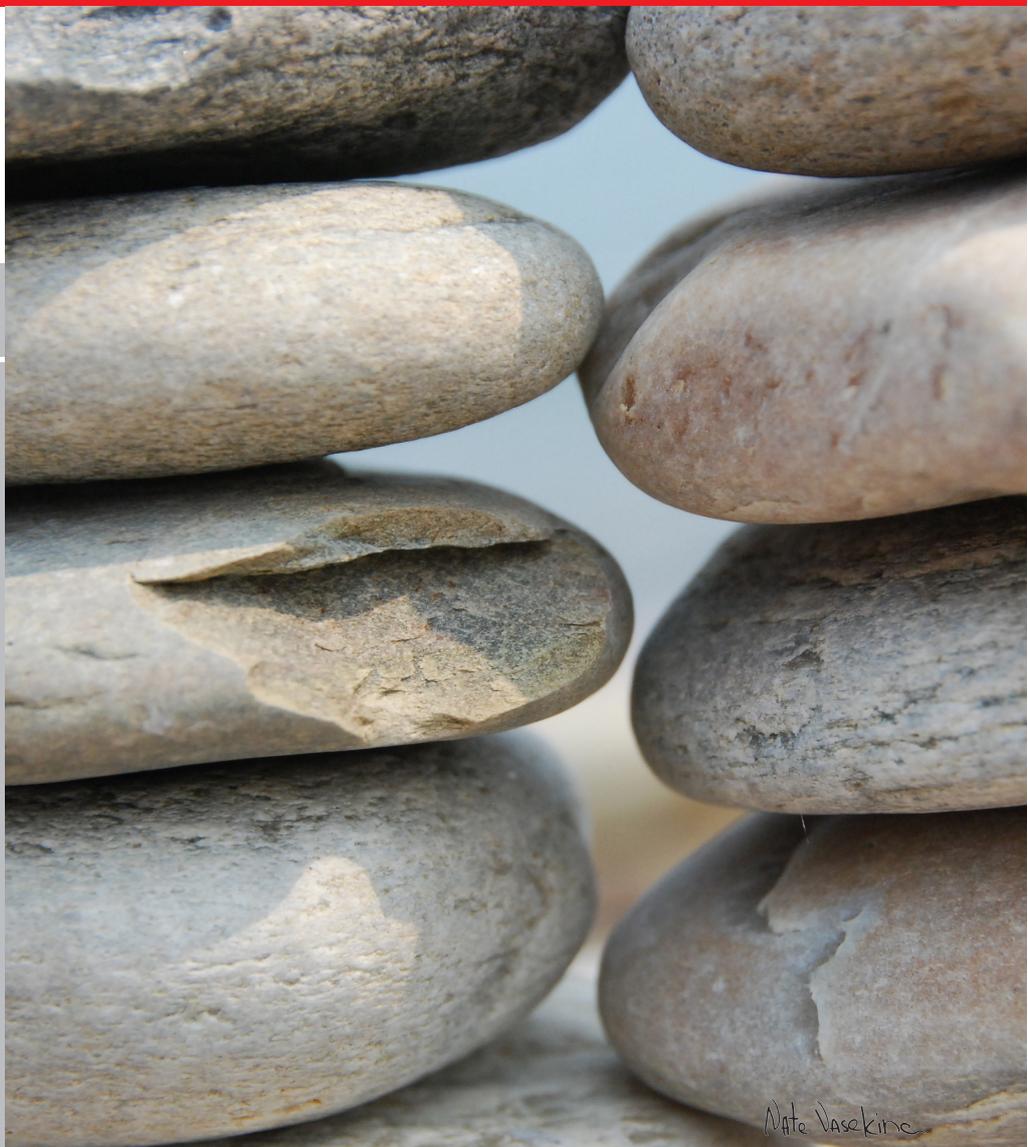


13 октября 2015, г. Москва

Страхование жизни в России



Смена драйвера

Обзор «Страхование жизни в России: смена драйвера» подготовили:

Наталья Данзурун,
директор, страховые рейтинги

Алексей Янин,
управляющий директор, страховые рейтинги

РЕЗЮМЕ

Несмотря на замедление темпов прироста взносов, рынок страхования жизни остается драйвером роста российского страхового рынка в целом. В 1 полугодии 2015 года рынок страхования жизни вырос на 12,5% (+2,1% в целом по рынку страхования). В условиях замедления кредитования населения крупнейший сегмент страхования жизни – рынок страхования заемщиков – сократился на 20,2%. Активное продвижение страховщиками программ страхования жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений способствовало резкому росту инвестиционного страхования жизни (+57,6%), что позволило отрасли поддержать высокие темпы прироста взносов. При этом страхование жизни за счет юридических лиц сокращается – в условиях экономической нестабильности предприятия снижают социальные расходы. В ближайшие два года рынок страхования жизни будет расти за счет взносов, полученных от физических лиц. В 2015 году, по прогнозам RAEX (Эксперт РА), темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 6–11%, объем рынка достигнет 115–120 млрд рублей.

В 1 полугодии 2015 года темпы прироста взносов по страхованию жизни замедлились до 12,5% (30,2% в 1 полугодии 2014 года, 65,5% в 1 полугодии 2013 года). Объем рынка достиг 53,4 млрд рублей. Прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении в 1 полугодии 2015 года составил 5,9 млрд рублей. Несмотря на замедление темпов прироста взносов, сегмент страхования жизни растет заметно быстрее страхового рынка в целом (+2,1% за 1 полугодие 2015 года по сравнению с 1 полугодием 2014 года). В результате доля страхования жизни в совокупных страховых взносах выросла и достигла 10,3% по итогам 1 полугодия 2015 года. Лидером рынка страхования жизни, как и годом ранее, стало ООО СК «Сбербанк страхование жизни».

В условиях сокращения прошлого драйвера рынка – сегмента страхования заемщиков – рынок страхования жизни вырос за счет быстрого развития инвестиционного страхования. Замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков. За 6 месяцев 2015 года страховщики жизни собрали 16,6 млрд рублей по этому виду страхования, что было на 20,2% ниже, чем годом ранее. При этом активное продвижение страховщиками накопительных и инвестиционных программ страхования жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений (наряду с банковскими инструментами и ПИФами) способствовало резкому росту соответствующих сегментов страхования жизни. Объем смешанного страхования жизни в 1 полугодии 2015 года достиг 17 млрд рублей (+23,2% к значению 1 полугодия 2014 года), объем инвестиционного страхования жизни вырос до 18,6 млрд рублей (+57,6%).

