

РЕЙТИНГ

УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

№4

МОЖНО И ПЕРЕГРЕТЬСЯ

Крупнейшие компании сектора классического страхования образовали плотное конкурентное кольцо, а их акционеры готовы предоставить им ресурсы для развития бизнеса в Украине, которых достаточно для того, чтобы перегреть рынок

/ стр. 58

ЛИПОВАЯ ЖИЗНЬ

Несмотря на десятикратный рост страховых платежей за последние пять лет, отечественная отрасль страхования жизни остается микромасштабной и неразвитой. Составлять рейтинг устойчивости лайфовых компаний РА «Эксперт-Рейтинг» считает пока нецелесообразным

/ стр. 66

Виталий Шапран, Тарас Чмерук

Можно и перегреться

Крупнейшие компании сектора классического страхования образовали плотное конкурентное кольцо, а их акционеры готовы предоставить им ресурсы для развития бизнеса в Украине, которых достаточно для того, чтобы перегреть рынок



БОГДАН САМОЙЛЕНКО

В нынешнем традиционном осеннем страховом рейтинге участвовали 47 страховщиков, собравших за прошлый год шесть с половиной миллиардов гривен валовых премий. За первое полугодие 2008-го они уже ус-

пели собрать 4,2 млрд гривен. По оценкам рейтингового агентства (РА) «Эксперт-Рейтинг», попавшие в рейтинг компании в совокупности занимают около 60% рынка классического страхования в Украине и примерно 70% страховой розницы. В нашем рейтинге представлены почти все крупнейшие операторы рынка. Они при-

слали по запросу агентства подробную информацию о своей деятельности, тем самым сделав большой вклад в увеличение прозрачности рынка. В рейтинг вошли и ориентированные на розницу мощные универсальные компании, и специализирующиеся на крупных рисках компании, и даже классические перестраховщики.

Открытость растет

В целом чувствуется рост открытости в отрасли. Если год назад анкеты РА предоставили только 37 страховщиков, то в 2008-м — 47. Качественно изменился и состав участников рейтинга, стало больше крупных компаний, ориентированных на прямые продажи.

За прошедшие двенадцать месяцев произошли изменения и на рынке: Госфинслуг ужесточила правила управления резервами, о выходе на украинский рынок общих видов страхования объявили ещё несколько нерезидентов. Кроме того, вырос рынок розницы. За 2007 год объём премий, полученных от физических лиц, увеличился в 2,27 раза и достиг исторического максимума в размере 5,7 млрд гривен. Агентство прогнозирует, что в нынешнем году темпы роста валовых премий от физических лиц замедлятся — премии вырастут всего на 80%. Это связано прежде всего с замедлением темпов роста банковского кредитования, прекращением скачкообразного роста сборов от автогражданки и демпинговой политикой некоторых страховщиков. Но даже при таком сценарии объёмы бизнеса, получаемые рисковыми страховщиками от населения, подбираются к психологической отметке 50% от общего объёма валовых премий (см. табл. 1).

Учитывая это, агентство решило внести изменения не только в подходы к (pi)-оценке, но и откорректировать саму идеологию рейтинга, отказавшись от принудительного рейтингования. Теперь рейтинг рискованного сегмента получили только те компании, которые заполнили анкеты. Агентство не стало делить компании на группы открытости и определять рейтинг по шкале устойчивости. Сам (pi)-рейтинг определяется не оценкой по буквенной шкале, а принадлежностью страховщика к рейтинговой группе А, В, С или D. Также РА «Эксперт-Рейтинг» отказалось от премирования отечественных компаний за наличие индивидуального кредитного рейтинга международных рейтинговых агентств, которые дискредитировали себя после нескольких банкротств крупных финансовых учреждений в США и ЕС.

В первом полугодии 2008-го агентство зафиксировало попытки нескольких компаний использовать (pi)-рейтинг в коммерческих целях, выдавая его за индивидуальный. Поскольку это совершенно разные рейтинговые продукты, то РА «Эксперт-Рейтинг» отошло от практики использования рейтинговой шкалы и перешло на рейтинговые группы. Это упрощает оценку и помогает страхователям не путать (pi)-рейтинг с индивидуальным.

Группа классиков

Главная ценность рейтинга 2008 года заключается в том, что в него вошли все основные компании, активно вовлечённые в классическое страхование.

Самый лучший итоговый интегральный показатель — у НАСК «Оранта», которая в 2007–2008 годах интенсивно развивалась и значительно улучшила свою информационную политику. Компания вовремя публикует финансовые отчеты на сайте Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины (АРИФРУ), ее пресс-релизы содержат конкретные цифры, иллюстрирующие результаты работы, да и сам факт вхождения в (pi)-рейтинг — это также шаг в сторону раскрытия информации. Такое улучшение ситуации можно связать с первичным публичным размещением акций (ИРО), к которому «Оранта» уже начала подготовку. Сегодня наследница Укрросстраха полностью подконтрольна казахстанской группе БТА (в конце июня «Оранта» увеличила уставный фонд почти на 85% — до 175 млн гривен). Очевидно, что компания растет быстрее рынка, приумножая в классическом сегменте свою долю.

Интрига сохраняется в отношении компании «Дженерали Гарант», также вошедшей в группу лидеров нашего

СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ



Страхування автотранспортних засобів - одна з найбільш популярних страхових послуг.

Страхова компанія «НОВА» надійно та якісно надає послуги зі страхування ризиків, пов'язаних з ушкодженням, знищенням, викраденням автомобіля, протиправними діями третіх осіб, а також надає послуги зі страхування обов'язкової та добровільної цивільної відповідальності водія.

Ліцензії Держфінпослуг. Серія АВ № 082255, 082266 від 05.06.06 р.

НОВА

СТРАХОВА КОМПАНІЯ

м. Київ

вул. М. Расковой, 11
Тел.: 8 (044) 496-80-80,
494-12-31, 494-12-32

м. Київ

вул. Горького, 25 В
Тел.: 8 (044) 531-13-44,
531-13-45

м. Житомир

пл. Пуятинська, 2, офіс 301
Тел.: 8 (0412) 43-01-01

м. Кіровоград

вул. Дзержинського, 82
Тел.: 8 (0522) 35-20-09,
35-15-69

м. Львів

пер. Крива Липа, 8, офіс 1
Тел.: 8 (0322) 42-07-84, 42-07-85

м. Черкаси

вул. Дашкевича, 20, офіс 306
Тел.: 8 (0472) 32-90-05, 32-81-79

м. Херсон

пер. Черкаський, 22
Тел.: 8 (0552) 41-23-20,
41-23-21

м. Сімферополь

пр. Кірова, 29/1, офіс 413
Тел.: 8 (065) 252-29-68,
8 (050) 358-85-33

м. Миколаїв

вул. Фалеевська, 3/5
Тел.: 8 (0512) 58-84-33, 58-84-34

м. Маріуполь

пр. Адмірала Нахімова, 116 А,
офіс 1-Б
Тел.: 8 (0629) 56-03-11,
8 (067) 976-57-87

м. Донецьк

вул. Шевченка, 82
Тел.: 8 (062) 382-86-89

м. Одеса

вул. Космонавтів, 62, офіс 43
Тел.: 8 (048) 715-49-91

м. Запоріжжя

вул. В. Лобановського, 13,
офіс 11
Тел.: 8 (061) 236-47-04

м. Полтава

вул. Петровського, 29 А
Тел.: 8 (0532) 68-68-30

60 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ

рейтинга. В начале нынешнего года страховой бизнес чешской компании PPF перешёл под контроль итальянского страхового холдинга Generali (в его совет директоров входит владелец PPF **Петер Келлнер**). Однако уже более года PPF пытается получить контроль над одним из лидеров российского страхового рынка — компанией «Ингосстрах», которой, в свою очередь, принадлежит компания «ИНГО Украина». Если PPF, контролирующей 38,46% «Ингосстраха», удастся достичь своей цели, это будет автоматически означать расширение авуаров Generali в Украине. Летом 2008 года PPF и «Базовый элемент» **Олега Дерипаски** так и не смогли договориться о цене переуступки компании. И хотя сейчас «Ингосстрах» подконтролен компании «Базовый элемент», не допустить в совет директоров представителей акционера, владеющего 38,46% акций, по российскому законодательству очень непросто. Конфликтующие стороны не хотят управлять компанией вместе и уже пытались договориться о цене контроля над «Ингосстрахом», но пока безуспешно. Не исключено, что стороны все же придут к какому-то соглашению и украинская дочка «Ингосстраха» станет объектом договора. Пока идёт череда судебных разбирательств, от результатов которых будет зависеть цена вопроса. Для Generali покупка «Ингосстраха» с его дочками в странах СНГ выступила бы катализатором экспансии в Восточную Европу. Крупным акционером и бизнес-партнёром итальянской Generali выступает итальянский банковский холдинг UniCredit Group, который уже вступил в права владения АКБ «Укрсоцбанк». Очевидно, теперь «Дженерали Гарант» сможет рассчитывать на часть bancassurance от Укрсоцбанка.

