхование жизни под 3–4% годовых выглядит невыгодным.

Недостатком большинства программ страхования остается и то, что они рассчитаны на длительный срок — десять-пятнадцать лет. Программы страхования жизни в национальной валюте на длительный срок не вызывают интереса у наших сограждан. Мы считаем, что это и есть основная причина бурного развития MLM-продаж и убыточной работы некоторых компаний, которыми владеют международные группы. Как только конъюнктура рынка изменится, основные продажи перейдут к королям розницы, которые ныне строят свои финансовые розничные сети по принципу единых центров продаж для банковских страховых продуктов и продуктов компаний по управлению активами. Уже через два-три года одинокому игроку выжить на этом рынке будет трудно. ■

Самый большой уровень выплат по-прежнему остается по государственным обязательным видам страхования

Рис. 2

Валовые премии и выплаты на страховом рынке Украины (по видам страхования)



Источник: Госфинуслуг

Раскрытие информации на рынке страховых услуг

остается неудовлетворительным: такие мощные ком-

пании, как ТАС, «PZU Украина» и НАСК «Оранта»,

к началу сентября так и не опубликовали свои отчеты

за прошлый год на сайте АРИФРУ

тор: среди ее клиентов группа «Индустриальный Союз Донбасса», Алчевский металлургический комбинат, Алчевский коксохимический завод, АКБ «АвтоКрАЗ-банк» и т. д. Наиболее резвую динамику демонстрировала УПСК: с 2002 года ее валовые премии выросли в 3,5 раза. По утверждению представителей страховщика, эта компания обслуживает около миллиона клиентов и имеет филиальную сеть, покрывающую всю страну. Также известно, что УПСК прошла аккредитацию в 22 банках, причем ее невозможно отнести к орбите той или иной ФПГ.

нии, как «Орадон», «PZU Украина», «ИНГО Украина», «Алькона», «Глобус», «Саламандра-Лтава», ТАС. Такие мощные компании, как ТАС, «PZU Украина» и НАСК «Оранта», к началу сентября так и не опубликовали свои отчеты за прошлый год на сайте АРИФРУ. Правда, «Оранта» неожиданно предоставила финансовую отчетность за второй квартал 2007-го, но этого недостаточно, чтобы включить эту СК в (pi)-рейтинг. Видимо, активизация компании и вступление в борьбу за страховую розницу требует резкого изменения ее информационной политики, и

Виталий Шапран

Война за розницу

Страховые компании, сделавшие ставку на работу в рознице, имеют больше шансов нарастить капитализацию и привлечь стратегического иностранного инвестора



БОГДАН САМОЙЛЕНКО

С страховая розница все устойчивее подает признаки жизни. За 2006 год объем страховых премий, собранных у населения, вырос на 92,7%, в то время как общий объем валовых премий увеличился на 7,6%. Это означает хорошие перспективы для компаний, ориентирующих свои страховые услуги на граждан. Уже в

следующем году конкуренция на рынке страховых услуг для физических лиц резко усилится.

Золотое дно: банковские кредиты и автогражданка

По данным Госфинуслуг, общий объем бизнеса на рынке страховых услуг для населения в 2006 году составлял около трех миллиардов гривен. В ближайшее время

популярность страховых услуг у граждан будет вызвана двумя факторами: сохранением высоких темпов роста банковских кредитов физлицам (они, как правило, требуют оформления целого ряда страховых полисов), а также введением жесткого контроля над наличием полисов «автогражданки».

На конец 2006 года портфель ипотечных банковских кредитов оценивался

примерно в 30 млрд, портфель автокредитов — в 14 млрд гривен. Средняя стоимость КАСКО (добровольного страхования) легкового автомобиля в Украине составляет 5%. В итоге только по КАСКО страховщики получили от клиентов банков около 700 млн гривен валовых премий. Тариф на страхование залоговой недвижимости находится в среднем на уровне 1%, то есть от заемщиков, взявших квартиру в кредит, страховщики получили 300 млн гривен (с учетом титульного страхования или страхования на случай потери трудоспособности). В результате сам факт активного обращения граждан в банки принес страховым компаниям в 2006 году не менее миллиарда гривен премий, то есть более трети премий, собранных страховщиками у населения.

