

Страхование на дне?

ИТОГИ ЕЖЕГОДНОГО, СЕДЬМОГО, (PI)-РЕЙТИНГА УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В рейтинге 2011 года приняли участие 51 страховая компания, это на 4 компании больше, чем принимавших участие в рейтинге 2010 года. За 2010 год из числа крупнейших страховщиков к рейтингу присоединились ИНГО Украина и по неизвестным причинам выбыла СК "Кремень". Консолидированный объем бизнеса всех участников рейтинга за 2010 год составил 7,149 млрд. грн. — по иронии судьбы за 2009 год эти же компании собрали точно такой же объем валовых премий. Фактически, розница и универсальные компании с небольшой долей схем сработали с нулевым темпом прироста валовых премий, однако многим в 2010 году удалось восстановить прибыльную работу.

СХЕМЫ В РОСТ

Напомним, что, по официальным данным регулятора, валовой объем бизнеса украинских страховщиков в 2010 году составил 23,08 млрд. грн.; официальная статистика также говорит о приросте рынка на 12,9%. В своем рейтинге мы собрали почти все крупные розничные компании, но не увидели значительных темпов прироста их бизнеса, хотя были и исключения из правил. Самыми динамичными компаниями в рейтинге оказались сравнительно небольшие страховщики. Так, валовые премии СК "Мир" за 2010 год выросли на 90%, у днепропетровского "Альянса" — на 88%, а у киевского "Статуса" — на 80%. Хорошие темпы прироста бизнеса были у СК "Арма" (+77%), "Экспресс Страхования" (+65%) и Крымской страховой компании (+46%). Однако все они занимали очень небольшую долю рынка, и их успехи не смогли переломить общий нулевой тренд. Всего у участников рейтинга из 51 компании валовые объемы бизнеса выросли у 21 компании, у 6 компаний был нулевой рост, а у 24 компаний мы наблюдали снижение премий.

Самые высокие темпы падения валового бизнеса наблюдались у СК "Мегаполис", "АСКО-медсервиса", УТИСО, "Веги" и "Лемма". Сопоставляя статистику Юсфинслуг и результаты рейтинга, который традиционно, по нашим оценкам, покрывает не менее 60% классического страхования в Украине, можно сделать вывод, что 2010 год стал годом роста схемного страхования. Такая картина вполне логична на фоне очень слабых темпов роста в экономике, нулевого прироста на рынке потребительского кредитования и негативных настроений потребителей. Часть компаний, чтобы выжить, просто были вынуждены наращивать объем схем. Интересно, что если в 2009 году на рынке в явном фаворе были именно компании, принадлежавшие банкам, то теперь этот тренд ослаб. Среди самых ди-

намичных оказались небольшие компании, которые либо получили доступ к новым для них рыночным нишам, либо сильно пострадали от кризиса, но в последнее время активно восстанавливались.

ТРИ КИТА 2010 ГОДА

Ликвидность, рыночная доля и выплаты — это те факторы, которые, по нашим оценкам, в 2010 году определяли успех страховщиков и оказывали прямое влияние на их надежность. В 2011 году компаниями, участвующими в рейтинге, вошли с объемом ликвидных активов в размере 5,8 млрд. грн. Самым крупным собирателем ликвидив оказалась СК "Лемма" — портфель ее ликвидивных активов оценивался нами в размере 1 млрд. грн. Второй по объему накопленных ликвидивных активов стала СК "Провидна" — на ее счетах, а также в форме краткосрочных финансовых инвестиций скопилось 0,549 млрд. грн. Третьей оставалась СК "РЗУ Украина" — ей удалось войти в 2011 год с объемом ликвидивных активов в размере 395 млн. грн. Из числа ТОП-10 страховщиков по размеру ликвидивных активов самый высокий коэффициент покрытия ликвидивными активами обязательств компании был у СК "Лемма" (245%), СК "АХА Украина" (240%), СК "Омега" (233%) и "Альфа Страхование" (208%). Объем ликвидивных активов на балансе вдвое перекрывал обязатель-

ства этих компаний, что гарантировало их платежеспособность в краткосрочном периоде (рис. 1).

Лидером рейтинга по объемам валовых премий по-прежнему оставалась НАСК "Оранта". За 2010 год ей удалось собрать 644 млн. грн. валовых премий, это на 10% ниже показателя 2009 года. Несмотря на снижение объемов бизнеса, компания вошла в 2011 год игроком номер один по объему валовых премий среди участников рейтинга. Вероятнее всего, уже по итогам 2011 года произойдет формальная смена лидера, связанная с объединением в одну компанию "АХА Украина" и "АХА Страхование", о чем группа АХА сообщила 1 апреля. По итогам 2010 года обе компании АХА в Украине собрали примерно 722 млн. грн., причем у "АХА Страхование" мы зафиксировали прирост премий на 33,4%, а у "АХА Украина" — снижение на 26%.

