



# АВТОСТРАХОВАНИЕ: КТО НА СВЕТЕ ВСЕХ МИЛЕЕ

*Ибрагим Габидулин, директор ООО «Страховой брокер «Дедал»*

*Ранжируя страховые компании и по некоторым показателям, можно определить их финансовое состояние и тенденции изменения их платежеспособности. Например, можно анализировать рейтинги\* по наиболее общим показателям или по конкретным видам страхования*

---

\* Рейтинг (англ. to rank — ранжировать) — список компаний, упорядоченный по определенному признаку. Чаще всего компании ранжируются по убыванию величины какого-нибудь финансового показателя.

**К** общим показателям, характеризующим состояние страхового рынка, относятся:

- собранная премия по всем видам страхования и перестрахования;
- прирост страховых премий;
- выплаты страховых возмещений;
- брутто-норма убыточности;
- количество заключенных договоров страхования.

В качестве примера использования рейтингов для оценки состояния страхового рынка мы приведем данные за девять месяцев 2008 г. (статистика по финансовым показателям рынка в целом за 2008 г. еще отсутствует).

### СОБРАННАЯ ПРЕМИЯ

Данный показатель является наиболее общим и часто встречаемым в рейтингах страховых и перестраховочных компаний за рубежом. Однако не всегда он является главенствующим, учитывая негибкость многих страховых компаний Украины и наличие конъюнктурных видов страхования в портфеле этих страховщиков.

В табл. 1 представлены страховые компании в порядке уменьшения объемов страховой премии, собранных по всем видам страхования и перестрахования. Этот показатель характеризует активность страховщика на рынке. По итогам девяти месяцев 2008 г. «Оранта» опередила компанию «Лемма», которая лидировала в 2007 г. Таких успехов компания «Оранта» достигла благодаря агрессивной рекламной кампании на протяжении последних лет, особенно по ОСАГО.

### ПРИРОСТ ПРЕМИИ

Данный показатель рассчитывается как отношение разницы в сборе страховой премии за текущий и предыдущий год к премии за предыдущий год.

В табл. 2 компании ранжированы по мере уменьшения значения этого показателя. Если страховая компания из года в год наращивает объемы собранной премии, это говорит о стабильном росте ее авторитета. Вместе с тем страхователи должны настораживать те компании, у которых очень высоки темпы поступления страховых премий. Анализ этого феномена с формальной и содержательной точек зрения весьма интересен.

С формальной точки зрения эти результаты аномальны и не могут быть включены в анализируемую совокупность, так как выходят за четырехсигмовый интервал. С содержательной точки зрения это означает, что механизм достижения таких результатов может определяться иными условиями, а сами результаты могут быть опасными для таких компаний и рынка в целом. Например, в период бума кредитования прирост премий в некоторых компаниях доходил до 300–400%, а в целом по рынку — до 159% в квартал, что определялось только начальным этапом роста рынка и безудержным кредитованием банками всего и вся, не учитывая возможные последствия. С точки зрения экономичес-



кой науки значение этого показателя должно находиться в пределах  $\pm 33\%$ .

Кроме того, этот показатель дает возможность понять положение компаний относительно лидирующей группы страховщиков, поскольку связан с показателем концентрации страхового рынка. Первые 100 компаний собирают более 90% всей премии рынка. Если компания не попадает в первую сотню по собранным премиям, это говорит о следующем. Во-первых, если в предыдущий период компания не попадала в первую сотню, а в следующем рассматриваемом периоде оказалась среди лидирующей группы, то это говорит о ее темпах роста.

Во-вторых, если в очередном периоде страховщик покинул первую сотню, это свидетельствует только о снижении активности на рынке и следует присмотреться к этой компании с точки зрения более глубокого изучения других финансовых показателей.

По итогам девяти месяцев 2008 г. ряд и известных страховщиков не попали в первую сотню компаний. К ним относятся «Алькона», «Инкомстрах», «ИнтерТрансПолис», Украинская транспортная страховая компания и др.

Вместе с тем отрицательное значение прироста премии говорит также о снижении активности компании на рынке и доверии клиентов. Так, за рассматриваемый период многие известные страховщики показали отрицательный прирост страховых премий (см. табл. 2 в нижней ее части).

### ВЫПЛАТЫ СТРАХОВЫХ ВОЗМЕЩЕНИЙ

Одним из главных показателей является размер выплаченных страховых возмещений (табл. 3). Лидеры по сбору премий остаются лидерами по выплатам. Несомненным лидером по этому показателю на рынке является компания «ИНГО Украина», заплатившая за девять месяцев 2008 г. более 411 млн грн убытков. Следует отметить, что компания «ИНГО Украина» побила все рекорды Украины по выплатам в 2008 г. за очень крупные убытки в имущественном страховании и агростраховании.