Еще большие суммы страховщикам, нацеленным на розницу, сулит рынок обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных автотранспортных средств (ОСГПО) перед третьими лицами. Парк автомобилей в Украине приближается к 11 млн машин, а средняя цена полиса ОСГПО составляет около 180 гривен. Следовательно, емкость рынка достигает 1,98 млрд гривен. При этом за первое полугодие 2007 года страховые компании собрали около 325 млн гривен.

С нового года подразделения Госавтоинспекции ужесточат проверки наличия страховок у водителей. Этому будет способствовать введение стикеров, которые только-только стали появляться на лобовых стеклах автомобилей в крупных городах Украины. Рынок будет стремительно расти, и банковско-страховые кэптивы, успешно обслуживающие ипотечные сделки, просто не смогут массово обслуживать ОСГПО и КАСКО. Если в компании работает десяток сотрудников, а она берется обслуживать весь поток автокредитов крупного системного банка, то ей изначально обеспечен скандальный финал, и такие примеры в Украине уже есть.

Кроме того, стоит учесть, что крупные стратегические инвесторы, подыскивающие себе компании в Украине, панически боятся вкладывать деньги в местных страховщиков, живущих за счет клиентов-юристов. В странах СНГ зафиксировано множество случаев, когда после продажи страховой компании она массово теряла корпоративных клиентов, а схемное страхование резко падало до нуля, что влекло тяжелый кризис ликвидности. Поэтому компании, которые занимают активные позиции в рознице, являются более привлекательными целями для стратегов.

Группы продаж

На рынке, емкость которого уже превышает три миллиарда гривен, сегодня собралось довольно много сильных игроков. Их можно назвать группами продаж.

Условно мы выделили несколько таких групп, потенциально готовых объединить свои силы и ринуться в бой за розничный сегмент страхового рынка (см. рис. 3). К числу наиболее вероятных претендентов на лидерство стоит отнести тандем «Дженерали Гарант» — «ИНГО Украина». В первой половине 2007 года владелец чешской финансовой группы PPF **Петер Келлнер** объявил о приобретении 40% российского Ингосстраха. Ранее Келлнер подписал с итальянской группой Generali соглашение о создании совместного холдинга JV, куда должны были быть переданы страховые активы PPF и Generali в Центральной и Восточной Европе. И «Дженерали Гарант», и «ИНГО Украина» полностью соответствуют описанию компаний, для объединения которых создавали JV, однако загвоздка в том, что «ИНГО Украина» на 89% принадлежит российской компании «ИнвестПолис», а сам Ингосстрах не контролируется полностью PPF. К тому же, что бы там ни придумали в Риме, Праге или Москве, без согласия украинских акционеров «Дженерали Гарант» осуществить операцию по слиянию будет проблематично. Гораздо

INSIS

Конструктор
для
Вашего
бизнеса!