Предприятия сокращают расходы на социальные программы, в том числе за счет программ накопительного и пенсионного страхования. Объемы рынка страхования жизни за счет юридических лиц заметно сокращаются второй год подряд. Значение показателя за 1 полугодие 2015 года составило минус 33% (минус 22% в 1 полугодии 2015 года). Значительное влияние на изменение показателя оказало также падение взносов по коллективным договорам страхования заемщиков с банками. В 1 полугодии 2015 года продолжилось сокращение темпов прироста взносов по страхованию жизни, полученных от физических лиц, до 16% (37% годом ранее). Замедление темпов прироста взносов связано с замедлением кредитного страхования. При этом высокие темпы прироста взносов инвестиционного страхования и накопительного страхования, продвигаемого напрямую физическим лицам (в основном через банки), позволило поддержать темпы прироста взносов на уровне заметно выше среднерыночного значения.

По прогнозам RAEX (Эксперт РА), в 2015 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 6–11%, объем рынка достигнет 115–120 млрд рублей. Наибольший рост произойдет в сегменте инвестиционного страхования жизни (+43–45%), страхование заемщиков сократится (минус 25–27%). При этом сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно узок. Продвижение сложных продуктов требует больших временных затрат для разъяснения его сути – в результате продукт становится рентабельным для страховщика только при высоких минимальных страховых взносах. В связи с этим RAEX (Эксперт РА) ожидает замедления темпов прироста в сегменте инвестиционного и накопительного страхования жизни в 2015–2016 годах. Вместе с тем уменьшение ставок по банковским вкладам и упрощение программ инвестиционного страхования жизни создают определенные предпосылки по увеличению продаж в среднесрочной перспективе этого страхования гражданам не только с высоким, но и со средним уровнем дохода.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Детальная структура российского рынка страхования жизни оценивалась на основе данных около 100 анкет страховых компаний, собранных RAEX (Эксперт РА) по итогам 1 полугодия 2015 года. Суммарная рыночная доля компаний, участвующих в анкетировании, составила 86% от совокупных страховых взносов.

Чтобы добиться максимальной достоверности, каждая анкета проверялась по следующим четырем пунктам:

1. соответствие единиц измерения;
2. суммы строк в разбивке должны быть меньше или равны итоговым значениям;
3. суммы разбивки отдельных строк также не должны превышать итогового значения;
4. суммарная величина взносов не должна существенно отличаться от показателей анкеты предыдущего года.

На основании того же анкетирования был составлен рэнкинг по взносам по страхованию жизни по итогам 1 полугодия 2015 года. В отличие от рэнкинга ЦБ, данные по взносам учитывались не по отдельным компаниям, а по группам компаний. В рэнкинге представлены только те компании, которые предоставили агентству заполненные анкеты.

Бенчмарки страховых компаний, занимающихся страхованием жизни. Основные финансовые показатели российских страховщиков жизни были рассчитаны на основе анализа финансовой отчетности компаний, специализирующихся на страховании жизни, суммарная рыночная доля которых на рынке страхования жизни по итогам 1 полугодия 2015 года составила около 74%.

По каждой отдельной компании рассчитывались ее основные финансовые показатели, после чего на основе полученных коэффициентов находилось среднее арифметическое значение. Такой подход позволяет элиминировать влияние размера компании на итоговые показатели. При этом усредненные показатели могут существенно отличаться от среднерыночных значений, рассчитанных на основе суммированных показателей деятельности страховых компаний.

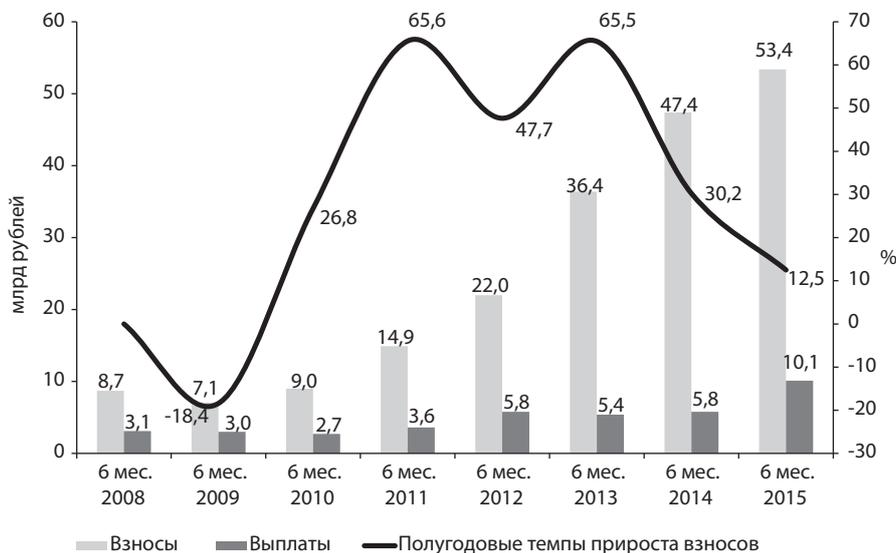
В соответствии с методикой RAEX (Эксперт РА) бенчмарки российских страховщиков жизни были рассчитаны по следующим формулам:

- доля расходов на ведение дела рассчитывается как отношение суммы расходов по ведению страховых операций (по страхованию жизни и по видам иным, чем страхование жизни) и управленческих расходов к страховым взносам (по страхованию жизни и по видам иным, чем страхование жизни);
- рентабельность собственных средств рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к полусумме совокупных собственных средств компании на начало и конец года.

Динамика рынка страхования жизни

В 1 полугодии 2015 года темпы прироста взносов по страхованию жизни замедлились до 12,5% (30,2% в 1 полугодии 2014 года, 65,5% в 1 полугодии 2013 года). Объем рынка достиг 53,4 млрд рублей.