На втором месте компания «Ингосстрах», принадлежащая к группе «Приват». Наибольшее число убытков в компании «Ингосстрах» пришлось на выплату возмещений по финансовому риску, связанному с непогашением кредита заемщиками.

На третьем месте разместилась компания «Оранта», которая была лидером по сбору премий.

### БРУТТО-НОРМА УБЫТОЧНОСТИ

Показатели убыточности характеризуют прибыльность страховой компании. Анализируя показатели убыточности, можно выявить положительные и отрицательные факторы, оказывающие на них влияние, принимать необходимые меры к их удержанию на тарифном уровне или пересмотру тарифной политики.

В литературе встречаются несколько разновидностей показателей с однокоренным названием: убыточность,

убыточность страховой суммы и брутто-норма убыточности.

*Убыточность* — это отношение суммы оплаченных убытков за определенный период к нетто-премии за тот же период. Оплаченные убытки — это сумма выплаченных страховых возмещений. Они характеризуют степень выполнения страховыми компаниями своих обязательств перед клиентами. Это один из главных показателей деятельности страховых компаний, наряду с показателем «сумма собранных премий». Эти два показателя всегда присутствуют в рейтингах страховых компаний. Порой некоторые компании собирают за конкретный период достаточно большой объем страховой премии и занимают в рейтингах по этому показателю лидирующие позиции. Но в то же время не могут похвастаться успехами в основной деятельности — в выплатах страховых возмещений своим клиентам. Мы не будем здесь останавливаться на причинах таких явлений.

Нетто-премия составляет основную часть страховой премии и заложена в реальный тариф по конкретному виду страхования. Эта составляющая рассчитывается актуариями (специалистами по расчету тарифов) каждой страховой компании на основе реальной статистики по страховым событиям. В связи с тем что нетто-премия нигде не фигурирует в отчетах и хранится страховщиками за «семью печатями», показатель убыточности является прерогативой анализа рентабельности страховых операций руководителями конкретной страховой компании.

*Убыточность страховой суммы* — экономический показатель, выражающий соотношение между суммой всех страховых выплат и совокупной страховой суммой (суммой ответственности страховой компании по всем договорам страхования). Значения показателя убыточности страховой суммы, взятые за ряд лет, служат основой для определения тарифных ставок — уровня нетто-тарифа. Имея статистические данные по нескольким страховым компаниям за продолжительный период времени, можно вычислить среднестатистический нетто-тариф по Украине для данного вида страхования. Такая задача под силу только профессиональным объединениям актуариев совместно с государственным надзорным органом. В свою очередь итоги такой проведенной работы дали бы возможность:

## V Міжнародний Бізнес-форум та виставка

### «Call Centers & CRM Kyiv 2009 + Оптимізація Бізнес Рішень»



22-23 квітня 2009 р.  
АККО Інтернешнл,  
Київ, пр. Перемоги, 40-Б

#### ВИСТАВКА клієнт-орієнтованих технологій:

- Виробники та постачальники CRM систем
- Виробники обладнання для Call-центрів та телекомунікаційного обладнання
- IT-розробники
- Аутсорсингові Call-центри
- Розробники систем оптимізації людських ресурсів
- Постачальники супутнього обладнання для Call-центрів
- Розробники систем звукозапису та контролю якості
- Колекторські компанії
- Директ-маркетингові компанії
- Компанії у сфері мобільного маркетингу
- Консалтингові компанії

#### ФОРУМ Call Centers & CRM:

- Блок «Доступні інновації» - презентація інноваційного обладнання і сучасних бізнес-рішень в Call Center & CRM практиці
- Блок «HR прорив!» - презентація нових інструментів роботи з персоналом, засобів підвищення ефективності роботи, розробка методів мотивації та контролю
- Блок «Менеджмент сучасного Call-центру» - оптимізація управління Call-центром, планування і розподілення навантаження, підвищення ефективності роботи Call-центру
- Блок «Оптимізація бізнес-рішень» - презентація комплексних рішень для бізнесу, що мінімізують використані ресурси при збереженні ефективності
- Блок «Підвищуємо ефективність - використовуємо аутсорсинг» - презентація рішень тактичних і стратегічних задан від представників ринку аутсорсингових Call-центрів

Генеральний  
телевізійний партнер  
**UBC**  
інформаційний канал  
Ще більше про Бізнес  
www.ubcua.tv

Організатор  
PR АГЕНТСТВО  
**НОВИЙ ВЗГЛЯД**  
tel: 8044 331 48 44; 8044 594 96 37  
www.nvva.com.ua