В борьбе за долю украинского страхового рынка включилась и дочка «Росгосстраха» — СК «Провідна». Правда, по состоянию на 8 августа её акции принадлежали не «Росгосстраху», а двум кипрским компаниям. Сейчас «Провідна» находится в стадии наращивания сети предста-

вительств по всей территории Украины, стремясь стать одним из лидеров страховой розницы.

К числу тяжеловесов группы А, бесспорно, можно отнести донецкого страховщика АСКА, контролируемого группой SCM. В августе этого года SCM Finance Ltd увеличила свою долю в АСКА до 88,62% за счёт выкупа примерно 5% акций у физического лица. По мнению РА «Эксперт-Рейтинг», АСКА в значительной степени опирается на ресурсы группы SCM, именно это и обеспечивает компании динамику стабильного роста.

Перестраховщики и крупные риски

К компаниям, традиционно работающим с крупными рисками и активно наращивающим долю в ритейле, относится «Днепринмед». Она активно работает в области медицинского страхования и обслуживает значительную часть крупных украинских промышленных компаний. Крупными рисками занимается страховая компания «Бусин», которая давно считается лидером на рынке страхования авиационных рисков. Интересный тандем образовался под брендом VSK Insurance Group из СК «Кремень» и ВУСО.

В группу А также вошла компания «Лемма». Номинально по размеру валовых премий этот страховщик — самая крупная компания, попавшая в наш рейтинг. «Лемма» за год улучшила позиции в рейтинге благодаря изменениям, внесённым в методику в разрезе увеличения влияния на устойчивость компании масштаба деятельности. В то же время компания перестраховывала риски из дальнего зарубежья, продолжая активно принимать их из стран Ближнего Востока, а в июле этого года она стала получать риски из Греции.

В число призеров по итогам 2007 года вошла компания VAB Re, занимающаяся в Украине исключительно перестрахованием. Она разработала новый продукт — перестрахование строительно-монтажных рисков — и ввела в эксплуа-

тацию систему автоматизации перестраховочной деятельности.

Кроме того, в группу А вошли такие крупные страховщики, как «Вексель», ТАС, Украинская страховая группа и «Универсальная». Большая часть из них так или иначе связана с крупными банками или финансово-промышленными группами, что обеспечивало им неплохую базу для роста бизнеса.

Основные выводы

Отмечается значительный рост транспарентности крупных страховщиков. Сразу несколько крупных компаний (НАСК «Оранта», VSK Insurance Group и «Универсальная») заявили о том, что в будущем надеются получить доступ к капиталам через рынок акций. Это открывает перед украинским страховым рынком большие возможности для развития. Такая тенденция должна позитивно сказаться на устойчивости компаний. А переход от корпоративного финансирования программ развития к привлечению капитала на фондовом рынке станет качественным скачком в развитии страхового рынка.

Обострение конкуренции приведёт к тому, что в первой десятке компаний, контролируемых нерезидентами, по спирали начнут раскручиваться демпинговые тарифы, а это серьёзный риск для устойчивости страховщиков.

Текущая конъюнктура рынка указывает на риски значительного замедления экономического роста в Украине. Как показало наше исследование, не все компании готовы к такому сценарию. Страховщики, контролируемые нерезидентами, продолжают обильно «поливать» рынок деньгами. По итогам прошлого года отрицательную рентабельность собственного капитала показали, например, такие компании, как «Провідна» (–74%) и «Кредо-Классик» (–44%). Конечно, они имеют определённый уровень внешней поддержки акционеров и запас платежеспособности, однако при спаде на украинском рынке акционеры этих компаний могут не получить ожидаемого эффекта от текущих вливаний. ■

Рынок рискового страхования вырастет в этом году еще на 30%. В основе бурного роста — розничное страхование

Таблица 1

Основные показатели развития страхового рынка (кроме страхования жизни) в Украине

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	Темп прироста за 2004–2007 гг.	2008 Прогноз
Валовые страховые платежи, млн грн	9 135,6	19 431,4	12 853,5	13 829,9	18 008,2	97,1%	23 300,0
Ежегодный темп прироста страховых платежей, %	105,7	112,7	–33,9	7,6	31,4	—	30,0
Страховые платежи, собранные у населения (рисковый сегмент), млн грн	692,9	1 072,6	1 294,6	2 495,0	5 654,4	716,0%	10 177,9
Ежегодный темп прироста страховых платежей населения, %	42,7	54,8	20,7	92,7	127,0	—	80,0
Доля страховых платежей населения в общих страховых платежах по рынку, %	7,6	5,5	10,1	18,0	31,4	—	43,7

Источник: Госфинуслуг; расчёты и прогноз: РА «Эксперт-Рейтинг»

62 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ**(p1)-рейтинг устойчивости открытых страховых компаний (рисковый сегмент)**