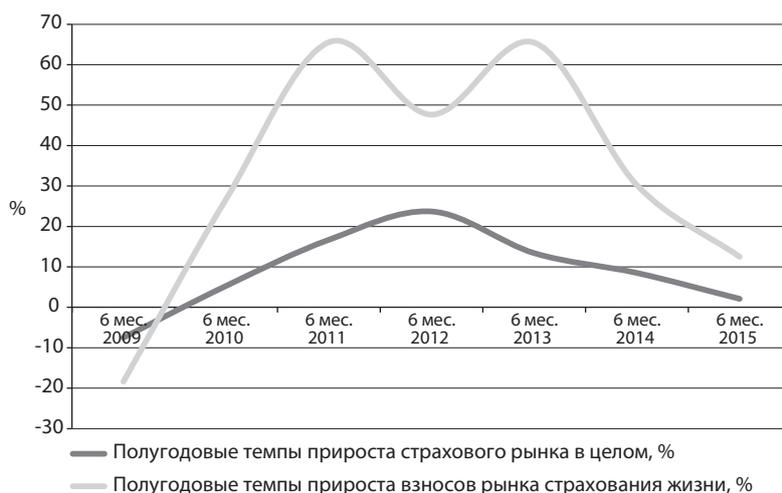
График 1. Полугодовая динамика взносов и выплат по страхованию жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

Несмотря на замедление темпов прироста взносов, сегмент страхования жизни растет заметно быстрее страхового рынка в целом.

График 2. Полугодовые темпы прироста совокупных страховых взносов и взносов по страхованию жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

В 1 полугодии 2015 года только рост взносов по страхованию жизни и ОСАГО позволил страховому рынку продемонстрировать положительную динамику. Прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении в 1 полугодии 2015 года составил 5,9 млрд рублей.

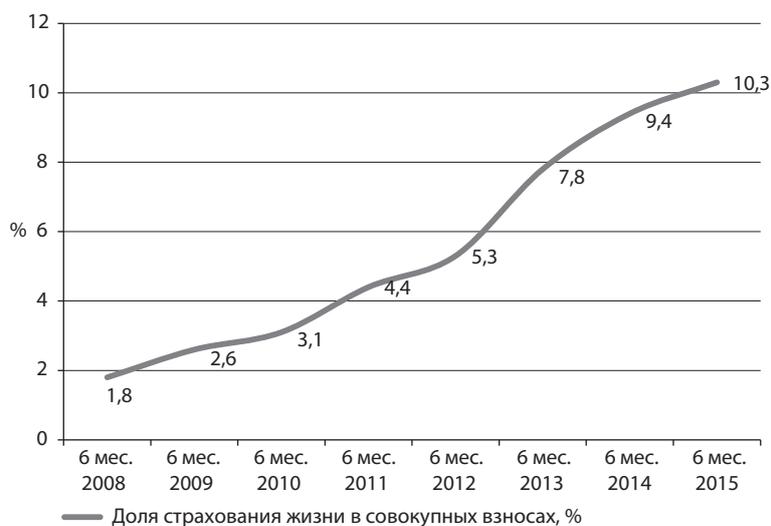
График 3. Полугодовой прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

В результате доля страхования жизни в совокупных страховых взносах еще более выросла и достигла 10,3% по итогам 1 полугодия 2015 года.

График 4. Доля страхования жизни в совокупных взносах



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

СТРУКТУРА РЫНКА

Структура рынка страхования жизни по сегментам

Прошлый драйвер рынка страхования жизни – сегмент страхования заемщиков – в 1 полугодии 2015 года начал сокращаться. За 6 месяцев 2015 года страховщики жизни собрали 16,6 млрд рублей по страхованию заемщиков, что на 20,2% ниже, чем годом ранее. Несмотря на падение одного из крупнейших сегментов, совокупный объем рынка страхования жизни вырос за счет быстрого роста сегментов накопительного и инвестиционного страхования жизни. Объем смешанного страхования жизни в 1 полугодии 2015 года достиг 17 млрд рублей (+23,2% к значению 1 полугодия 2014 года), объем инвестиционного страхования жизни вырос до 18,6 млрд рублей (+57,6%).

Таблица 1. Структура рынка страхования жизни

Сегмент страхования жизни	Взносы за 6 мес. 2015 года, млрд рублей	Темпы прироста взносов 1 пол. 2015 / 1 пол. 2014, %	Абсолютный прирост взносов, млрд рублей
Страхование заемщиков	16,6	-20,2	-4,2
Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	17,0	23,2	3,2
Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	1,2	20,0	0,2
Инвестиционные страховые продукты страхования жизни	18,6	57,6	6,8

Источник: RAEX (Эксперт РА)

В результате смены драйвера структура рынка страхования жизни значительно изменилась в 1 полугодии 2015 года. Доля сегмента страхования заемщиков сократилась с 44 до 31% совокупных взносов, доля смешанного страхования жизни выросла с 29 до 32%, доля инвестиционных страховых продуктов увеличилась на 10 п. п., до 35%.

График 5. Динамика структуры рынка страхования жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА)

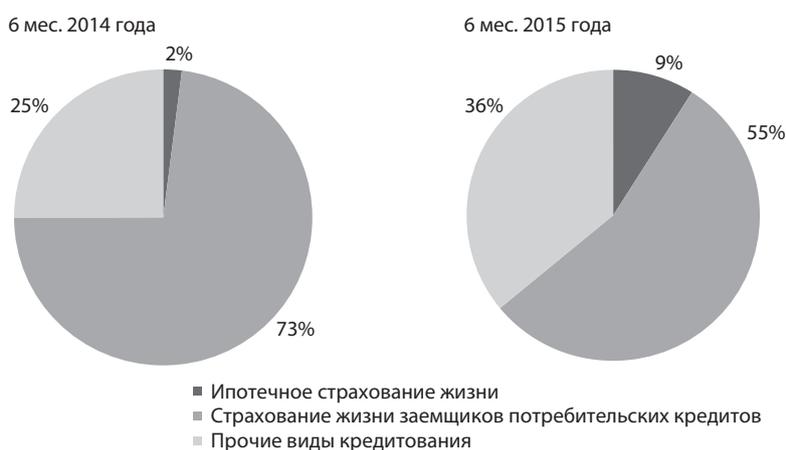
Столь сильное изменение структуры рынка страхования жизни связано со сменой парадигмы развития сегмента, обусловленной изменениями, происходящими в российской экономике. Замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков. При этом активное продвижение страховщиками накопительных и инвестиционных программ страхования жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений (наряду с банковскими инструментами и ПИФами) способствовало резкому росту соответствующих сегментов страхования жизни. Таким образом, рынок страхования жизни стал менее зависим от банковского сектора, объемов выдаваемых кредитов. При этом сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно узок. Продвижение сложных продуктов требует больших временных затрат для разъяснения его сути – в результате продукт становится рентабельным для страховщика только при высоких минимальных взносах. В связи с этим RAEX (Эксперт РА) ожидает замедления темпов прироста в сегменте инвестиционного и накопительного страхования жизни в 2015–2016 годах.