Спонсор

Alcatel-Lucent

Головний  
новинний партнер



Генеральний  
Інтернет-партнер



Технічний спонсор



Медіа-партнери



Інформаційний партнер



Інтернет-партнери



- страхователям сравнивать тарифы конкретных страховых компаний со среднестатистическими данными по Украине, поскольку некоторые компании выходят на рынок с необоснованно низкими тарифами и дискредитируют саму идею страхования;
- руководителям страховых компаний оценить действительную цену страховой услуги по данному виду страхования, поскольку в силу ряда причин не все компании имеют возможность накапливать статистические данные по страховым событиям и имеют специалистов по актуарным расчетам. Поэтому такие оценки были бы для них некоторым зеркалом, позволяющим посмотреть на себя со стороны;
- страховым посредникам — лучше познать особенности сегодняшнего состояния страхового рынка, эффективно работать и предлагать качественные услуги лучших компаний, не завлекая порой некоторых страховщиков в проекты с необоснованно низкими тарифами.

И, наконец, последний показатель — *брутто-норма убыточности*. Этот показатель часто называют коэффициентом понесенных убытков (*insured loss ratio*), или просто уровнем выплат. Он рассчитывается как отношение суммы всех выплат за конкретный период к сумме собранной страховой премии за тот же период. Поскольку числитель и знаменатель этого показателя включаются в отчетные данные для контролирующих органов и публикуются в печати, то анализ рейтингов по этому показателю будет интересен для всех субъектов страхового рынка. В табл. 4 страховые компании ранжированы по степени уменьшения данного показателя.

Значение показателя брутто-норма убыточности зависит от уровня развития страхового рынка. На этапе его становления значение этого показателя находится в пределах 15–60%. Для западных страховых компаний величина данного показателя, особенно по автомобильному страхованию, может доходить до значений 80–90%. Такое положение свидетельствует о том, что страховые компании на Западе имеют эффективные финансовые механизмы размещения свободных средств, позволяющие не только обеспечить высоколиквидное резервирование, но и получить реальную инвестиционную прибыль. В то же время украинские страховые компании, ввиду отсутствия такой возможности,

вынуждены закладывать свою прибыль в тарифы. Поэтому для нашего страхового рынка значение убыточности больше 80% говорит о том, что страховая компания слишком много средств тратит на страховые выплаты и запас ее финансовой устойчивости очень низкий, ей не хватает средств для развития. Значение брутто-убыточности больше единицы свидетельствует о том, что страховая компания больше отдает, чем получает, расходуя свой собственный капитал. В целом по Украине этот показатель за девять месяцев 2008 г. составил примерно 30,2%. В то же время для реально работающих компаний этот показатель в настоящее время доходит до 50–60%, а в некоторых компаниях и до 80–90%. Если компания имеет показатель брутто-убыточности больше 60%, то нужно проанализировать ее портфель и выяснить причины такой убыточности. Например, если в портфеле такой компании больше 50% собранных премий по автострахованию или добровольному медицинскому страхованию, это говорит о слабой диверсификации рисков в этой компании.

Показатель брутто-убыточности используется страховщиками для приближенной оценки рентабельности страховых операций, поскольку суммарное значение страховых выплат приближенно можно считать значением нетто-ставки, а сумму страховых взносов величиной брутто-ставки. Так как для страховых компаний допускается 50%-ное соотношение между нетто-тарифом и брутто-тарифом (брутто-тариф равен нетто-тарифу плюс нагрузка, доходящая до 50%), то значение показателя брутто-убыточности, меньшее или равное 50%, свидетельствует о рентабельности данного вида страхования. В противном случае страховая компания должна проанализировать причины такой убыточности и принять соответствующие меры по нормализации страхового процесса, вплоть до пересмотра тарифной политики.

Лидером по показателю брутто-убыточности является компания «ИНГО Украина». Это связано с выплатами очень крупных убытков. Грамотная тарифная политика, сформированные резервы и перестрахование крупных рисков позволило этой компании выполнить все свои обязательства перед клиентами. Даже в такое трудное для страхового рынка время, когда заблокирован доступ к резервам стра-

ховщиков на депозитных счетах банков, компания продолжает выполнять свои обязательства в соответствии с заключенными договорами.

На втором месте компания «Ингосстрах» с показателем 72,9%.