Первая отчетность "АХА Страхование" уже в рамках одной компании должна появиться по итогам второго квартала 2011 года, тогда и можно будет делать предварительные выводы о том, кто из числа универсальных компаний сможет занять первую строчку в рейтинге по объемам валового бизнеса в классическом страховании. Пока же мы следжуем оцениваем перспективу этих двух центров игроков — отставание НАСК "Оранта" от оценочного объема валового бизнеса АХА по итогам 2010 года всего на 78 млн. грн. является не таким уж и большим и может быть покрыто в 2011 году десятком сделок по страхованию крупных рисков. К тому же не секрет, что своими успехами АХА в Украине обязана сотрудничеству с АКИБ "УкрСиббанк BNP Paribas". Напомним, что BNP Paribas с недавнего времени начал продвижение в Украине собственного страхового бренда СК "Кардиф". С другой стороны, АХА остается одной из крупнейших компаний Европейского союза и относится к ряду глобальных компаний. Национальным игроком становится все тяжелее сопротивляться иностранной экспансии, и эта тенденция касается не только страхового, но и банковского рынка.

Нельзя сбрасывать со счетов и СК "Провидна", СК "ИНГО Украина" и СК "УСГ", которые по объемам бизнеса в 2010 году шли почти вровень. Из числа крупных компаний хорошие темпы прироста продемонстрировали СК "ТАС" (+21%) и СК "РЗУ Украина" (+34%). Любой из этих двух страховщиков теоретически может догнать тройку лидеров (рис. 2).

По объемам выплат в 2010 году лидером рынка оставалась НАСК "Оранта". За 2010 год компания выплатила 294 млн. грн.; соотношение между выплатами и валовыми премиями составило 45,55%. Интересно, что даже при слиянии двух компаний АХА по объемам выплат они будут по итогам 2010 года уступать НАСК "Оранта" примерно 10 млн. грн. Самые высокие коэффициенты выплат мы зафиксировали у СК "УСГ" и СК "Generali Гарант", самые низкие из ТОП-10 компаний по объемам выплат показали СК "АХА Страхование" и СК "Лемма" (рис. 3).

ГРУППА ЛИДЕРОВ

Несмотря на то, что все компании, которые вошли в рейтинг, мы считаем надежными, традиционно мы делим их на три группы устойчивости: А, В и С. Наша оценка не учитывает скорость выплат и простоту получения возмещения при наступлении страхового случая — она лишь указывает, насколько компания в состоянии справиться со своими обязательствами в течение года.

ла "иностранцев" хорошие результаты показали УСГ и "АХА Страхование". На фоне высокой внешней поддержки акционеров названные компании демонстрировали результаты работы, исходя из которых они, в принципе, не нуждались во вмешательстве акционеров как минимум еще в течение 12 месяцев.

Из числа украинских компаний группы А мы хотели бы обратить внимание на крепкие позиции СК "Брокбизнес", СК "Нова", СК "Бусин", СК "ТАС" и СК "АСКА". Названным компаниям удалось в 2010 году переломить негативные тенденции и удержаться в группе самых устойчивых, где уже становилось тесно среди "иностранцев".

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

2010 год, к большой радости регулятора и рынка, не принес новых дефолтов. Из числа розничных и универсальных компаний, работающих в "классике", выжили все. "Иностранцы" не единоразово показывали, что такое экспансия по-немецки, по-американски, по-польски и даже по-русски, наращивая капиталы своих не совсем удачливых "дочерей". Такие вливания в страховой сектор Агентство оценивало позитивно, поскольку они позволяли стабилизировать ситуацию на рынке и заставляли игроков с украинским капиталом вести себя более ответственно. Но они же и становились причиной демпинга, а соответственно, и низкой рента-



Рис. 3. ТОП-10 страховщиков по объемам выплат по итогам 2010 года

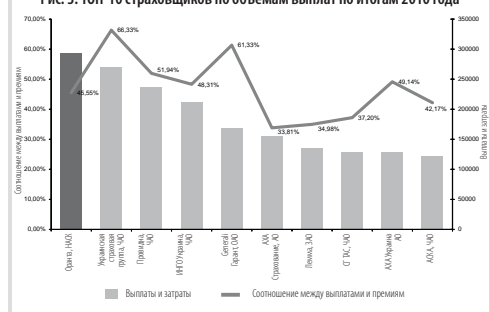
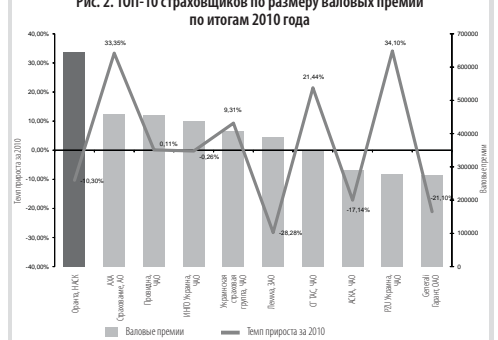