fadata

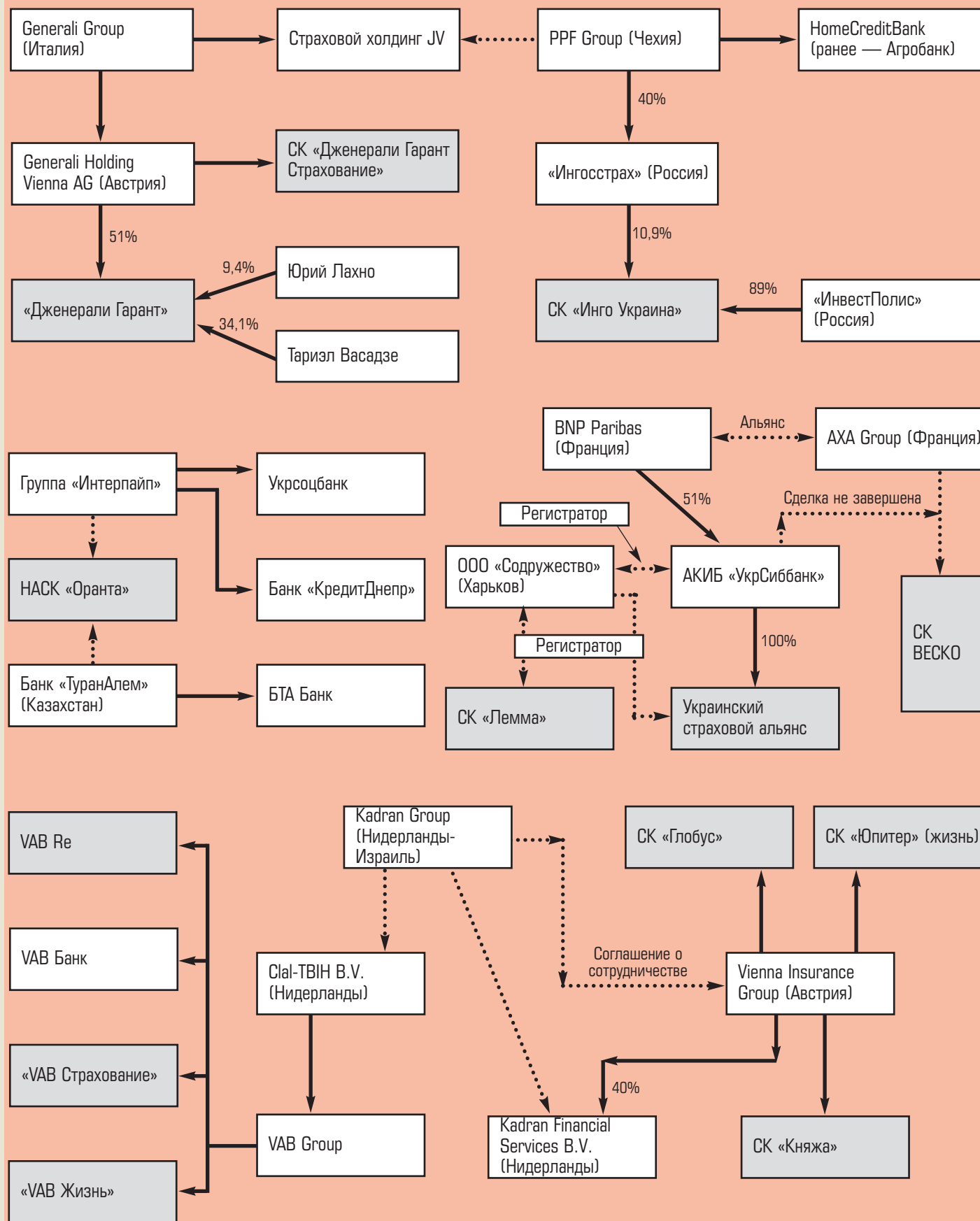
INSIS

INSIS - это гибкое модульное решение, обеспечивающее полную автоматизацию бизнеса страховой компании, 17 лет опыта и более 110 внедрений по всему миру. Дополнительную информацию о продукте можете получить от партнеров компании Fadata на территории Украины - Борлас Украина (044) 496 3370, ООО МЦФЭР-Консалтинг- Украина (044) 516 51 33.

Главный офис компании в Болгарии: 1421 София Бул. Черни връх 16
Тел.: +359 2 963 2141
факс: +359 2 963 3181
www.fadata.bg

Наиболее перспективные группы продаж на украинском страховом рынке

Рисунок 3



Источники: Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка, данные компаний

Необходимость укрепления и расширения связей между банковским и страховым бизнесом становится очевидной. Рынок вступает в период интеграции

более реальным выглядит углубление сотрудничества между «Дженерали Гарант» и банком Home Credit (ранее — Агробанком), который также принадлежит PPF.

Второй наиболее интересной группой продаж можно считать альянс Kardan Group с Vienna Insurance Group (VIG), закреплённый соглашением еще несколько лет назад. В то же время сама бизнес-структура Kardan Group за это время перетерпела значительные изменения. Теперь финансовым центром группы, ранее базирующимся в Тель-Авиве, считается нидерландская международная инвестиционная компания Kardan Financial Services N.V., которая и контролирует часть компаний, входящих в Kardan Group. Ныне различные компании под брендом VAB имеют, по данным АРИФРУ, разных акционеров. Сердце финансового холдинга в Украине, VAB Банк (бывший ВАБанк), на 48,85% принадлежит TBIF Financial Services B.V. В свою очередь, TBIF входит в израильскую Kardan Group. Несмотря на неоднородный состав акционеров, компании под брендом VAB впервые в Украине приступили к реализации продуктов через единую розничную сеть. Эффект от такого решения может быть колоссальным. Одно дело, когда компания по страхованию жизни договаривается о продаже своих полисов через «знакомый» банк, который все равно будет более заинтересован в выполнении собственных планов по привлечению депозитов, чем в комиссионных продажах полисов. И совсем другое дело, когда продажи осуществляются под одним брендом и контролируются единым центром. Вряд ли даже в ближайшем будущем компании под брендом VAB и VIG смогут объединиться, однако Kardan Group и VIG связывают не только бумажные договоренности, но и совместное владение со стороны Kardan Financial Services B.V.