ЭКСПЕРТ №36 15–21 СЕНТЯБРЯ 2008

№ п/п	(pi)-рей- тинговые группы устой- чивости	Название компании	Показатели работы за 2007 год			Расчётные коэффициенты согласно распоряжению Госфинуслуг										
			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 вало- вых пре- мий,	Показа- тель неза- висимости от пере- страхова- ния,		
			тыс. грн	тыс. грн	тыс. грн	%	%	%	%	%	%	%	%	%		
1	Группа А	«Оранта»	271571,2	264731,4	693642,0	26,54	38,12	234,62	137,28	1,16	41,55	62,26	44,64	91,86		
2		«Дженерали Гарант»	126392,2	234932,2	527838,5	32,36	38,16	382,39	200,43	5,32	48,61	58,05	46,38	91,56		
3		VAB Re Перестрахо- вочная компания	53283,1	19807,0	34569,0	10,62	24,74	64,88	27,28	3,40	57,30	3,46	68,51	100,00		
4		«ИНГО Украина»	88290,0	376975,0	425472,0	68,04	86,35	403,18	201,54	0,45	105,90	34,10	59,37	83,66		
5		«Провідна»	141299,4	84409,8	191185,8	37,40	156,18	101,78	71,75	-74,06	58,69	16,65	153,48	75,22		
6		«Лемма»	924541,0	205528,7	757635,4	73,62	48,33	7,97	52,16	7,95	279,07	8,61	24,17	9,72		
7		Украинская транспорт- ная страховая компания	149498,7	20628,3	50496,3	49,83	119,56	27,71	24,22	2,59	49,79	9,14	15,66	82,05		
8		«Ильичевская»	72566,5	20056,3	65542,4	25,76	77,69	70,71	43,10	22,10	39,09	57,43	67,39	78,28		
9		АСКА	214946,9	250331,0	333009,3	24,35	34,47	99,85	55,51	1,40	116,64	39,54	54,35	64,45		
10		«Днепринмед»	98613,2	13832,8	493101,9	5,73	189,10	58,19	37,45	31,23	24,11	45,35	190,82	11,64		
11		ВУСО (VSK Insurance Group)	115783,3	38934,0	104190,5	7,30	96,32	84,30	48,29	-19,79	39,89	31,58	103,16	93,68		
12		«Универсальная»	146421,3	98115,5	253998,7	34,47	31,86	134,46	107,03	0,23	49,83	35,07	49,58	77,51		
13		«Олви»	87886,5	297,5	35892,4	0,58	107,01	40,84	9,54	40,40	0,83	68,03	58,82	100,00		
14		«Бусин»	42391,3	3412,2	40420,3	27,07	145,69	21,69	21,61	5,06	37,11	5,43	30,19	22,75		
15		Украинская страховая группа	105897,2	86607,1	239614,1	20,44	66,98	216,25	148,32	1,31	37,82	93,07	161,52	95,57		
16		«РЗУ Украина»	186853,4	102599,4	153966,0	25,04	7,54	72,83	58,38	0,64	75,39	639,76	-15,00	88,39		
17		«Кремень» (VSK Insurance Group)	580154,3	13813,3	334475,1	37,31	91,58	9,27	6,05	6,52	25,68	6,88	53,73	16,09		
18		«ИнтерТрансПолис»	43338,6	11746,5	31521,5	24,90	316,38	51,02	25,63	3,84	53,13	14,24	480,47	70,14		
19		«Альфа-Гарант»	122446,9	48067,2	105532,7	7,10	121,13	74,45	53,90	10,73	52,73	12,24	85,77	86,39		
20		«Галактика»	61738,9	29199,3	93948,8	30,24	54,20	124,52	92,07	21,67	37,98	27,25	222,31	81,83		
21		«Добробут та Захист»	99195,2	0,0	62313,1	6,80	201,56	40,88	29,59	24,43	0,00	31,84	120,84	65,07		
22		«Вексель»	131092,9	84088,8	252577,3	6,85	171,48	186,47	87,17	26,00	34,40	4,29	58,93	96,78		
23		«Нова»	36798,6	46748,5	74398,2	51,80	112,74	147,74	112,06	2,39	85,99	2,70	53,30	73,08		
24		ТАС	248891,1	103204,0	257087,9	26,15	33,96	91,85	88,40	24,72	45,14	39,88	58,02	88,92		
25		«Азов»	14245,7	1562,5	11023,5	5,00	352,19	43,73	33,62	-17,85	25,08	21,90	19,91	56,51		
26	Группа В	«Инспол»	14105,2	866,6	6496,2	38,80	77,57	19,95	14,65	0,48	30,79	-0,62	2,53	43,32		
27		«Актив-Страхование»	16799,7	2186,7	17442,7	8,50	71,30	61,49	37,09	25,26	21,17	-5,18	133,76	59,22		
28		МИР	58317,8	1794,0	50365,3	4,01	100,82	20,37	19,98	7,06	15,10	97,93	-0,19	23,59		
29		«Вега»	141314,3	946,7	9036,1	0,37	121,46	5,99	2,41	5,43	11,18	5,61	-6,18	93,71		
30		Крымская страховая компания	20021,9	2346,3	11532,3	7,51	111,98	48,07	19,98	7,89	24,38	82,91	38,87	83,46		
31		«Брокбизнес»	54950,3	8819,7	60160,0	29,29	6,40	58,98	103,08	3,93	27,21	3,03	255,49	53,87		
32		ОСК «Резерв»	9385,7	193,3	2385,5	29,50	1124,98	44,18	3,16	2,09	4,66	7,54	-16,13	173,83		
33		«Кредо-Классик»	68001,3	102907,0	252021,2	44,48	83,68	296,28	249,69	-44,09	51,08	-21,75	35,27	79,94		
34		«Юпитер»	17421,2	148,7	16527,7	1,58	101,61	42,82	21,40	29,02	1,99	39,62	79,78	45,13		
35		«АСКО-Медсервис»	23217,5	5038,3	10672,1	24,89	83,64	34,53	45,45	18,78	62,85	-13,80	-34,77	75,12		
36		«Гарант-Система»	11210,0	2495,0	16565,0	18,82	64,19	59,04	21,25	1,95	37,70	2,19	98,80	39,95		
37		«Крона»	36371,1	9584,0	20644,8	16,60	73,34	52,54	45,02	1,14	50,15	8,15	32,21	92,56		
38		«Мономах»	14519,0	242,0	15424,0	58,18	688,47	15,40	4,60	2,38	10,82	0,97	-13,32	14,50		
39		«Страховые традиции»	48097,9	19716,5	76113,7	28,05	55,09	127,20	190,32	1,04	32,23	0,23	61,18	80,38		
40		Городская страховая компания	27217,1	12781,5	77815,1	64,20	170,74	81,30	39,15	4,04	57,76	4,03	25,41	28,44		
41	Группа С	«Форте»	22740,1	9,1	23276,9	0,16	12,38	81,22	294,03	39,04	0,05	203,28	—	79,34		
42		«Энергополис»	16365,1	12311,5	64336,0	21,78	110,28	221,17	97,33	22,28	34,01	25,30	73,31	56,26		
43		«Раритет»	31172,3	5629,3	41139,8	5,04	82,22	124,97	55,10	19,65	14,45	88,57	149,73	94,69		
44		«Країна»	14474,3	13985,7	80128,0	51,67	70,99	312,84	198,22	22,03	30,89	-10,83	184,78	56,51		
45		«АСКО-Донбасс Северный»	11093,6	11418,8	29500,2	6,25	82,86	248,58	123,47	13,40	41,41	0,55	28,81	93,48		
46		«Нефтегазстрах»	17644,5	20877,7	54435,0	40,12	39,71	255,48	102,39	-21,38	46,32	53,64	245,50	82,81		
47		«Индиго»	7897,9	10448,3	37804,8	132,53	79,77	398,90	250,44	-40,92	33,16	-29,45	14006,27	83,33		
Всего			4846475,2	2404375,0	6597275,1	27,61	130,57	114,95	78,95	5,37	43,85	40,65	383,64	70,95		

Примечание: рейтинг определяется не местом в таблице, а принадлежностью к рейтинговой группе. (p1)-рейтинг устойчивости страховых компаний должен рассматриваться исключительно как мнение аналитиков РА «Эксперт-Рейтинг» и ООО «Эксперт Украина» не несет ответственности за результаты кредитных, инвестиционных или хозяйственных решений третьих лиц, принятых исключительно с учётом данного (p1)-рейтинга.

Источник: данные компаний; расчёты: РА «Эксперт-Рейтинг»

РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ / 63

Таблица 2

№3755			Промежуточное значение интегрального показателя	Премияльные коэффициенты					Итоговый интегральный показатель	Показатели за первое полугодие 2008 года			Соотношение выплат и затрат к валовым премиям	
Соотношение между чистыми страховыми резервами и капиталом, %	Показатель доходности инвестиций, %	Премия за масштаб		Премия за актуарную стратегию	Премия за качество и количество предоставленных данных	Премия за диверсификацию источников платежей	Премия за диверсификацию перестраховочного портфеля	Чистый капитал, тыс. грн		Выплаты и затраты, тыс. грн	Валовые премии, тыс. грн	2007 год	Первое полугодие 2008 года	
91,88	31,83	2,94	0,28	0,90	0,95	1,00	1,00	0,70	287216,3	19054,1	474643,4	0,38	0,04	
181,02	28,34	3,16	0,30	0,90	0,90	1,00	1,00	0,78	127256,0	190368,4	351927,9	0,45	0,54	
26,54	5,24	2,36	0,48	0,90	0,90	1,00	1,00	0,92	51172,3	10915,9	18014,4	0,57	0,61	
178,65	2,49	2,66	0,48	0,90	1,00	1,00	1,00	1,14	113353,0	193165,0	265072,0	0,89	0,73	
46,65	311,74	1,66	0,82	1,00	0,90	0,95	1,00	1,16	22859,1	77920,2	203643,9	0,44	0,38	
4,80	6,36	2,76	0,45	1,00	0,95	1,00	1,00	1,17	955229,1	85953,8	327400,3	0,27	0,26	
12,79	-1,08	1,60	0,93	0,90	0,90	1,00	1,00	1,21	149589,4	11093,9	23808,8	0,41	0,47	
33,02	35,40	1,50	0,92	1,00	0,90	1,00	1,00	1,25	96040,3	18924,6	37790,2	0,31	0,50	
40,87	2,96	2,04	0,68	1,00	0,95	0,95	1,00	1,26	255542,1	75085,6	163594,4	0,75	0,46	
24,64	2,75	1,86	0,84	0,90	0,90	1,00	1,00	1,26	93593,1	4995,3	193533,5	0,03	0,03	
39,98	9,95	1,94	0,87	0,90	0,90	1,00	1,00	1,37	107494,3	42456,4	72080,1	0,37	0,59	
52,87	65,98	2,18	0,71	0,90	1,00	1,00	1,00	1,39	273187,5	68244,2	186297,1	0,39	0,37	
9,44	1,93	1,68	0,94	0,90	1,00	1,00	1,00	1,42	99575,7	111,5	8165,7	0,01	0,01	
11,18	329,39	2,02	0,79	1,00	0,90	1,00	1,00	1,43	19425,9	751,0	32024,3	0,08	0,02	
116,95	3,60	3,08	0,58	0,90	0,90	1,00	1,00	1,45	110476,2	94109,1	176295,9	0,36	0,53	
42,46	15,91	2,56	0,60	1,00	0,95	1,00	1,00	1,46	136239,4	62464,6	69353,5	0,67	0,90	
2,21	2,95	1,90	0,91	0,90	1,00	0,95	1,00	1,48	586810,9	7064,4	271484,4	0,04	0,03	
20,56	10,02	1,36	1,42	0,90	0,90	0,95	1,00	1,49	72588,1	9796,3	19332,1	0,37	0,51	
50,15	10,72	2,24	0,88	0,90	0,90	1,00	0,95	1,51	128689,7	31922,3	64722,6	0,46	0,49	
49,40	3,62	2,10	0,90	0,90	0,90	1,00	1,00	1,53	74595,9	27196,5	62439,0	0,31	0,44	
25,67	8,41	1,34	1,14	1,00	1,00	1,00	1,00	1,53	123162,9	0,0	67770,9	0,00	0,00	
83,77	43,21	2,64	0,66	0,90	1,00	1,00	1,00	1,56	71649,9	68133,3	161654,1	0,33	0,42	
96,65	4,76	2,34	0,74	0,90	1,00	1,00	1,00	1,56	35516,4	24478,2	49237,0	0,63	0,50	
57,73	55,25	2,66	0,68	0,90	0,95	1,00	1,00	1,56	264132,5	80938,8	167595,0	0,40	0,48	
15,85	0,00	1,56	1,19	0,95	0,90	1,00	1,00	1,58	15510,9	944,6	6121,8	0,14	0,15	
11,58	5,81	1,90	1,00	0,95	0,90	1,00	1,00	1,62	14300,3	264,4	8596,3	0,13	0,03	
25,76	-0,80	1,74	0,99	1,00	0,95	1,00	1,00	1,63	22342,7	872,4	15871,6	0,13	0,05	
7,32	-2,63	1,96	0,99	0,95	0,90	1,00	1,00	1,65	61258,0	1009,2	8922,6	0,04	0,11	
2,37	0,22	1,98	0,99	0,95	0,90	1,00	1,00	1,67	144861,7	292,1	5644,5	0,10	0,05	
19,30	5,35	1,22	1,78	0,90	0,90	0,95	1,00	1,67	21231,5	1976,3	7410,5	0,20	0,27	
29,42	1,92	2,16	0,96	0,90	0,90	1,00	1,00	1,68	52593,0	19084,6	65980,0	0,15	0,29	
2,76	8,61	1,94	1,00	0,90	1,00	1,00	1,00	1,74	9407,5	23,5	1195,1	0,08	0,02	
184,68	72,79	2,72	0,74	1,00	0,95	0,95	1,00	1,81	83838,0	52841,6	118554,2	0,41	0,45	
14,59	0,86	1,50	1,48	0,95	0,90	0,95	1,00	1,81	17792,1	239,0	9543,5	0,01	0,03	
38,23	6,47	1,86	0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	1,83	24058,1	2174,5	9285,0	0,47	0,23	
18,40	0,54	2,16	0,99	0,90	1,00	0,95	1,00	1,83	10768,0	1229,0	9962,0	0,15	0,12	
16,39	7,45	2,32	0,97	0,90	0,90	1,00	1,00	1,83	37532,0	6175,7	17326,0	0,46	0,36	
4,24	0,00	2,08	1,00	1,00	0,90	1,00	1,00	1,87	14674,0	399,0	10603,0	0,02	0,04	
87,66	5,11	2,50	0,92	0,90	0,90	1,00	1,00	1,87	39070,3	29416,6	80630,9	0,26	0,36	
38,86	47,21	2,18	0,97	0,90	1,00	1,00	1,00	1,91	31087,4	5835,3	48660,0	0,16	0,12	
39,84	0,63	1,98	0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	1,95	130583,0	0,0	31474,1	0,00	0,00	
89,37	13,20	2,10	0,95	1,00	1,00	1,00	1,00	1,99	18391,2	6605,8	55573,7	0,19	0,12	
54,26	0,40	2,42	0,95	0,90	1,00	1,00	1,00	2,08	43181,3	3399,6	21062,0	0,14	0,16	
148,45	2,31	2,82	0,94	0,90	0,90	1,00	1,00	2,15	38171,2	17335,5	89136,5	0,17	0,19	
107,64	14,74	3,14	0,96	0,90	0,90	1,00	1,00	2,44	11932,8	8377,4	19275,0	0,39	0,43	
91,52	-1,51	2,58	0,95	1,00	1,00	1,00	1,00	2,45	31558,8	18673,4	39983,7	0,38	0,47	
194,20	238,57	2,88	0,97	0,90	1,00	1,00	1,00	2,51	11361,0	21394,1	46873,6	0,28	0,46	
54,10	30,19	2,18	—	—	—	—	—	—	5140900,8	1403707,0	4195566,1	0,28	0,29	

РА «Эксперт-Рейтинг» о степени сопротивляемости финансового института неблагоприятным факторам воздействия, а не как рекомендация о покупке или продаже ценных бумаг или продуктов страховых компаний.

ЭКСПЕРТ №36 15-21 СЕНТЯБРЯ 2008

Как построен рейтинг?

Как и в рейтингах 2006–2007 годов, в основе рейтинговой оценки лежит модель, утверждённая распоряжением Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины №3755 от 17 марта 2005 года. Модель регулятора для рискованных страховщиков состоит из 11 коэффициентов, учитывающих специфику страхового бизнеса. У неё есть несколько недостатков:

1. Устанавливает субъективные ориентиры, когда компания, передающая в перестрахование 84% валовых премий, получает наивысшую оценку, а компания, передающая 85% валовых премий, получает минимальную оценку.

2. Не делается поправка на специфику бизнеса рискованного страховщика, когда к компаниям, страхующим сельхозтехнику и спутники, применяются одинаковые критерии оценки.

3. Нет поправки на масштабность работы компании с большим уровнем диверсификации источников страховых платежей. Если считать рейтинг строго по методике Госфинуслуг, то самой устойчивой компанией окажется та, у которой соотношение между заработанными премиями и капиталом будет минимальным, т. е. фактически неработающая компания.

Особенности премирования

Чтобы устранить указанные недостатки модели регулятора, модель оценки (pi)-рейтинга была дополнена премиальными факторами. Баллы, полученные по модели оценки регулятора, корректировались на понижающий коэффициент (чем меньше баллов набирает компания, тем более устойчивой она является). Премиальные факторы следующие:

1. Критерием для премии за актуарную стратегию является доля крупнейшего убытка в валовых выплатах. Если крупнейший убыток занимал до 30% от выплат, компании присваивали коэффициент 0,9, если до 60% — 0,95, если свыше 60% выплат компании — премия не присваивалась. В том случае, если компания не подала информацию о крупных убытках, премия также не учитывалась.

2. Критерием для премии за качество и количество предоставленных данных послужило наличие отчетности. Компании, которые добровольно предоставили (помимо наших анкет), свой отчет перед Госфинуслуг, а также вовремя разместившие его в национальной системе раскрытия информации на сайте Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины, получали коэффициент 0,9. Компании, предоставившие только анкету при наличии отчета за 2007 год на сайте АРИФРУ, получали коэффициент 0,95. Компании, предоставившие лишь анкету, премии не получали.

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. Остальные премии не получали.