Вместе с тем уменьшение ставок по банковским вкладам и упрощение программ инвестиционного страхования жизни создают определенные предпосылки по увеличению продаж этого страхования гражданам не только с высоким, но и со средним уровнем дохода.

Структура рынка страхования жизни заемщиков

Структура взносов по страхованию заемщиков претерпела значительные изменения. Вслед за ростом портфеля ипотечных кредитов (1 пол. 2015 / 1 пол. 2014: +19%) заметно выросли взносы по ипотечному страхованию жизни (на 7 п. п., до 9% от совокупных взносов по страхованию заемщиков за 6 месяцев 2015 года). Сокращение темпов прироста потребительского кредитования привело к сокращению доли страхования жизни заемщиков потребительских кредитов в совокупных взносах по страхованию заемщиков с 73% за 6 месяцев 2014 года до 55% за 6 месяцев 2015 года.

График 6. Динамика структуры рынка страхования жизни заемщиков



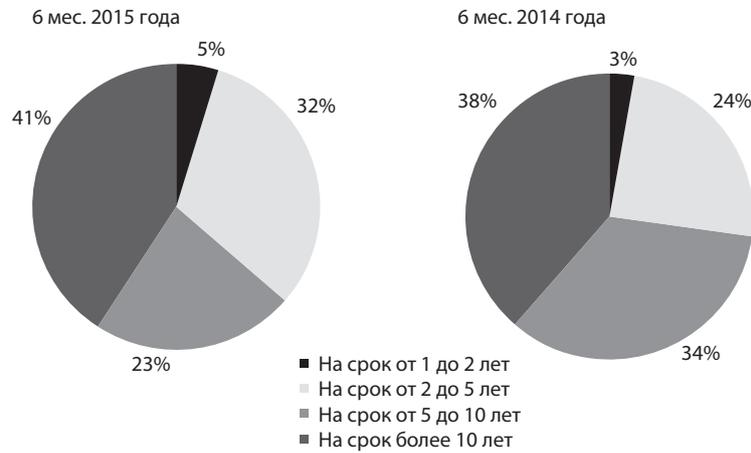
Источник: RAEX (Эксперт РА)

Структура рынка смешанного страхования жизни

Структура взносов по смешанному страхованию жизни заметно изменилась за последний год. Доля взносов по страхованию на срок от 10 лет выросла на 4 п. п., до 40%, доля взносов по страхованию на срок от 5 до 10 лет сократилась на 11 п. п., до 23%. Доля взносов по страхованию на срок от 2 до 5 лет выросла на 8 п. п., до 32%. Увеличение доли взносов по страхованию на срок от 2 до

5 лет и сокращение доли взносов по страхованию на срок от 5 до 10 лет во многом связаны с большой долей пятилетних договоров, которые ранее многие компании относили к страхованию на срок от 5 до 10 лет. Доля взносов по договорам со сроком более 10 лет по-прежнему остается максимальной и составляет 41% (+3 п. п. к значению за 6 месяцев 2014 года).

График 7. Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Структура рынка страхования жизни по источникам взносов

В 1 полугодии 2015 года продолжилось сокращение темпов прироста взносов по страхованию жизни, полученных от физических лиц. Значение показателя составило 16% (37% годом ранее). Замедление темпов прироста взносов связано с замедлением кредитного страхования. При этом высокие темпы прироста взносов инвестиционного страхования и накопительного страхования, продвигаемого напрямую физическим лицам (в основном через банки), позволили поддержать темпы прироста взносов на уровне заметно выше среднерыночного значения.

График 8. Темпы прироста взносов от физических и юридических лиц



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

Объемы рынка страхования жизни за счет юридических лиц заметно сокращаются второй год подряд. Значение показателя за 1 полугодие 2015 года составило минус 33% (минус 22% в 1 полугодии 2015 года). Сокращение страхования жизни за счет юридических лиц связано с падением взносов по коллективным договорам страхования заемщиков с банками и сокращением предприятиями расходов на социальные пакеты (за счет программ накопительного и пенсионного страхования жизни).

В результате структура рынка страхования жизни по источникам взносов заметно изменилась. Доля взносов, полученных через юридические лица, сократилась до 4,2% в 1 полугодии 2015 года.

График 9. Структура рынка страхования жизни по источникам взносов



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

Структура рынка страхования жизни по каналам продаж

Несмотря на замедление рынка страхования заемщиков, продажи через кредитные организации остаются крупнейшим каналом реализации продуктов по страхованию жизни за счет интенсификации продаж накопительного и инвестиционного страхования жизни посредством банков. Доля банковского канала продаж за год выросла на 5 п. п. и составила 76% совокупных взносов по страхованию жизни в 1 полугодии 2015 года. Процент продаж через физических лиц сократился до 13% (на 4 п. п.). Продажи через страховые организации увеличились с 1 до 5%, продажи через автосалоны сократились с 2 до 0,2%.

График 10. Динамика доли каналов продаж в совокупных взносах по страхованию жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА

Концентрация на рынке страхования жизни выросла. На долю топ-20 компаний по страхованию жизни приходилось 98,6% взносов за 1 полугодие 2015 года. Доля топ-20 компаний на страховом рынке в целом составила 77,1% за аналогичный период.

График 11. Динамика концентрации на рынке страхования жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным ЦБ

В 1 полугодии 2015 года лидером рынка страхования жизни, как и годом ранее, стало ООО СК «Сбербанк страхование жизни». С четвертого на второе место переместился РОСГОССТРАХ, пятую позицию заняло ООО «Страховая компания «Сив Лайф», не принимавшее участие в рейтингах по итогам 1 полугодия 2014 года.