К состоявшейся группе продаж можно отнести альянс НАСК «Оранта», банка

«ТуранАлем» и финансовых институтов, контролируемых **Виктором Пинчуком** и корпорацией «Интерпайп». «Оранта» как прямой потомок Укрросстраха сама способна заменить любую банковскую сеть. Похоже, что компания из рук казахских акционеров получила то, в чем давно нуждалась — инвестиции. Тем не менее в условиях, когда 40% премий страхового ритейла завязаны на банковский сегмент, «Оранте» будет тяжело конкурировать с остальными группами продаж.

К пулу продаж, который только формируется, можно отнести группу УкрСиббанка. Третий по величине активов отечественный банк уже контролирует страховую компанию «Украинский страховой альянс». До конца года должна завершиться сделка по приобретению компании ВЕСКО, о чем договорились французская АХА (партнер BNP Paribas) и УкрСиббанк. Если транзакция состоится, то на украинском рынке заработает новый танDEM, способный отхватить серьезный кусок розничного пирога на страховом рынке страны, в том числе используя ресурсы филиальной сети УкрСиббанка.

При этом и УкрСиббанк, и Украинский страховой альянс имеют того же регистратора, что и СК «Лемма». Возможно, такое совпадение связано с харьковским происхождением финучреждения. Однако в нашей стране очень редко можно встретить независимого регистратора, поэтому, как правило, компании с одним и тем же регистратором имеют общие корпоративные черты.

В стране уже возникла необходимость многочисленных связей между банковским и страховым бизнесом. Поэтому рынок вступает в период интеграции. Сколь длительным он будет, зависит от размера инвестиций в Украину и макроэкономических показателей, среди которых выделяется темп роста номинальных доходов граждан, который три последних года не падает ниже отметки 20%.

Розничный страховой рынок начинает доминировать

Таблица 6

Основные показатели, характеризующие развитие страховой розницы в Украине

Показатель	2003	2004	2005	2006 за 2002–2006 гг.	Изменение
Доходы населения, млн грн	215672,0	274241,0	381404,0	475200,0	156,8%
Ежегодный темп прироста доходов населения, %	16,5	27,2	39,1	24,6	
Средняя заработная плата на конец года, грн/мес. (по Киеву)	950,63	1217,20	1755,08	2256,88	181,5%
Ежегодный темп прироста заработной платы, %	18,6	28,0	44,2	28,6	
Задолженность населения по банковским кредитам, млн грн	8986,0	14794,0	33523,0	78543,0	22707,5%
Ежегодный темп прироста задолженности по кредитам населению, %	171,2	64,6	126,6	134,3	
Собранные страховые платежи, млн грн	9135,6	19431,4	12853,5	13829,9	211,3%
Ежегодный темп прироста страховых платежей, %	105,7	112,7	–33,9	7,6	
Страховые платежи, собранные у населения (рисковый сегмент), млн грн	692,9	1072,6	1294,6	2495,0	413,9%
Ежегодный темп прироста страховых платежей населения, %	42,7	54,8	20,7	92,7	
Доля страховых платежей населения в общих страховых платежах по рынку, %	7,6	5,5	10,1	18,0	—
Страховые платежи, собранные у населения (страхование жизни), млн грн	72,9	186,9	321,3	450,8	518,4%
Ежегодный темп прироста страховых платежей населения, %	205,0	156,4	71,9	40,3	

Источники: Госкомстат, Госфинуслуг; расчеты: РА «Эксперт-Рейтинг»