Рис. 2. ТОП-10 страховщиков по размеру валовых премий по итогам 2010 года



Уже третий год подряд (PI)-рейтинг устойчивости страховщиков по общим видам страхования от РА "Эксперт-Рейтинг" возглавляет НАСК "Оранта". В 2010 году компаниям удалось восстановить прибыльную работу: за год чистая прибыль НАСК "Оранта" составила 8,57 млн. грн. В 2011 год НАСК "Оранта" вошла с объемом ликвидивных активов, который Агентство оценило в 228,2 млн. грн. Чистый капитал НАСК "Оранта" в 2,25 раза покрывал ее обязательства, а доля КАСКО в страховом портфеле упала по сравнению с 2008 годом почти в два раза и по итогам 2010 года составляла всего 26%. Из 21 компании в группе А 13 — иностранным капиталом. Из чис-

бленности или даже убыточной работы.

Из 51 компании, которые приняли участие в рейтинге, 11 окончили год с убытком. Однако годом ранее убыточных компаний было в два раза больше. Похоже, что в борьбе с убытками в 2010 году все же победа осталась за страховым рынком. Cost killing, сокращение доли КАСКО и ОСАГО в страховом портфеле, грамотная тарифная политика и, конечно, растягивание выплат — вот перечень инструментов, которые позволили отыграть у кризиса часть утраченных в 2008-2009 годах средств. За 2010 год чистая прибыль страховщиков — участников рейтинга составила всего 16 млн. грн. Самые крупные убытки за

2010 год показали такие страховщики, как "Провидна" (-292 млн. грн.), "Провидна" (-125 млн. грн.) и "Allianz Украина" (-103,5 млн. грн.).

Несмотря на рекордные убытки, ситуация вокруг этих компаний, по мнению Агентства, остается относительно стабильной. Обязательства "Allianz Украина", как и ранее, гарантированы немецкой группой Allianz, СК "Провидна" так и остается под опекой "Росгосстраха", который, как ожидается от частных инвесторов, скоро перейдет под контроль "Сбербанка РФ". СК "Провидна", по всей видимости, очищала баланс после кризиса, не показывая убытки в 2008 и 2009 годах; убыток 2010 года выглядел гигантским и ясно давал понять ценность украинской системы учета и отчетности у страховщиков. В любом случае, Агентство обращает внимание, что даже столь значительные убытки не являются сигналом к дефолту. К примеру, структура балансовых показателей СК "Allianz Украина" и СК "Провидна" позволила им занять достойные позиции в группе А. Приоритетными для обеспечения устойчивости остаются покрытие капиталом обязательств страховщика, его ликвидность и, конечно, качество активов.

Выводы

Итак, по итогам рейтинга можно сделать следующие выводы:

1. Макроэкономическая сре-

да, в которой оказались страховщики в 2010 году, не была благоприятной. Страховые компании оказались в буквальном смысле последними в очереди за деньгами. Первыми оживление почувствовали банки, но из-за кредитной пассивности населения они не смогли выступить в роли генератора растущего бизнеса для страховщиков. Рынок как бы топтался на месте, перераспределяя все тот же объем бизнеса.

2. Возвращение к прибыльной работе в 2010 году крупнейшей компаний и существенно, иногда в разы, снижение в их портфелях КАСКО воспринимались Агентством как позитивный сигнал, указывающий на снижение кредитных рисков страховщиков и уменьшение напряженности. Пересмотр портфелей в сторону "имущества" и других "не автомобильных" рисков — стратегия, которая должна уже за 2011 год стабилизировать отрасль.

3. По-прежнему проблемой номер один при анализе остается качество активов страховщика. Существующий формат публичной отчетности дает лишь примерное представление о динамике качества активов. Поддержка крупнейшими компаниями избыточной ликвидности более чем в двукратном размере обязательств также способствует стабилизации рынка и снижению кредитных рисков.

Аналитическая служба РА "Эксперт-Рейтинг"

МЕТОДОЛОГИЯ

Методика определения (PI)-рейтинга устойчивости страховщиков по итогам 2010 года

Анализ технических дефолтов страховщиков по итогам (PI)-рейтинга 2008-2009 годов показал, что методика оценки надежности страховщиков необходимо совершенствовать. Агентство в 2011 году приняло решение окончательно отказаться от методики регулятора, которая не учитывает качество активов, не совсем корректно подходит к оценке платежеспособности компании, а также несколько искажает интерпретацию сотрудничества страховщика с перестраховщиками. Изменения, внесенные в методику, отвечают международным стандартам рейтинговой оценки и состоят из нескольких групп факторов. Эти группы факторов и коэффициенты, а также их удельный вес приведены в таблице 1.