Таблица 2. Топ-20 страховщиков по страхованию жизни, 1 полугодие 2015 года

Место в 1 пол. 2015 года	Место в 1 пол. 2014 года	Компания / группа компаний	Взносы 1 пол. 2015 года, тысяч рублей	Взносы, 1 пол. 2014 года, тысяч рублей	Темпы прироста взносов, %	Доля рынка*, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 22.09.2015**
1	1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	18 496 645	14 093 038	31,2	34,7	A+ +
2	4	РОСГОССТРАХ	7 600 751	5 093 132	49,2	14,2	A+ +
3	2	Группа Ренессанс Страхование	5 279 753	5 649 918	-6,6	9,9	A+ +
4	3	Страховая группа «АльфаСтрахование»	5 199 920	5 380 224	-3,4	9,7	A+ +
5	-	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	3 117 679	1 795 241	73,7	5,8	нет
6	6	ООО «СК «Райффайзен Лайф»	1 862 225	1 781 047	4,6	3,5	A+ +
7	5	АО «МетЛайф»	1 697 516	2 754 028	-38,4	3,2	A+ +
8	-	ЗАО «ВТБ Страхование жизни»	1 652 448	1 820	90 693,8	3,1	нет
9	8	Группа Альянс	1 425 970	1 274 663	11,9	2,7	A+ +
10	9	ООО «ППФ Страхование жизни»	1 314 486	1 244 099	5,7	2,5	A+ +
11	-	ООО СК «Согласие-Вита»	1 031 607	2 301 245	-55,2	1,9	нет
12	-	ООО «Открытие страхование жизни»	945 217	485 007	94,9	1,8	нет

Место в 1 пол. 2015 года	Место в 1 пол. 2014 года	Компания / группа компаний	Взносы 1 пол. 2015 года, тысяч рублей	Взносы, 1 пол. 2014 года, тысяч рублей	Темпы прироста взносов, %	Доля рынка*, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 22.09.2015**
13	11	Страховая группа «СОГАЗ»	779 464	474 742	64,2	1,5	A+ +
14	7	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	589 332	1 498 255	-60,7	1,1	нет
15	12	Страховая группа «Чулпан»	465 184	449 266	3,5	0,9	A+
16	13	АО «Страховая компания «Колымская»	234 483	200 210	17,1	0,4	нет
17	14	Группа «ИНГО»	216 716	163 709	32,4	0,4	A+ +
18	10	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	215 545	899 919	-76,0	0,4	A+
19	15	Страховая компания ЭРГО	178 301	161 728	10,2	0,3	A+
20	17	Страховая группа АСКО	119 324	115 107	3,7	0,2	A

* Оценка объема рынка выполнена RAEX (Эксперт РА) с использованием статистических данных ЦБ.

** Рейтинг присвоен одной (крупнейшей) или нескольким компаниям группы.

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

ПРОГНОЗ

По прогнозам RAEX (Эксперт РА), в 2015 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 6–11%, объем рынка достигнет 115–120 млрд рублей.

График 12. Динамика годовых взносов по страхованию жизни (прогноз)



Источник: RAEX (Эксперт РА)

В 2015 году, по прогнозу RAEX (Эксперт РА), наибольший рост произойдет в сегменте инвестиционного страхования жизни (+43–45%), страхование заемщиков сократится (минус 25–27%).

Таблица 3. Прогноз взносов по сегментам страхования жизни

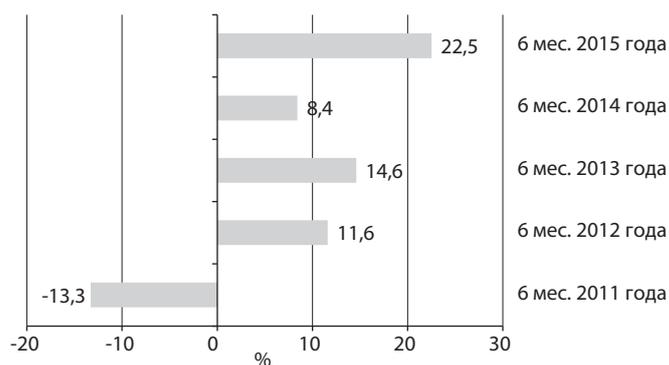
Сегмент страхования жизни	2014 год, млрд рублей	2015 год, прогноз, млрд рублей (темпы прироста взносов, %)
Страхование заемщиков	44,0	32 (-25–27%)
Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	31,0	38 (+23–25%)
Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	2,5	3 (+18–20%)
Инвестиционно-страховые продукты страхования жизни	31,5	45 (+43–45%)

Источник: RAEX (Эксперт РА)

БЕНЧМАРКИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ

Среднерыночная рентабельность собственных средств российских страховщиков, специализирующихся на страховании жизни, заметно выросла в 1 полугодии 2015 года по сравнению со значением за 1 полугодие 2014 года. Рост рентабельности собственных средств в первую очередь связан с увеличением процентных ставок по депозитам, произошедшим в конце 2014 года – начале 2015 года (на депозиты приходится порядка 30% активов страховщиков жизни).

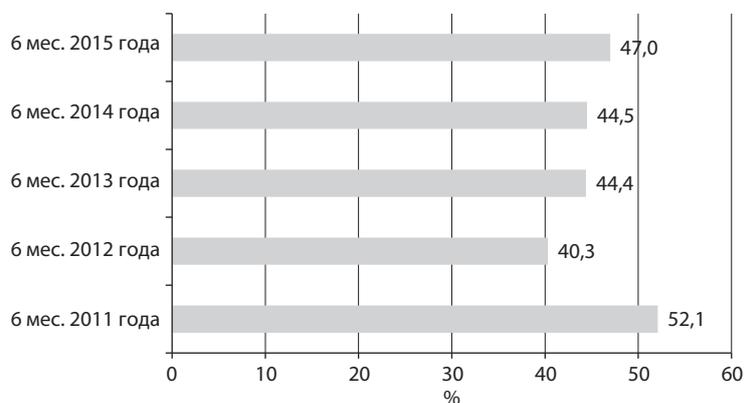
График 13. Динамика рентабельности собственных средств



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Усредненная доля расходов на ведение дела российских страховщиков жизни остается на высоком уровне и составляет 47% за 1 полугодие 2015 года (44,5% за 1 полугодие 2014 года).