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

5. Алгоритм расчета премии за масштаб работы значительно доработан в этом году. Базой для расчета стали не валовые премии, а чистые заработанные премии. Чем большей была доля компании в общей выборке рейтинга, тем лучший (меньший) премиальный коэффициент получала компания за масштаб деятельности.

Премия за наличие индивидуальных рейтингов в этом году не учитывалась.

Обобщение модели

В рейтинге 2008 года страховые компании не делятся по группам открытости. Составлена единая рейтинговая шкала, и в листинг вошли только те компании, которые предоставили анкету по запросу РА «Эксперт-Рейтинг».

Расчёты проводились по следующим этапам:

Первый этап. Согласно предоставленным компаниями данным, проводился расчет 11 ко-

Коррекция методики оценки Госфинуслуг для рейтинга 2008 года

Таблица 3

Название показателя	Доля в промежуточном интегральном показателе	Числитель	Знаменатель
Дебиторская задолженность	4%	Дебиторская задолженность	Собственный капитал, уменьшенный на остаточную стоимость нематериальных активов (чистый капитал)
Ликвидность активов	10%	Высоколиквидные активы	Обязательства
Риск страхования	6%	Чистые премии	Чистый капитал
Обратный показатель платежеспособности	18%	Общая сумма обязательств	Чистый капитал
Доходность	6%	Чистая прибыль	Чистый капитал
Емкость страхования	6%	Выплаты и затраты	Чистые заработанные премии
Изменение капитала	6%	Чистый капитал (t) – Чистый капитал (t–1)	Чистый капитал (t–1)
Изменения в сумме чистых премий	6%	Чистые премии (t) – Чистые премии (t–1)	Чистые премии (t–1)
Независимость от перестрахования	18%	Чистые премии	Валовые премии
Соотношение чистых страховых резервов к капиталу	16%	Чистые страховые резервы	Капитал
Доходность инвестиций	4%	Прибыль от финансовой деятельности	Средний объём финансовых инвестиций на протяжении года
Премия за актуарную стратегию выплат		Согласно доле самого крупного убытка в годовом объёме	
Премия за качество и количество предоставленных данных		Согласно качеству заполнения анкеты и предоставленной и опубликованной отчетности	
Премия за диверсификацию перестраховочного портфеля		Согласно доле платежей в пользу трех самых крупных перестраховщиков	
Премия за диверсификацию источников платежей		Согласно диверсификации поступлений по видам страхования	
Премия за масштаб работы		Согласно доле чистых заработанных премий компании в группе	

эффициентов в соответствии с распоряжением Госфинуслуг №3755. Изменена методология расчета только одного коэффициента: темп прироста чистых премий заменен темпом прироста валовых премий. Это было сделано с учетом того, что страховщики, работающие с крупными рисками, все время проигрывали бы по этому показателю, хотя на практике перекрывают такой недостаток хорошим перестраховочным портфелем. Изменения, произведенные в модели регулятора, зафиксированы в таблице 3.

Второй этап. Полученное значение коэффициента оценивалось от одного до четырех баллов в соответствии с параметрами оценки, приведенными в распоряжении №3755. Численные границы были изменены только при оценке темпа прироста валовых премий.

Третий этап. Полученные баллы по каждому коэффициенту умножались на его вес в интегральном показателе и складывались. Так получалось промежуточное значение интегрального показателя, которое было максимально приближено к оценке, проводимой регулятором.

Четвертый этап. Производилось премирование.

Рейтинговая шкала устойчивости страховых компаний

Рейтинговая группа	Значение	Значение ИИП
A	Высокий уровень устойчивости	<1,60
B	Приемлемый уровень устойчивости	1,61–2,10
C	Сигнальный уровень устойчивости	2,11–3,10
D	Неудовлетворительный уровень устойчивости (отсутствие устойчивости)	>3,11

Пятый этап. После расчета итогового интегрального показателя (ИИП) компании распределялись по группам устойчивости. Интервалы ИИП приведены в таблице 4.

Интервальные значения по группам устойчивости в сравнении с 2007 годом были откорректированы, поскольку изменилась база расчета премии за масштаб.

Восприятие рейтингов

Следует помнить, что модель регулятора склонна недооценивать крупные компании. Рейтинговая категория, присвоенная страховщикам, демонстрирует не устойчивость участника рейтинга к дефолту, а уровень его сопротивляемости неблагоприятным факторам. Рейтинговая оцен-

ка производилась по данным финансовой и специализированной отчетности страховщика за прошлый год и является снимком финансовой устойчивости компании на 31 декабря 2007 года. В отличие от индивидуальных рейтингов, (pi)-рейтинги также не учитывают уровень внешней поддержки, который страховщику способны оказывать его акционеры.

В рейтинге уровень устойчивости не определяется местом в таблице — рейтинг в международной практике определяется исключительно рейтинговой оценкой или группой. Участники рейтинга ранжированы в рейтинговых таблицах по итоговому интегральному показателю.

■ Виталий Шапран



Щасливі 13 від ПРОВІДНОЇ*

до 13-річчя Компанії

13 переваг страхування КАСКО



Контакт-Центр: **8-800-301-0-301** (безкоштовно зі стаціонарних телефонів по Україні)

* Умови рекламної кампанії „Щасливі 13 від ПРОВІДНОЇ”, акції „Автомобіль від ПРОВІДНОЇ” - на сайті www.providna.com.ua

Виталий Шапран, Тарас Чмерук

Липовая жизнь

Несмотря на десятикратный рост страховых платежей за последние пять лет, отечественная отрасль страхования жизни остается микромасштабной и неразвитой. Составлять рейтинг устойчивости лайфовых компаний РА «Эксперт-Рейтинг» считает пока нецелесообразным



По

итогах прошлого года лайф-фовые страховщики в Украине собрали 783,9 млн гривен страховых платежей. Это означает, что в среднем каждый украинец застраховал свою жизнь лишь за 17 гривен. Поэтому гово-

рить о сколь-нибудь развитом рынке страхования жизни попросту невозможно. Для сравнения, в 2007-м лидеру украинской розницы НАСК «Оранта» удалось собрать в рисковом сегменте почти столько же валовых премий, сколько всем украинским лайфовым страховщикам вместе взятым.

Тем не менее сектор страхования жизни растет быстрыми темпами. За последние пять лет средний темп прироста валовых страховых платежей превышал 100% в год (см. табл. 5). По темпам роста сектор опережал рисковый сегмент и банковскую систему. В основе такого повышения следующие причины: во-первых, последние восемь лет экономика страны растет значительными темпами. Во-вторых, в последние три года резко увеличились номинальные доходы населения. В-третьих, на украинский рынок страхования жизни вышло несколько мощных международных финансовых групп, что увеличивает на него демпинговое давление. Стимулируя сбыт, иностранцы тратят миллионы гривен — как в рамках MLM-сетей, так и непосредственно у брокеров.

По результатам 2007 года расклад сил в сегменте оставался почти неизменным. По-прежнему значительная доля рынка (более 44% собранных премий) приходилась на двух игроков — Alico AIG Life и «Граве Украина». Однако в течение ближайших лет они потеряют свое лидерство.

Побороться за почетное место самого крупного страховщика жизни в Украине имеют возможность дочерние компании крупных международных финансовых холдингов Allianz Fortis, ING и Generali, если им не помешает мировой финансовый кризис. Все нерезиденты создавали свой бизнес в Украине далеко не на равном месте, но их компании находятся на разных этапах развития. И если Generali уже уверенно входит в пятерку лидеров нашего микрорынка, то ING только в июле объявила миру о том, что получила одобрение Госфинуслуг на открытие бизнеса по страхованию жизни.