В скобках volume каждой групп факторов приведен удельный вес группы в итоговом интегральном показателе (ИИП), также в скобках коэффициент приведен его удельный вес в группе. Расчеты проводились по приведенному ниже алгоритму:

1. Производился расчет коэффициентов по формулам, приведенным в таблице 1.
2. Коэффициенты переводились в баллы, по каждому коэффициенту компания могла получить 1,6 или 12 баллов. Мы сократили дифференциацию по баллам, чтобы упростить расчеты и увеличить разрыв между ИИП разных компаний. Чем меньше был балл, тем выше Агентство оценивало значение коэффициента в интегральном показателе устойчивости компании. Интервалирование коэффициентов проводилось по диапазонам, которые учитывали специфику работы страховщиков в посткризисный период.
3. Промежуточный интегральный показатель (ИИП) рассчитывался как сумма произведений баллов по каждому из коэффициентов с их удельным весом в группе факторов. ИИП корректировался на премиальные коэффициенты. В частности ИИП умножался на коэффициент за информационную открытость и на коэффициент, отражающий уровень внешней поддержки. Итоговое значение произведения делилось

на премию за масштаб. Премия за масштаб рассчитывалась исходя из удельного веса брутто-премий страховщика в общем объеме валовых премий всех компаний, участвующих в рейтинге, с учетом мультиплицирующего коэффициента, который в 2011 году был равен 25,00.

4. После подсчета ИИП все компании распределились по трем группам устойчивости:
 - Группа А — наивысший уровень устойчивости. В данную группу вошли компании, которые набрали до 2000 баллов.
 - Группа В — хороший уровень устойчивости. В эту группу вошли компании, которые набрали до 5000 баллов.
 - Группа С — удовлетворительный уровень устойчивости. В эту группу вошли компании, которые набрали более 5000 баллов.

Знак "+" означал, что Агентство устанавливает рейтинг с позитивным прогнозом. Отсутствие какого-либо знака означало, что прогноз нейтральный. Наличие знака "-" — прогноз негативный. Прогноз устанавливался исходя из суммы баллов, а исходя из представлений рейтинговых аналитиков о состоянии дел внутри компании.

Виталий Шалран,
главный финансовый аналитик РА "Эксперт-Рейтинг",
член УОФА, член совета УПАУКИС, к.э.н.

Основные коэффициенты, которые учитывались при оценке (PI)-рейтинга устойчивости страховых компаний

Группа факторов (полю группы в ИИП)	Название коэффициента (доля в группе)	Числитель	Знаменатель
Финансовое состояние (40%)	Обратный показатель платежеспособности (40%)	Общая сумма обязательств (Ф1: 640 - 380)	Чистый капитал (Ф1: 280-010-430-480-620-630)
	Ликвидность (30%)	Высоколиквидные активы (Ф1: 220+230+240)	Общая сумма обязательств (Ф1: 430+480+620+630)
	Рентабельность собственного капитала (30%)	Чистая прибыль (Ф2: 220 (225))	Чистый капитал (Ф1: 280-010-430-480-620-630)
Диверсификация страховой деятельности (25%)	Доля трех крупных видов страхования (50%)	Валовые премии, собранные по трем самым крупным видам страхования в компании	Брутто-премии компании (Ф1: 010)
	Доля КАСКО в брутто-премиях компании (50%)	Брутто-премии, собранные по КАСКО	Брутто-премии компании (Ф1: 010)
Деловая активность (20%)	Темпы роста бизнеса (50%)	Прирост брутто-премий за 12 месяцев (P:10)	Брутто-премии компании (Ф1: 010)
	Коэффициент дебиторской задолженности (20%)	Дебиторская задолженность (Ф1: 050+060+160+170+180+190+200+210)	Чистый капитал (Ф1: 280-010-430-480-620-630)
	Уровень затрат на сбыт (30%)	Затраты на сбыт (Ф1: 300+310)	Брутто-премии компании (Ф1: 010)
Качество активов (10%)	Доля ликвидивных активов в оборотных активах (100%)	Высоколиквидные активы (Ф1: 220+230+240)	Оборотные активы (Ф1 280-080)
	Соотношение между чистыми премиями и чистым капиталом (50%)	Чистые премии (Ф1: 010-20)	Чистый капитал (Ф1: 280-010-430-480-620-630)
	Коэффициент выплат (30%)	Выплаты и затраты (Ф1: 240+320+330)	Брутто-премии компании (Ф1: 010)
Риски страхования (5%)	Коэффициент покрытия выплат капиталом (20%)	Выплаты и затраты (Ф1: 240+320+330)	Чистый капитал (Ф1: 280-010-430-480-620-630)
	Премия за внешнюю поддержку	Предусмотрено три премиальных коэффициента 0,5 — наличие иностранных страховщиков в числе учредителей или открытого рынка акций в Украине, 0,75 — наличие неопределенной поддержки со стороны акционеров, 1,0 — отсутствие какой-либо поддержки или маловероятная поддержка.	
	Информационная прозрачность	Факт предоставления в РА "Эксперт-Рейтинг" отчетности перед Юсфинслуг на 31.12.2010, наличие годового отчета в системе раскрытия информации и компаний, созданных в форме акционерных обществ. Предусмотрено три премиальных коэффициента: 0,9 — компания полностью открыта, 0,95 — компания частично открыта, 1,0 — компания ничего не предоставила, кроме анкеты для участия в рейтинге.	
Группа дополнительных факторов (корректировка ИИП премиальными коэффициентами)	Масштаб работы компании	Доля брутто-премий компании в совокупных брутто-премиях группы компаний, которые приняли участие в рейтинге.	