Третью ступеньку в этом рейтинге занимает компания QBE Ukraine, которая так же, как и компания «ИНГО Украина», отличается высоким профессионализмом и качеством выполнения своих обязательств по страховым договорам. Большое число убытков по имущественному страхованию, как и у «ИНГО Украина», привело к таким показателям убыточности за рассматриваемый период. Многие другие компании такие показатели убыточности в целом по всему портфелю давно бы привели к банкротству. Например, при таких показателях убыточности по автострахованию большинство страховщиков на рынке находятся почти в состоянии банкротства. Многие компании просто скрывают свое фактическое состояние, испытывая финансовые трудности. Однако уже появились на рынке конкретные предложения о введении временных администраций в некоторых компаниях. Время покажет, кто есть кто на этом рынке!

### КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ

И, наконец, последний показатель отмечает, наряду с показателем собранной премии, активность компаний, а в некоторых случаях подчеркивает ее кептивность или аффилированность на рынке с некоторыми структурами. Больше всех заключила договоров страхования «Дженерали Гарант» — более 390 млн. договоров, намного опередив другие компании. Большинство договоров страхования (более 99,9%) приходится на добровольное страхование от несчастного случая на транспорте. Вопросы, как говорится, излишние.

Второе и третье места поделили между собой страховые компании «Рарирет» и «Украинский страховой дом», которые также являются лидерами по продаже полисов добровольного страхования от несчастного случая на транспорте.

Следует отметить, что убыточность по этому виду страхования составила всего 3,6%. Очень хороший вид страхования! **МД**





Таблица 5. Ренкинг страховых компаний Украины по количеству заключенных договоров страхования (по итогам 9 месяцев 2008 г.)

№ п/п	Название страховой компании	Общее количество заключенных договоров страхования (единиц)
1	Дженерали Гарант	390 975 400
2	Раритет	60 398 530
3	Украинский СД	25 115 561
4	Брокбизнесстрахование	5 475 423
5	Оранта	3 830 196
6	Приморье	959 293
7	УПСК-пож	938 370
8	Теком	898 035
9	Универсальная	702 942
10	Княжа	688 696
11	Альфа-Гарант	638 968
12	ТАС	619 788
13	Эталон	604 696
14	Провидна	389 129
15	Инго-Украина	281 542
16	Просто-страхование	270 886
17	Кредо	242 443
18	Догмат-страхование	235 304
19	Нефтегазстрах	212 125
20	Ингосстрах	204 678
21	УСГ	201 882
22	Кредо-классик	200 929
23	ГЗУ Украина	193 870
24	Глобус	186 267
25	Инвестсервис	154 826
26	Веста	147 996
27	Европейский СА	147 424
28	Веско	145 020
29	Добробут	142 321
30	Вексель	139 521
31	Украинский СА	131 524

№ п/п	Название страховой компании	Общее количество заключенных договоров страхования (единиц)
32	Гарантия	130 336
33	Энергополис	124 679
34	Аска	123 085
35	Альянс Украина	108 766
36	Лемма	104 742
37	Днепроинмед	97 705
38	Формика	96 633
39	ВУСО	77 449
40	Краина	77 075
41	Арма	76 991
42	Провита	59 163
43	Кардиф	56 486
44	Саламандра Украина	55 987
45	Страховые традиции	55 765
46	Нова	54 400
47	Альянс	54 075
48	Галактика	45 484
49	Кремий	45 340
50	Каштан	43 323
51	Галицкая	41 096
52	Добробут и Захист	39 301
53	АКВ Гарант	39 110
54	АІG Украина	39 087
55	Правэкс-страхование	39 022
56	Омега	37 520
57	Скайд	36 561
58	Ильичевское	35 265
59	Аванте	30 205
60	VAB страхование	29 587
61	Миська СК	27 654
62	Мотор-Гарант	25 701

№ п/п	Название страховой компании	Общее количество заключенных договоров страхования (единиц)
63	АИС-полис	23 792
64	Украина	20 449
65	Стройполис	17 690
66	Индиго	11 024
67	Киевский СД	10 882
68	ОВЕ	7 867
69	Мега-полис	7 379
70	Арсенал-Днепр	5 381
71	Впевненість и безпека	5 129
72	Финекс	3 038
73	Альянс-страхование	2 407
74	Рокада	1 943
75	Возрождение Украина	1 858
76	Столичное страхование	1 566
77	Гала-СКД	1 124
78	Бусин	1 122
79	Зализнични шляхи	1 041
80	Пивденно-східна СК	516
81	Прогресс-Фонд	424
82	Каско	397
83	Союз	350
84	Региональное СО	334
85	Энестра	330
86	Гарант-Престиж	226
87	Проф-страхование	204
88	Капитал	137
89	Страховой союз	127
90	Дніпро-полис	87
<b>Всего по 90 компаниям</b>		<b>497 508 002</b>
<b>Всего по рынку</b>		<b>512 884 774</b>