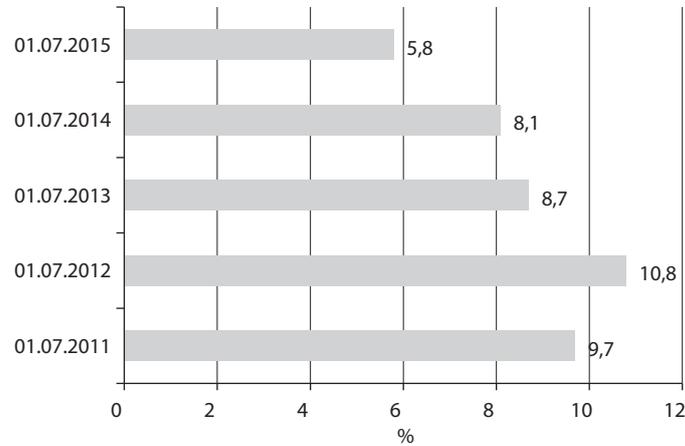
График 14. Динамика доли РВД



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Среднерыночная доля дебиторской задолженности компаний, специализирующихся на страховании жизни, сократилась и составила 5,8% на 01.07.2015 (8,1% на 01.07.2014).

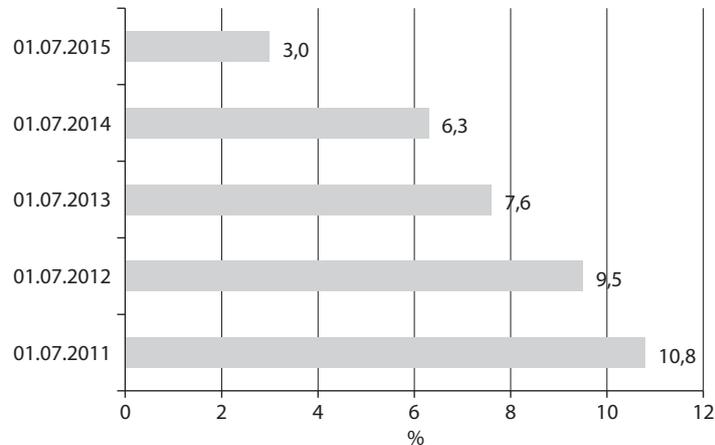
График 15. Динамика доли дебиторской задолженности в активах



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Доля кредиторской задолженности компаний, специализирующихся на страховании жизни, также сократилась за последний год и на 01.07.2015 составила 3,0% (6,3% на 01.07.2014).

График 16. Динамика отношения кредиторской задолженности к пассивам



Источник: RAEX (Эксперт РА)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ИНТЕРВЬЮ С УЧАСТНИКАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Максим Чернин, генеральный директор СК «Сбербанк Страхование жизни»,
председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни**



**«НУЖНО РАБОТАТЬ НА ПРОДУКТАХ С МЕНЬШЕЙ МАРЖОЙ,
С БОЛЬШИМ МАСТЕРСТВОМ ПРОДАЖИ И ВЫГОДОЙ
ДЛЯ КЛИЕНТА»**

– Оказали ли ключевые тенденции 2014-го и первой половины 2015 года на рынке страхования жизни позитивное влияние непосредственно на сам рынок?

– Прежде всего, за последние полтора года резко снизилась доля кредитного страхования в объемах страхования жизни, впервые за долгое время составив менее 50%. То есть если раньше кредитное страхование всегда было драйвером развития, то сейчас оно составляет менее половины рынка.

Этот значимый фактор снижает совокупные темпы роста: рост 14% в первом полугодии 2015 года против прошлогодних 30% выглядит скромнее. Однако чуть более глубокий структурный анализ показывает, что существенное падение кредитного страхования было более чем скомпенсировано ростом самых интересных для государства, клиентов и страховщиков продуктов – долгосрочных накопительных решений. Переход от акцента на кредитном страховании жизни к разнообразным дополнительным продуктам, как накопительным, так и рискованным, не связанным с кредитованием, я расцениваю как позитивный фактор влияния кризиса.

– Есть ли дополнительные факторы, которые обуславливают темпы прироста в страховании жизни?

– Помимо указанных, можно отметить еще сокращение корпоративного страхования: его доля и раньше была незначительной, теперь же сократилась еще больше. Рост же совокупного рынка все еще необходимо рассматривать через призму эффекта низкой стартовой базы, страхование жизни в России все еще находится на уровне 10–11% от совокупного страхового рынка страны.

Банки остаются основным каналом, все большее их количество предлагает своим клиентам продукты страхования жизни: например, сегодня из топ-10 банков инвестиционное страхование жизни не продают, наверно, только один или два банка. Это привело к росту.

– Вы сказали, что корпоративное страхование сократилось. Насколько?

– Сокращение составило примерно 24%. Это существенное падение, но от не очень значимых цифр: в прошлом году из 108 миллиардов около 102 приходились на физических лиц, а остальная сумма – на юридических, что в целом на рынок серьезно не повлияло.

– Каков ваш прогноз прироста взносов по страхованию жизни на 2015, 2016 и, если возможно, на 2017 годы?

– Делать прогнозы на 2016–2017 годы достаточно сложно, необходим учет не только макроэкономической, но и геополитической ситуации. А 2015 год, по моему мнению, закончится с наибольшим приростом порядка 5–10%.

– Рост замедлится?

– Во втором полугодии прошлого года рост был очень большим, относительно него будет сложнее вырасти, поэтому мой прогноз – 5%, максимум 10%. Главное, чтобы динамика не стала отрицательной.

– Как будет расти рынок в разрезе сегментов?

– Полагаю, рост ожидает инвестиционное, накопительное и рисковое страхование жизни – на 15–20, 15 и примерно 25% соответственно. Кредитное же страхование существенно сократится.

– Сокращение составит более 50%?

– Учитывая сокращение кредитного страхования во втором полугодии 2014 года, следует ожидать менее очевидного эффекта – приблизительно 15%.

– Корпоративное страхование тоже сократится?

– Сегмент корпоративного страхования настолько мал, что один значимый договор на рынке может изменить всю структуру, поэтому прогнозирую сокращение на 20%. Однако повторю: это не оказывает большого влияния на рынок.

– Дайте два прогноза на 2016 год: исходящий из неизменности ситуации и предусматривающий ее ухудшение.

– Ситуация на рынке зависит от нескольких факторов: что будет происходить с объемами кредитования населения, что будет происходить с валютой, что будет происходить со ставками по депозитам. Любой мой прогноз будет средни попаданию пальцем в небо.

– Ожидаются ли еще какие-то законодательные изменения в текущем году? Будут ли приняты какие-либо законодательные акты на осенней сессии?