Примечание: Ф1 — баланс страховщика; Ф2 — отчет о прибыли и убытках; P1 — отчет о доходах страховщика. Полное или частичное воспроизведение методики РА "Эксперт-Рейтинг" без согласия Агентства или владельца авторских прав на методику преследуется по закону.

Итоги (рі)-рейтинга устойчивости страховых компаний по итогам 2010 года (тыс. грн, %)

№ п/п	Название компании	Буквенная оценка	ИИП	Брутто-премии за 2010 год	Премимальные коэффициенты			Финансовое состояние			Диверсификация страховой деятельности	Деловая активность			Качество активов			Риски страхования		
					Премия за масштаб работы	Премия за информационную открытость	Премия за внешнюю поддержку	Обратный показатель платежеспособности	Ликвидность	Рентабельность собственного капитала		Доля 3 самых крупных видов страхования	Темпы роста бизнеса	Коэффициент дебиторской задолженности	Уровень затрат на сбыт	Доля ликвидных активов в оборотных активах	Соотношение между чистыми премиями и чистым капиталом	Соотношение между выплатами и брутто-премиями	Коэффициент покрытия выплат капиталом	
1	Оранта, НАСК	A+	636	644007	3,25	0,90	0,50	224,4%	64,7%	1,1%	84,9%	-10,3%	27,7%	18,7%	38,6%	73,3%	45,5%	37,1%		
2	Украинская страховая группа, ЧАО	A+	801	407647	2,43	0,90	0,50	98,6%	152,9%	0,1%	83,8%	9,3%	25,3%	23,4%	85,6%	346,7%	66,3%	248,0%		
3	АХА Страхование, АО	A+	817	459564	2,61	0,95	0,50	63,1%	130,3%	Н.д.	87,0%	33,4%	46,4%	33,8%	82,6%	307,6%	33,8%	106,1%		
4	Брокбизнес, ЧАО	A+	930	219025	1,77	0,90	1,00	110,5%	100,1%	27,3%	69,3%	-13,4%	6,8%	0,0%	92,5%	147,4%	34,4%	67,4%		
5	Провидна, ЧАО	A	933	454292	2,59	1,00	0,75	21,8%	105,2%	-109,3%	75,0%	0,1%	60,4%	15,0%	88,2%	350,8%	51,9%	206,9%		
6	РЗУ Украина, ЧАО	A+	972	277987	1,97	0,90	0,50	143,4%	196,2%	16,5%	68,0%	34,1%	14,2%	12,6%	90,3%	76,3%	41,5%	39,9%		
7	ИНГО Украина, ЧАО	A	1003	437236	2,53	0,95	0,75	88,5%	82,0%	3,9%	61,3%	-0,3%	46,2%	23,2%	66,5%	143,3%	48,3%	94,2%		
8	Альфа Страхование, ЧАО	A+	1011	167353	1,59	0,90	0,50	189,5%	208,1%	0,1%	70,7%	38,1%	29,5%	21,8%	78,1%	110,2%	30,6%	38,4%		
9	Княжа VIG, ЧАО	A+	1211	156176	1,55	0,90	0,50	60,4%	77,4%	0,5%	79,8%	-6,5%	74,0%	26,7%	56,4%	132,2%	51,7%	72,7%		
10	Нова, ОАО	A	1253	71376,9	1,25	0,90	1,00	77,2%	74,5%	12,5%	78,5%	-3,4%	59,6%	16,4%	60,5%	171,6%	48,5%	99,0%		
11	АХА Украина, АО	A+	1350	262425	1,92	0,95	0,50	177,5%	240,2%	Н.д.	96,0%	-26,3%	17,3%	16,4%	88,4%	92,9%	49,1%	48,6%		