Дополнительную интригу на рынке страхования жизни внес раскол брокера «Евролайф», а также приход в Украину еще одного иностранца — словенского страховщика KD Life, о чем стало известно в первой половине этого года. Не секрет, что оба лидера рынка — и Alico AIG Life, и «Граве Украина» — получали значительную часть премий от сети агентов «Евролайф». В прошлом году концерн GRAWE Group заключил договор о партнерстве с «Евролайф» во всех странах Центральной и Восточной Европы. Груп-

па GRAWE не только взяла на себя администрирование фирмы (в том числе контроль над ее финансовыми процессами), но и инвестирует в развитие «Евролайфа», например, в построение региональной сети брокера. Однако в апреле 2008-го из «Евролайф» ушло руководство, создав нового брокера — «ЕУ Лайф». Напряженности добавил тот факт, что одним из первых клиентов нового брокера в Украине стала компания KD Life. Безусловно, разделение сбытовой сети, которая организована по принципу сетевого маркетинга, отразится на рыночных долях пятерки лидеров по сбору премий.

В последние месяцы приход нерезидентов в нашу страну напоминал тихий ажиотаж, участники которого не стремились разобраться со спецификой украинского рынка. Казалось, они не видят неблагоприятной для развития страхования жизни макроэкономической и регуляторной среды, замечая лишь то, что в европейской стране страхованием жизни охвачены только три процента населения.

Геноцид сбережений

Несмотря на поток нерезидентских вложений, компаниям по страхованию жизни не удалось стать важной частью экономики страны. Конкурентная борьба в первой тройке лидеров пока не привела к принципиальному перераспределению рыночных долей. Ключевая причина в том, что компании в Украине напрочь

За пять лет — в десять раз

Таблица 5

Основные показатели рынка страхования жизни в Украине

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	Прирост за 2004–2007 годы
Валовые страховые платежи, млн грн	72,9	186,9	321,3	450,8	783,9	975,3%
Ежегодный прирост страховых платежей, %	205,0	156,4	71,9	40,3	73,9	—
Валовые страховые выплаты, млн грн	2,6	11,8	9,7	16,0	24,0	821,8%
Перестраховано у нерезидентов, млн грн	23,9	40,0	45,2	н. д.	н. д.	—
Доля премий, принадлежащих перестраховщикам-нерезидентам, в валовых страховых платежах, %	32,8	21,4	14,1	н. д.	н. д.	—
Уровень выплат, %	3,57	6,31	3,02	3,56	3,06	—

Источник: Госфинуслуг; расчёты: РА «Эксперт-Рейтинг»

Половина страховых резервов кладётся в банк

Таблица 6

Структура страховых резервов компаний по страхованию жизни Украины, %

Показатели	2004	2005	2006	2007	Изменение за 2005–2007 годы, п. п.
Денежные средства и их эквиваленты	3,01	4,62	4,82	6,13	3,12
Банковские вклады	51,37	51,36	50,01	49,07	–2,30
Недвижимое имущество	1,91	5,60	7,28	6,18	4,27
Обязательства к перестраховщикам	21,32	14,47	10,11	6,98	–14,34
Прочие активы (банковские металлы, кредиты страхователям, инвестиции в экономику Украины, определенные правительством)	0,08	0,92	1,29	1,50	1,42
Ценные бумаги, в т. ч.:	22,30	23,04	26,51	30,12	7,82
акции	20,94	13,06	6,84	7,10	–13,84
облигации	1,36	9,81	12,10	11,58	10,22
государственные ценные бумаги	0,00	0,17	7,59	11,44	11,44
Всего, млн грн	161,90	418,60	620,90	1005,90	521,31
Ежегодный темп прироста	219,00	158,50	48,30	62,00	–156,99

Источник: Госфинуслуг; расчёты: РА «Эксперт-Рейтинг»

68 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

ЭКСПЕРТ №36 15–21 СЕНТЯБРЯ 2008

лишены возможности вкладывать в активы, которые приносили бы страхователям доходность, адекватную инфляции. Примерно половину резервов страховщики держат на банковских вкладах, то есть многие клиенты, искавшие альтернативу банковским депозитам, в лице страховщиков получали посредников по вложению средств в те же банки. И хотя в последние несколько лет страховщики стали всё больше денег вкладывать в облигации (см. табл. 6), реальная доходность (с учетом инфляции) на этом рынке уже достаточно длительное время отрицательная.

Из 19 компаний, которых опросило РА «Эксперт-Рейтинг», только у трёх уровень инвестиционной доходности по накопительному страхованию жизни в 2007 году был выше, чем официальный уровень инфляции (см. табл. 7). Конечно, показатель инвестиционной доходности страхователя может быть меньше уровня инфляции, поскольку полис накопительного страхования жизни несёт в

себе ещё и прямую страховую защиту, однако при годовом росте потребительских цен 15–25% и предлагаемой доходности 8–10%, страховая защита выглядит очень дорогой. И уж совсем некрасиво на фоне ревальвации выглядели цифры инвестиционной доходности по полисам в иностранной валюте.

Ещё меньше красоты обнаружится в цифрах, если сопоставить уровень инвестиционной доходности, предлагаемой страховщиками, и темпы потери покупательной способности гривны и доллара на отечественном рынке. По расчётам агентства, даже опираясь на официальные темпы инфляции, можно с уверенностью утверждать, что за пять последних лет гривня обесценилась вдвое, а доллар США внутри Украины — в 2,2 раза (см. табл. 8). При таком уровне реального обесценивания национальной валюты покупать полисы накопительного страхования жизни, да ещё со сроком 10–20 лет, это всё равно что выбрасывать деньги на ветер.

Несовместимые с жизнью риски

Изучение инвестиционной доходности по полисам накопительного страхования жизни и сопоставление этой доходности с темпами обесценивания гривны позволяют по-другому посмотреть на украинский рынок. Очевидным становится то, что на рынке есть несколько нерезидентов, которые искусственно разогревают интерес к своим страховым продуктам. Неспособные продавать свои продукты напрямую, они используют технологии MLM, которые традиционно применяются для продажи ненужных вещей. Работая с клиентами, агенты по продажам акцентируют внимание на чём угодно, только не на сохранности сбережений. Подчеркивается наличие страховой защиты и гарантий от крупных западных компаний. Клиента также пытаются убедить, что наличие страховки — это прозападный атрибут цивилизованного общества и высокого качества жизни, намекая на необходимость приобщения к цивилизации.

Основные показатели деятельности компаний по страхованию жизни за 2007 год**Таблица 7**

№ п/п	Страховая компания	Страховые премии, млн грн	Доля рынка, %	Страховые резервы, млн грн	Инвестиционный доход, млн грн	Соотношение между инвести- ционным доходом и резервами, %	Инвестиционная доходность для страхователей по итогам 2007 года, % годовых						Минималь- ный страхо- вой платеж в год
							10 лет			20 лет			
							UAH	USD	EUR	UAH	USD	EUR	
1	Alico AIG Life	187,292	23,89	203,446	16,935	8,32	12,23	—	—	12,23	—	—	—
2	«Граве Украина»	151,041	19,27	н. д.	н. д.	н. д.	12,50	6*	—	12,50	6*	—	300 долл., или 1500 грн
3	TAC	70,224	8,96	101,428	8,316	8,20	18,23	12,90	9,20	18,23	12,90	9,20	400 долл., или 2000 грн
4	«Дженерали Гарант Страхование Жизни»	55,688	7,10	99,147	8,119	8,19	17,50	17,50	17,50	17,50	17,50	17,50	—
5	«Ренессанс Жизнь»	38,487	4,91	9,841	0,286	2,91	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	2000 грн
6	«АСКА Жизнь»	30,989	3,95	103,489	7,562	7,31	10,38	13,00	13,00	10,38	13,00	13,00	—
7	«Блакитний Поліс»	30,236	3,86	95,961	9,790	10,20	13,00	—	—	13,00	—	—	1500 грн
8	«Фортис Страхование Жизни Украина»	22,757	2,90	18,378	1,526	8,30	12,97	12,97	12,97	12,97	12,97	12,97	1200 грн
9	«PZU Украина Страхование Жизни»	14,600	1,86	н. д.	н. д.	н. д.	12,90	12,90	12,90	12,90	12,90	12,90	—
10	«Вексель Жизнь»	9,608	1,23	5,080	0,224	4,40	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	1000 долл., или 1000 грн
11	«Юпитер Страхование Жизни» (VIG)	7,676	0,98	9,725	0,719	7,39	13,60	9,00	13,60	13,60	9,00	13,60	500 грн
12	«Ильичевская»	5,563	0,71	5,993	0,135	2,24	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	—
13	«Просто-Страхование. Жизнь и Пенсия»	5,414	0,69	5,714	0,484	8,46	16,00	—	—	16,00	—	—	1200 грн
14	«Теком-Жизнь»	5,322	0,68	8,202	0,784	9,55	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	—
15	«Планета Страхование»	5,159	0,66	5,309	0,245	4,61	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	100 долл., или 500 грн
16	«VAB Жизнь»	3,898	0,50	4,763	0,409	8,60	20,06	20,06	20,06	20,06	20,06	20,06	—
17	«Оранта-Жизнь»	1,465	0,19	0,973	н. д.	н. д.	13,20	13,20	13,20	13,20	13,20	13,20	1200 грн
18	«Класс Страхование Жизни»	0,495	0,06	0,330	0,000	0,00	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	—
19	«Генеральный страховой фонд — Жизнь»	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	13,20	13,20	13,20	13,20	13,20	13,20	—
	Прочие компании	137,953	17,60	н. д.	н. д.	н. д.	—	—	—	—	—	—	—
Всего по рынку		783,863	100,00	н. д.	н. д.	—	13,36**	12,85**	12,94**	13,36**	12,85**	12,91**	—