– Надеюсь, во время осенней сессии онлайн-страхование будет распространено на продукты страхования жизни и эти изменения будут приняты Думой. Законопроект подготовлен Минфином и уже прошел общественное обсуждение. Он предусматривает возможность заключения договоров онлайн по всем видам страхования жизни. Сейчас это возможно только по рисковому страхованию. Кроме того, появится возможность вносить в полисы изменения онлайн и при необходимости осуществлять расторжение. Иными словами, можно будет делать все, кроме выплат.

– Это окажет значительное влияние или эффект будет отложенным?

– Думаю, влияние будет отложенным. Прежде всего, эта мера положительно повлияет на обслуживание клиентов – повысит его качество, поскольку клиент, уже купивший полис, сможет вносить изменения онлайн. Инвестиционное страхование жизни – это активный продукт. Человек может изменять опции, фонды, что также удобнее делать онлайн. Сегодня мы не имеем на это права и должны подписывать договор с клиентом по каждому действию очно. Положительное влияние испытывает именно рисковое страхование жизни. Упомянутый мною рост 25% имеет отношение и к онлайн-каналу, оформляемому и используемому уже сейчас. Компании начали понемногу продавать полисы онлайн.

В числе значимых изменений отмечу расширение налогового вычета. Скорее всего, оно произойдет не так скоро. Также предлагается выровнять налоговый режим для клиентов в части корпоративных пенсионных программ и схожих продуктов негосударственных пенсионных фондов.

– Предлагаю сразу обсудить инвестиционные индивидуальные счета.

– Предложение уравнивать эти инструменты входило в список поручений, озвученных на встрече с Игорем Ивановичем Шуваловым. Сейчас мы ведем с Минфином и ЦБ дискуссию на эту тему.

– Эти изменения будут приняты не в осеннюю сессию?

– Поручение считается выполненным после определения позиции по соответствующему вопросу. Если будет зафиксирована положительная позиция федерального органа исполнительной власти, проект может быть рассмотрен и на осенней, и на весенней сессии. Отрицательная позиция повлечет дальнейшую продолжительную дискуссию. Сейчас любые вопросы налоговых послаблений будут решаться крайне сложно.

– Как вы думаете, учитывая пример своей компании и других игроков, оказало ли влияние на рынок введение института индивидуальных инвестиционных счетов?

– Не оказало пока. По причине их не самой активной интеграции в работу финансовых институтов. Но по мере развития эффект будет ощутим, поскольку предусмотрен высокий уровень инвестиционного налогового вычета, с 400 тысяч рублей. Банки явно будут продвигать этот инструмент. Сумму собирались увеличить до миллиона, а срок, по-моему, сократить с трех лет до одного года. Я вижу в этом определенную угрозу как со стороны товара-субститута. При этом нельзя говорить, что данная мера неоправданна. Это способствует развитию инвестиционного рынка, развитию рынка частных инвесторов, но относиться эта мера должна ко всему спектру средне- и долгосрочных инструментов.

– Как вы считаете, когда они начнут активно внедряться?

– По моему мнению, с середины следующего года.

– По какой причине это невозможно сейчас?

– Прежде всего, законодательная база сформирована не полностью. Даже депозиты долгое время входили в состав инвестиционных счетов. Кроме того, необходимо изменение структуры работы крупных банков – трансформация системы работы, системы предложения. Технологических изменений требует тот факт, что данный продукт предлагается в основном клиентам с индивидуальным обслуживанием, а не в массовой рознице.

Есть еще одна причина – не особенно высокий уровень комиссионного вознаграждения банка по этим продуктам. Продукты, пользующиеся спросом и дающие хорошее вознаграждение, развиваются быстро. Пример – инвестиционное страхование жизни. Комиссия в целом не выше, чем у других инвестиционных инструментов (например, ПИФов), но выплачивается авансом, поскольку продукт долгосрочный. К тому же инвестиционное страхование в силу его эксклюзивных особенностей было очень своевременным и интересным предложением, что позволило ему «выстрелить», обогнав в прошлом году весь рынок ПИФов для индивидуальных клиентов.

– Следующий вопрос касается временной отмены переоценки ценных бумаг. Регулятор принял такое решение?

– Только для надзорных форм отчетности.

– Как вы считаете, необходима ли полная отмена переоценки на постоянной основе? Как страховщики жизни справлялись бы с выполнением нормативов, если бы мораторий не был введен?

– На постоянной основе его вводить не стоит: это антикризисное решение, верное до тех пор, пока мы находимся в режиме флуктуации. На страховщиков жизни отмена данного решения окажет негативное влияние, им потребуется существенно увеличить капитал, но только тем, у кого «длинные» портфели.

Правильным будет переход на МСФО, где эта проблема решена, поскольку определенная доля бумаг относится к категории удерживаемых до погашения, то есть их покупают для того, чтобы закрывать свои обязательства, а не для спекуляции. Они не переоцениваются, так как есть купонный

доход, есть амортизация облигаций, и это уравнивается. Именно поэтому была такая существенная разница в прибыли по МСФО и по РСБУ в прошлом году у нескольких страховых компаний, включая нашу. В МСФО значительная часть бумаг относится к бумагам до погашения, поэтому переход на МСФО решит эту проблему. Пока перехода нет.

– Вы считаете правильным применение данного принципа МСФО?

– Да. Кроме того, мне кажется странным, что для банков такое решение было принято в отношении бухгалтерского учета, а для страховщиков – только в отношении надзорного. То есть в прибыли для страховщиков ничего не изменилось, все они показали убытки. Банкам разрешили не производить переоценку именно в бухгалтерском учете. В итоге получилось несовпадение бухгалтерской отчетности с надзорной. Переход на МСФО решит обе проблемы, и, думаю, он произойдет в недалеком будущем.

– Если бы не было такого моратория, как, по вашему мнению, страховщики решали бы эту проблему? Выполняли бы нормативы?

– Одни увеличили бы капитал, другие приняли бы решение уйти с рынка. Норматив нельзя не выполнить. Будь это наказуемо – приостанавливали бы лицензию. Это могло послужить толчком к прекращению деятельности, особенно для иностранных страховщиков, если бы не был введен мораторий.