12	Бусин, ЧАО	A+	1365	73316,9	1,26	0,90	0,75	122,4%	93,0%	37,9%	Н.д.	-15,4%	102,0%	2,1%	42,6%	76,5%	3,8%	6,1%		
13	СГ ТАС, ЧАО	A+	1417	346936	2,21	0,90	0,75	55,2%	26,4%	72,6%	74,0%	21,4%	38,1%	14,3%	54,9%	162,8%	37,2%	72,6%		
14	НДИ Страхование	A+	1452	33994,3	1,12	0,95	0,50	238,6%	106,6%	28,5%	73,3%	21,6%	4,1%	22,0%	90,0%	47,7%	39,8%	20,6%		
15	Глобус, ОДО	A+	1545	71352	1,25	1,00	0,50	120,5%	135,4%	0,2%	89,0%	27,2%	10,7%	41,0%	77,2%	130,7%	35,5%	50,5%		
16	Allianz Украина, ОДО	A+	1672	97423,2	1,34	0,90	0,50	199,7%	95,5%	-72,4%	67,0%	1,0%	14,4%	13,8%	76,0%	47,5%	35,4%	24,1%		
17	АСКА, ЧАО	A+	1682	290775	2,02	0,95	0,75	340,9%	84,8%	-9,8%	56,8%	-17,1%	7,4%	11,5%	75,6%	55,8%	42,2%	42,1%		
18	ВУСО, ЧАО	A	1700	177379	1,62	0,90	1,00	234,8%	181,1%	0,3%	78,0%	37,7%	8,8%	12,5%	89,4%	56,9%	16,8%	22,8%		
19	Generali Гарант, ОАО	A+	1713	273623	1,96	0,90	0,50	65,8%	31,4%	-20,3%	80,2%	-21,1%	32,0%	16,2%	59,5%	174,8%	61,3%	117,9%		
20	QBE Украина, ЧАО	A+	1750	79192,6	1,28	1,00	0,50	43,9%	117,3%	-48,3%	83,4%	1,0%	55,9%	18,8%	82,5%	265,0%	45,8%	130,3%		
21	Лемма, ЗАО	A+	1932	389000	2,36	0,95	1,00	249,2%	244,9%	2,0%	58,0%	-28,3%	41,5%	0,3%	71,3%	10,6%	35,0%	12,3%		
22	АСКО-Донбасс Северный, ЧАО	B	2026	60178,8	1,21	0,90	1,00	105,4%	70,2%	1,2%	72,3%	23,5%	4,9%	7,5%	89,9%	172,8%	37,7%	71,7%		
23	АРМА, ЧАО	B	2035	82472,6	1,29	0,95	1,00	756,0%	715,7%	1,0%	69,2%	76,7%	3,7%	3,9%	96,2%	13,1%	8,8%	4,8%		
24	Универсальная, ПАО	B+	2200	249011	1,87	1,00	1,00	87,3%	62,5%	0,1%	68,4%	-6,8%	41,1%	19,5%	62,4%	121,7%	35,6%	49,4%		
25	Статус, ЧАО	B	2205	54041	1,19	0,95	1,00	485,2%	536,5%	3,0%	68,6%	79,9%	7,9%	5,5%	92,9%	32,2%	13,3%	11,3%		
26	Омега, ЧАО	B+	2302	181341	1,63	0,95	1,00	537,4%	233,2%	18,3%	71,1%	-14,5%	34,6%	8,6%	55,6%	22,6%	16,1%	3,8%		
27	Альянс, ЧАО	B	2417	123436	1,43	1,00	1,00	761,7%	449,7%	40,3%	70,8%	87,9%	25,4%	0,3%	69,9%	45,2%	6,5%	3,1%		
28	611, ЗАО	B+	2461	8928	1,03	0,90	0,75	891,2%	533,1%	0,1%	Н.д.	-13,5%	11,6%	9,6%	78,4%	18,6%	20,2%	6,3%		
29	Крымская страховая компания, ЧАО	B	2555	22987	1,08	1,00	1,00	424,4%	184,0%	5,1%	53,1%	47,4%	6,1%	7,8%	81,1%	52,7%	22,8%	19,9%		
30	AMG Групп, ЧАО	B-	2678	27288,9	1,10	0,90	1,00	1657,8%	108,7%	2,0%	74,7%	11,5%	4,5%	1,8%	59,0%	9,7%	14,0%	3,2%		
31	Мир, ОАО	B+	2810	34558	1,12	0,90	1,00	189,9%	28,2%	5,7%	Н.д.	90,3%	2,9%	0,0%	28,2%	30,6%	16,3%	8,6%		
32	Юнивес, ОАО	B	3068	80178	1,28	0,95	1,00	1702,3%	1579,7%	8,9%	95,4%	12,1%	7,4%	4,0%	92,4%	29,0%	2,1%	3,3%		