*Доходность нарастает с темпом +2 от 6% каждый год действия страхового договора.

**Средняя по выборке.

Источник: данные компаний; расчёты: РА «Эксперт-Рейтинг»

Мы внимательно изучили баланс и отчет о финансовых результатах крупнейшей компании этого сегмента страхового рынка (по валовым премиям) — Alico AIG Life (см. табл. 9). Последние три года компания работала с убытком. На конец прошлого года её нераспределённый убыток составил 123,5 млн гривен, а в конце 2005–2006 годов она показывала отрицательный собственный капитал. Единственной позитивной тенденцией оставалось снижение соотношения между чистым убытком и суммой страховых платежей, т. е. постепенно текущие убытки терялись в растущем объёме бизнеса компании. Её акционер направлял часть своих средств на стимулирование сбыта, и, судя по росту платежей, его затраты не пропали даром. AIG использовала в Украине традиционную стратегию, ориентированную на завоевание и удержание значительной доли рынка. В этой стратегии нет ничего нового: в страховании она используется довольно часто для захвата рынков. В рисковом сегменте компании часто компенсируют убытки от демпинговых тарифов за счёт новых вливаний в уставный фонд. Однако удерживать долю рынка таким образом можно лишь при условии, что страхователи верят в высокий уровень внешней поддержки. Какие бы убытки ни принёс ме-

стный менеджмент, тратя астрономические суммы на сбыт, материнская структура будет их погашать за счёт всё новых вливаний. Если на минуту представить, что материнская структура не может или не хочет вовремя провести необходимые вливания, то такая схема перестает эффективно работать.

В соответствии с украинским законодательством акционер несёт ответственность перед кредиторами в пределах своего вноса в уставный фонд. Иными словами, покупать полисы накопительного страхования у компании с отрицательным собственным капиталом стоит лишь тогда, когда есть уверенность, что материнская компания окажет своей дочке в Украине своевременную помощь.

С другой стороны, нужно понимать, чем руководствуется основной акционер, вкладывая деньги в бизнес в далеко не самой благополучной стране Европы. Например, разочаровавшись в местном финансовом рынке, регуляторе или менеджменте, акционер может продать компанию другому страховщику. В мире каждый месяц происходят не только продажи таких компаний, но страховщики даже ухитряются перепродавать часть своего бизнеса в форме передачи обязательств по полисам. В этой ситуации

Поборотся за звание
крупнейшего страховщи-
ка жизни в Украине мо-
гут дочери крупных меж-
дународных финансовых
холдингов: Allianz Fortis,
ING и Generali

ЭКСПЕРТ №36 15–21 СЕНТЯБРЯ 2008

«Клиентоориентированность — основной залог успеха на рынке страхования в условиях жесткой конкуренции»



Валдим Загребной — Председатель Правления Страховой компании «БРОКБИЗНЕС»

Говоря о Страховой компании «БРОКБИЗНЕС» следует отметить, что, по оценке самых авторитетных деловых изданий, она имеет высокий потенциал для своего развития, показывает стабильную динамику роста, уверенно повышая свои финансовые и рейтинговые показатели. По данным информационно-аналитического журнала «Страховой рейтинг "Insurance TOP"» №3-2008, Страховая компания «БРОКБИЗНЕС» по итогам I полугодия 2008 года заняла 30-е место по объёму

страховых платежей, которые составили 65,9 млн грн, и теперь акционерами поставлена цель — войти и устойчиво закрепиться в первой десятке рейтинга украинских страховых компаний, работающих в классическом сегменте страхования. В отношениях с клиентами Компания отдаёт приоритет принципам честности, толерантности и открытости. В работе это претворяется в жизнь созданием максимально комфортных условий страхового обслуживания, организацией консультирования по всем вопросам. Мы всегда строим свои взаимоотношения на базе взаимовыгодного партнерства, уважения и доверия.

В настоящее время в различных сегментах рынка все чаще можно слышать термин клиентоориентированность, под ко-

торым подразумевают политику успешной компании, осознающей, что в центре ее деятельности стоит клиент. Очень часто происходит подмена понятий: клиентоориентированность отождествляют с наличием в компании стандартов качественного обслуживания. Однако следует понимать, что, даже четко соблюдая принятые нормы взаимоотношений с клиентами, организация может и не быть клиентоориентированной. Это происходит в случае, когда компания не стремится создать условия, при наличии которых клиент захочет повторно воспользоваться ее услугами. Комплекс мер по реализации концепции включает два уровня: общеорганизационный и системный. На общеорганизационном уровне необходима разработка единой политики и стандартов в области работы с клиентами (график работы, стандарты продаж, система обучения, контроль качества, мониторинг продуктов, маркетинг и реклама, построение сети и т. д.). Системный уровень подразумевает под собой реализацию основных этапов концепции клиентоориентированности с помощью внедрения современных систем управления взаимоотношениями с клиентами (система урегулирования убытков, работа call-центра).

Таким образом, клиентоориентированность — концепция, провозглашающая первенство принципов удовлетворения потребностей клиентов, соответствия их ожиданиям, предвосхищения их желаний при осуществлении всех направлений организационной деятельности. Поэтому для стремительного продвижения Компании мы первыми на страховом рынке подняли вопрос качества страховых услуг, понимая, что не менее актуальным является также и вопрос ее реорганизации как клиентоориентированной Компании.

70 / РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

За последние 12 месяцев акции американской AIG упали на 70%

Изменение курсов акций AIG и депозитарных расписок на акции Allianz и ING на Нью-Йоркской фондовой бирже



Источник: NYSE; расчёты: РА «Эксперт-Рейтинг»

вместо внешней поддержки со стороны солидной американской или итальянской компании с кредитным рейтингом не ниже AA страхователи могут получить гарантии турецкой, российской или австрийской компании со спекулятивным кредитным рейтингом или вообще без рейтинга. Однако после банкротства компании Bear Stearns в США вряд ли можно утверждать, что высокий кредитный рейтинг является абсолютной гарантией возвратности средств в длительной перспективе.

У нерезидентов эпидемия

Между тем кредитный кризис привел к появлению на рынках США и ЕС первых проблем у страховых холдингов. Из тех, кто сегодня присутствует в Украине, наиболее любопытно ситуация развивалась в компании AIG. За последние 12 месяцев акции когда-то самой дорогой страховой корпорации мира снизились в цене примерно на 70%. Точкой отсчета кризисных явлений в AIG можно считать уход в июне 2005-го с поста главы и главного исполнительного директора корпорации **Мориса Гринберга**, который возглавлял AIG в течение нескольких десятилетий. Дедушку американского страхования и одного из крупных акционеров AIG нью-йоркская прокуратура обвинила в осуществлении операций, направленных на завышение резервов. Вдогонку пресса припомнила Гринбергу скандал с участием его старшего сына **Джеффри Гринберга**, который вынужден был

уйти с должности главного исполнительного директора крупнейшего в мире страхового брокера Marsh & McLennan Companies, а также заинтересовалась ролью в скандале младшего сына **Мориса Эвана Гринберга** и ныне возглавляющего бермудского перестраховщика ACE Limited.