33	Раритет, ЧАО	B+	3245	51954	1,18	1,00	1,00	85,4%	100,0%	0,2%	94,2%	10,4%	2,9%	36,7%	80,8%	23,6%	23,0%			
34	Городская страховая компания, ЗАО	B+	3439	67630,8	1,24	0,90	1,00	205,6%	124,3%	0,2%	72,8%	33,2%	77,9%	15,1%	42,7%	87,0%	15,4%	34,7%		
35	ПРОСТО-страхование	B+	3551	176118	1,62	0,90	1,00	93,2%	56,2%	0,3%	Н.д.	1,6%	86,8%	20,8%	41,4%	164,3%	44,6%	78,0%		
36	Эталон, ЧАО	B	3593	54993	1,19	0,90	1,00	252,7%	65,9%	-2,2%	68,7%	32,2%	9,1%	17,3%	72,4%	48,0%	37,1%	21,5%		
37	Вега, ЗАО	B	3624	3390,2	1,01	0,95	1,00	5674,7%	189,6%	4,2%	78,0%	-28,5%	0,4%	0,0%	90,5%	2,1%	15,6%	0,4%		
38	Украинская транспортная страховая компания, ЧАО	B	3803	36925,6	1,13	0,95	1,00	396,4%	201,6%	1,9%	64,6%	-29,6%	10,4%	26,6%	82,7%	20,9%	35,4%	8,4%		
39	АСКО-Медсервис, ЧАО	B	3929	7816,3	1,03	0,90	1,00	176,9%	106,4%	2,0%	80,7%	-29,2%	16,6%	10,0%	83,5%	22,8%	40,8%	14,5%		
40	Крона, ЗАО	B	4028	33478,7	1,12	0,90	1,00	257,2%	56,4%	0,0%	86,0%	1,5%	42,6%	8,1%	33,8%	82,6%	47,7%	42,9%		
41	Экспресс Страхование, ОДО	B+	4310	70837,6	1,25	0,90	1,00	154,7%	151,1%	40,7%	94,6%	65,1%	66,4%	7,1%	59,5%	123,7%	10,0%	24,1%		
42	Гарант-Система, ЧАО	B	4381	26569	1,09	0,90	1,00	123,5%	62,2%	-17,2%	77,0%	1,1%	23,5%	4,0%	64,7%	123,9%	23,4%	42,4%		
43	Альфа-Гарант, ОДО	B+	4659	36892,2	1,13	0,90	1,00	451,4%	347,8%	4,2%	82,0%	-26,6%	3,6%	27,1%	95,5%	21,1%	57,5%	14,2%		
44	Наста, ОДО	B	4673	57618,5	1,20	0,95	1,00	84,3%	153,3%	7,0%	91,3%	-9,5%	27,4%	38,5%	87,0%	90,9%	45,6%	50,9%		
45	Мегаполис, ОДО	C+	5065	7625	1,03	1,00	1,00	4604,0%	179,9%	-0,8%	57,0%	-60,2%	98,0%	19,4%	96,4%	5,0%	3,2%	0,5%		
46	Интер, ЧАО	C+	5270	40861,1	1,14	0,95	1,00	293,5%	48,9%	11,0%	59,1%	-6,3%	18,2%	0,0%	47,7%	12,0%	5,7%	0,7%		
47	Гарантия, ОАО	C+	5351	44545,7	1,16	1,00	1,00	197,1%	104,4%	0,6%	61,9%	-21,1%	59,8%	29,9%	47,2%	95,7%	32,7%	34,3%		
48	ОСК Резерв, ЗАО	C+	5686	1922	1,01	0,95	1,00	6350,3%	695,4%	-7,9%	83,3%	-8,5%	41,3%	0,0%	21,6%	5,2%	9,0%	1,5%		
49	Провита, ОДО	C+	5876	49890	1,17	0,95	1,00	571,8%	73,0%	-131,7%	73,0%	17,5%	29,9%	23,2%	29,8%	22,5%	37,0%	8,3%		
50	ВиДи-Страхование, ОДО	C+	7496	16851	1,06	0,90	1,00	101,7%	23,0%	26,0%	99,5%	-21,4%	61,3%	10,6%	35,0%	96,2%	60,5%	81,7%		
51	Индиго, ОДО	C+	8084	48332,6	1,17	1,00	1,00	111,4%	30,5%	-20,8%	84,7%	-2,2%	33,0%	4,2%	44,8%	86,4%	48,5%	77,9%		
	Всего:	-	-	7148752	-	-	-	602,2%	192,5%	-1,1%	75,9%	7,8%	31,0%	14,3%	69,1%	92,5%	32,2%	45,2%		