Мартину Салливану, в 2005-м сменившему Мориса Гринберга на посту главного исполнительного директора AIG, новая должность много счастья не принесла. Его место 15 июня 2008 года занял новый топ-менеджер, выходец из Citigroup **Роберт Вильюмстед**. Причиной отставки очередного топ-менеджера компании послужили громадные убытки AIG. Так, по итогам первого полугодия убыток корпорации составил 13,162 млрд долларов, из них 9,537 млрд приходилось на убытки от обесценивания финансовых активов. Заявленный размер убытков, очевидно, ударил по ликвидности страхового холдинга, поскольку корпорация вынуждена была в мае 2008 года привлечь дополнительно около 20 млрд долларов через выпуск новых акций и долговые инструменты. Внутри неё даже обсуждался вопрос о продаже International Lease Finance Corporation — крупнейшего авиационного лизингового оператора в мире, однако 26 июня в AIG объявили об отказе от этой идеи. Несмотря на общие проблемы, у холдинга в сегменте страхования жизни наблюдался устойчивый рост премий, лишь в США отмечалось небольшое снижение операционных результатов.

Кредитный кризис повлиял не только на AIG, отголоски кризисных явлений уже почувствовали на себе Fortis, Generali, ING и Allianz. Ситуация в Fortis напоминала сценарий развития событий в AIG, разве что в меньших масштабах. По итогам нынешнего первого полугодия чистая прибыль Fortis упала на 41% — до 1,68 млрд долларов. По результатам прошлого года чистая прибыль Fortis до налогообложения снизилась на 47%. Корпорация пока ещё работает без убытков, но, похоже, переоценила свои возможности, принимая участие в консорциуме по поглощению ABN Amro. За последние 12 месяцев акции Fortis на Euronext снизились более чем на 50%. Сейчас бельгийско-голландский финансовый холдинг постепенно распродаёт свою часть ABN Amro — к примеру, 21 августа объявил о продаже подразделения ABN Amro TEDA Fund Management Co., Ltd.

Операционная прибыль Generali Group в сегменте страхования жизни в первом полугодии нынешнего года сократилась на 16,6%. И хотя холдинг окончил первое полугодие с чистой прибылью в 1,46 млрд евро, этот результат был на 18% меньше, чем в 2007-м. Группа Generali почти не пострадала от кредитного кризиса, поскольку большая часть ее резервов была инвестирована в государственные ценные бумаги. Общий объем валовых премий по страхованию жизни в Италии за прошлый год снизился на 11,4%. Стагнация была вызвана изменениями в сбыте продуктов по страхованию жизни, особенно тех, которые привязаны к фондовому рынку (unit-linked). Любопытно, что около года назад в Украине страховое лобби активно пыталось оказать давление на Госкомиссию по ценным бумагам и фондовому рынку и страхового регулятора с тем, чтобы разрешить компаниям по страхованию жизни развивать линейку продуктов, доходность которых могла быть привязана к рынку акций. Сейчас, когда фондовые индексы по всему миру падают, а в Европе продажи таких продуктов значительно сократились, идея продаж полисов unit-linked стала совсем непривлекательной.

Прибыль холдинга ING во втором квартале 2008 года снизилась на 20% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. И хотя он неплохо держится на плаву, его акции за последние 12 месяцев упали на 20%. Немецкий Allianz снизил сбор премий по страхованию жизни в первом полугодии 2008 года на 21%. Единственный регион, где ему удалось добиться роста премий по страхованию жизни, это Центральная и Восточная Европа. Вместе с тем менеджмент группы признал, что в целом холдинг в нынешнем году вряд ли смо-

За пять лет покупательная способность гривни в Украине упала вдвое, американского доллара — в 2,2 раза

Таблица 8

Темпы обесценивания доллара и гривни, %

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008 (прогноз)
Официальный курс доллара на конец года, грн	5,31	5,05	5,05	5,05	4,85
Уровень потребительской инфляции	12,3	10,3	11,6	16,6	25,0
Уровень обесценивания гривни (нарастающим итогом)	12,3	23,9	38,2	61,2	101,4
Уровень обесценивания доллара США (нарастающим итогом)	12,9	30,8	45,9	70,2	121,4

Источник: НБУ; расчеты и прогноз: РА «Эксперт-Рейтинг»

жет придерживаться плановых финансовых показателей. Одна из причин, по которой у Allianz начали снижаться премии, — начинающаяся рецессия в экономике ЕС.

Смогут ли гранды мировой индустрии страхования жизни удержаться от сползания в убытки, спрогнозировать сложно, ведь непонятно, когда удастся преодолеть кредитный кризис в США и как глубоко зайдут проблемы в Европе. Еще сложнее спрогнозировать, что будут делать нерезиденты со своими украинскими дочками. Если в Allianz и ING чувствуются позитивный настрой в отношении нашего региона, то Alico AIG воздерживается от громких заявлений о своих планах.

Уроки для всех

В текущей макроэкономической ситуации среднестатистическому гражданину вряд ли следует поддаваться уговорам страховых агентов и держать значительную часть своих сбережений в форме полиса накопительного страхования жизни. Страховщики в Украине поставлены в такие условия, при которых они не в состоянии обеспечить адекватный уровень доходности, и поэтому в большинстве случаев их инвестиционный доход в несколько раз ниже официальных темпов инфляции.

РЕЙТИНГ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ / СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ / 71

За три года нераспределенный убыток украинской Alico AIG вырос более чем вдвое

Таблица 9

Основные показатели работы ЗАО «Американская Компания Страхования Жизни АИГ Жизнь», млн грн				
Показатель	2005	2006	2007	Темп прироста за 2006–2007 годы, %
Страховые платежи	61,478	111,946	187,292	204,7
Активы	77,364	106,023	271,508	251,0
Уставный капитал	55,879	86,179	157,929	182,6
Нераспределенная прибыль	–59,106	–94,320	–123,533	109,0
Собственный капитал	–3,222	–8,133	34,404	—
Чистая прибыль	–24,011	–35,213	–29,213	21,7
Соотношение между убытком и страховыми платежами, %	39,06	31,46	15,60	—

Источник: АРИФРУ; расчёты: РА «Эксперт-Рейтинг»

В свою очередь, Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг следует внимательнее присмотреться к тому, что именно происходит внутри страховых компаний, которые контролируются нерезидентами. Большинство из них не в состоянии вести свой бизнес без поддержки извне, но гарантии ее часто никак не закреплены юридически, а прямая ответственность акционеров таких компаний перед страхователями ограничена. В условиях кризиса мировой финансовой системы под сомнением оказывается и уровень внешней поддержки, ведь временные горизонты обязательств страховщиков — это 10–20 лет. За такой срок легко исчезают не только компании с

громкими именами, но и целые государства.

Компаниям по страхованию жизни необходимо добиваться ослабления регуляторных тисков. В первую очередь речь идет о более мягкой регламентации размещения страховых резервов. Кроме того, следует искать пути на рынки с финансовыми активами, доходность которых адекватна инфляции. Компаниям, контролируемым нерезидентами, пора приступать к строительству собственных бытовых сетей, перестав прятаться за спинами брокеров и продемонстрировав серьезность своего присутствия на украинском рынке. В противном случае человеческая жизнь в Украине и дальше будет стоить сущие копейки. ■

ЭКСПЕРТ №36 15–21 СЕНТЯБРЯ 2008

INSIS

Конструктор
для
Вашего
бизнеса!



INSIS

INSIS — это гибкое, модульное, интегрированное решение, обеспечивающее полную автоматизацию бизнеса страховой компании. INSIS признана консалтинговыми компаниями Selent и Gartner как одна из ведущих систем рынка Центральной и Восточной Европы. Среди клиентов INSIS на Украине компании "АСКА", НАСК "ОРАНТА", "ОРАНТА-Жизнь" и "ПРОВИДНА".

fadata

Главный офис компании в Болгарии: 1421 София
бульв. Черны врых 16
тел.: +359 2 963 2141
факс: +395 2 963 3181
www.fadata.bg