Примечание: рейтинг определяется не местом в таблице, а принадлежностью к рейтинговой группе. (рі)-рейтинг устойчивости страховых компаний должен рассматриваться исключительно как мнение аналитиков 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.

РА "Эксперт-Рейтинг" не несет ответственности за результаты кредитных, инвестиционных или хозяйственных решений третьих лиц, принятых исключительно с учетом данного (рі) — рейтинга.

Все компании, которые вошли в рейтинг, считаются устойчивыми.

Рейтинговые оценки по (рі)-шкале РА "Эксперт-Рейтинг" не являются сопоставимыми с оценками по национальной шкале, не могут быть переведены в национальную шкалу или использованы в регуляторных целях.

Источник: Данные компаний; расчеты РА "Эксперт-Рейтинг".

КОММЕНТАРИЙ ФАХИВЦА



Елена ПЕЛЕНКО, и.о. председателя правления НАСК "Оранта":

— В 2010 году происходило постепенное восстановление экономики, по официальным данным, ВВП Украины вырос на 4,2%. По предварительным оценкам Госфинслуг, объем валовых страховых премий вырос до 23 млрд. грн., или на 13%. Однако в сегменте классического страхования по-прежнему чувствовался отрицательный тренд. Весь прошедший год затрудняли развитие классического рынка страхования:

По финансовым показателям НАСК "Оранта" выходит на докризисный уровень и расширяет агентскую сеть

- стагнация рынка недвижимости и ипотечного кредитования;
- уменьшение банками объемов кредитования населения на 13,1%;
- недоверие к страхованию со стороны физических лиц, связанное с вопросами урегулирования убытков и с довольно низким уровнем

ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ В 2010 ГОДУ, ПОЛУЧЕННЫХ АГЕНТСКИМ КАНАЛОМ, СОСТАВИЛ 346,8 МЛН. ГРН. ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-КАНАЛА ПРОДАЖ В 2010 ГОДУ ПОЛУЧЕНЫ БОЛЕЕ 890 ТЫС ГРН СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ.

транспарентности части страхового сегмента.

Несмотря на тяжелые 2008–2009 годы и слишком медленные темпы восстановления в 2010 году, НАСК "Оранта" остается классической рыночной страховой компанией, 78% валового бизнеса которой приходится на розничный клиентский сегмент.

В 2010 году НАСК "Оранта" удержала лидирующую позицию среди украинских компаний классического сегмента, собрав 644,0 млн. грн. страховых премий, выплатив своим клиентам 290,6 млн. грн. По итогам года активы компании состави-

ли 1,155 млрд. грн., объем сформированных страховых резервов — 0,262 млрд. грн., а чистая прибыль — 8,6 млн. грн. По основным финансовым показателям 2010 года НАСК "Оранта" вышла на докризисный уровень.

В условиях дальнейшего падения уровня страховых поступлений по банковскому каналу страхо-

вания развитие собственной агентской сети и повышение эффективности прямых каналов продаж приобрели в 2010 году высокую актуальность.

Общее количество страховых агентов НАСК "Оранта" в 2010 году увеличилось на 787 человек и составило, по состоянию на 01.01.2011 г., 6 499 человек. По результатам 2010 года агентский канал стал лидирующим каналом продаж страховых продуктов НАСК "Оранта".

Удельный вес этого канала вырос с 34,8% в 2009 году до 53,8% в 2010-м. Объем поступлений в 2010 году, полученных агентским каналом, составил 346,8 млн. грн. Также в 2010 году заметный объем валового бизнеса принес канал интернет-продаж. Посредством интернет-канала продаж в 2010 году получено более 890 тыс. грн. страховых премий.

Кризис поменял систему требований к аккредитованному СК



Андрей МАЗИЙ, начальник отдела по работе со страховыми и финансовыми компаниями "Кредитпромбанка":

— Во время кризиса в очередной раз подтвердилась необходимость введения взвешенной политики взаимного сотрудничества между банками и страховщиками. ПАО "Кредитпромбанк" еще в докризисный период при анализе существующих и потенциальных страховщиков — партнеров банка вел активную работу по минимизации собственных рисков как выгодоприобретателя, а

также рисков заемщиков как страхователей. Это позволило своевременно отреагировать на негативные тенденции, которые имели место на страховом рынке, и практически нивелировать их последствия для банка и его клиентов.

Одновременно банк не допускал ущемления прав наших вкладчиков, в том числе страховых компаний, своевременно возвращал депозиты, что также считаем своей заслугой. А в декабре 2010 года банк принял решение вернуться к практике кредитного рейтинга, поскольку понимает важность его наличия для страховщиков — вкладчиков банка. Ведь наряду с доходностью и надежностью вклада имеет значение возможность его учета в качестве резервов регулятором рынка финансовых услуг при подготовке финансовой отчетности.

Несомненно, кризис привел к ужесточению требований к потенциальным партнерам, и большинство банков и страховщиков же-

лают работать только с лидерами рынка и приближенным к ним организациям. Однако ПАО "Кредитпромбанк" рассматривает различные варианты сотрудничества, тем более на фоне тенденций наращивания рынка кредитования, когда партнерство с надежными партнерами-страховщиками по продвижению совместных продуктов способствует наращиванию доли рынка обоими организациями. Надеемся, что правила связанного с кредитованием сотрудничества будут изменены в пользу страховщиков, которые воплотились в жизнь благодаря содействию АМКУ, помогут скорее построить цивилизованный рынок, в котором страховщик осознает, что его цель — не "вырвать" любой ценой единичного заемщика банка на страхование, а развитие долгосрочных отношений, соблюдение прямой и логичной процедуры, при которой он имеет возможность заключать договоры страхования, выгодоприобретателем по которым является банк.