Здесь есть коллизия: либо ты выполняешь требования риск-менеджмента для страхования жизни, попадая на эти нормативы, либо заранее раскладываешь деньги на депозиты, и все счастливы. Но бумаги 15-летние, а депозиты одно-двухлетние. Неизвестно, какие ставки будут через два года. Таким образом, под угрозой оказывается безопасность денег клиентов. Нарушая требования риск-менеджмента, можно выполнять нормативы, не нарушая – нельзя. Значит, что-то здесь неправильно.

– Какие виды страхования жизни будут развиваться наиболее активно?

– Обороты будет набирать специализированное рисковое страхование, например, страхование от диагностирования критических заболеваний.

Рано или поздно начнет развиваться добровольная пенсия – как от НПФ, так и от страховщиков жизни. Будущее государственной пенсионной системы до сих пор остается весьма туманным. При правильном продвижении со стороны страховщиков и пенсионных фондов люди постепенно начнут инвестировать в свою пенсию, что может стать наиболее существенным сегментом рынка страхования жизни, однако на данный момент в него практически никто не пришел. Если не случится пике вниз, это должно появиться в трехлетней перспективе.

Инвестиционное страхование жизни – это не особенно «длинные» полисы (пятилетние, трехлетние), направленные в основном на получение дохода. На первый план будут выходить продукты, ориентированные на обеспечение длительных целей (пенсионная, защитная функция). ИСЖ сделало прорыв на рынке, но я не вижу его долгой истории в том виде, в котором оно сегодня существует.

– Может ли пенсионное страхование в дальнейшем получить развитие?

– Это главный актив страховщика, самые «длинные» деньги – 20-летние, 30-летние.

– Какая доля в мире приходится на пенсионное страхование?

– В части длинных продуктов – в среднем от 15 до 30%.

На Западе практикуется и вторичное обращение полисов. Человек может использовать свой пенсионный полис как залог в ипотеке. Применение гораздо более широкое. Наибольшие налоговые льготы приходятся именно на пенсионное страхование: такие «длинные» деньги освобождают государство от бремени обязательных пенсий.

В качестве примера приведу Индию, где нет государственных пенсий по закону. Если гражданин не позаботился о себе, по утрате трудоспособности он остается без денег. Так, в Индии постепенно

распространилось страхование жизни, став крупнейшим в мире. Большая доля пенсионных накоплений свойственна и для Китая.

В разных странах этот вид страхования развивается по-своему: где-то оно индивидуальное, где-то корпоративное. Скажем, в Швеции это в основном корпоративные пенсионные программы. В некоторых других странах это индивидуальное страхование.

История свидетельствует в пользу того, что Россия, скорее всего, пойдет по пути введения корпоративного страхования, поскольку человек хочет, чтобы о нем заботилось предприятие. Возможно, будет введено софинансирование: часть средств вносит предприятие, часть – сотрудник. В нашей компании реализуется система пенсионного софинансирования: я в определенном лимите готов класть деньги на пенсионный счет каждому сотруднику, если идентичную сумму он готов вложить и сам. Это более ценно для человека, подобный подход весьма осознан. Определенная часть людей, включая меня, так и делают – копят на пенсию.

– Что сейчас препятствует развитию такого вида страхования?

– Долгосрочность. Сегодня основной канал продаж – банкострахование, не агенты. Доля агентов сократилась примерно до 11%. Все цифры содержатся в годовом отчете АСЖ. В банкостраховании продается преимущественно кредитное, коробочное страхование жизни или ИСЖ. Продажи ИСЖ обусловлены доходностью и сроком 3–5 лет. Сотрудники банков привыкли работать с краткосрочными инструментами. Так, ИИС сейчас трехлетний с перспективой дальнейшего «укорачивания». Сложно разговаривать о вложениях на 30 лет с клиентом, не будучи высокопрофессиональным финансовым консультантом. Кроме того, в пенсионном страховании не такие большие комиссии. Полагаю, эти два фактора являются причинами «статичности» данного продукта, но если кто-то из значимых игроков возьмется за его активное развитие, могут подключиться и все остальные. У нас в планах это есть.

– В ближайших планах?

– В планах на следующий год.

– Каков потенциал сегмента страхования жизни с инвестиционной составляющей?

– Потенциал выражается количеством людей, которые могли бы купить этот продукт в соответствии с их поведенческими характеристиками, а не с уровнем финансового дохода и накоплений. Поведенческие характеристики детерминируются инвестиционным климатом в стране, макроэкономической ситуацией. Сейчас этот потенциал ниже, но если мы вернемся к нормальному развитию, к росту экономики, ВВП, реальных располагаемых доходов, ныне сокращающихся, этот потенциал может быть реализован.

Сегодня потенциал сегмента составляет порядка 10 млн человек. На данный момент такие полисы имеют примерно 150 тысяч человек.

В сегодняшних условиях убедить человека инвестировать в альтернативные новые инструменты сложнее. Большинство людей размещают деньги на депозиты под высокий текущий процент или вообще держат деньги в ячейках, сохраняя возможность забрать их в любой момент.

– Все-таки сейчас этот продукт имеют люди с доходом выше среднего уровня.

– Ряд компаний выводят его в массовый сегмент, предлагая микроинвестиционное страхование жизни. Я пока отношусь к этому настороженно. Человеку нужно объяснять суть продукта, а работа с массовым сегментом характеризуется двумя факторами. Во-первых, уровень финансовой грамотности здесь уступает сегменту «массовый высокодоходный». Во-вторых, времени на продажу намного меньше, поскольку это потоковое обслуживание. Во избежание очередей на продажу продукта в массовых отделениях нельзя тратить больше десяти минут. Продажа инвестиционного страхования

жизни даже состоятельным людям требует около 30–40 минут общения. Отсюда и мои сомнения. Но уверен: коллеги по рынку следят за соблюдением разумных границ качества продаж.

Сейчас нельзя продавать ИСЖ онлайн. В случае появления такой возможности доступ к клиентам расширится, в частности через интернет-банкинг. Если человек располагает определенной суммой, к нему можно будет обратиться не только через агента, его клиентского менеджера, но и онлайн, по крайней мере, передать информацию о продукте, чтобы он затем связался со своим менеджером, пообщался с ним. Пока это лишь догадки и домыслы, не подкрепленные практикой, — по закону продавать данный продукт онлайн запрещено.

– Что должны делать страховщики для дальнейшего развития некредитного страхования жизни?

– Не стоит забывать о потребностях клиента. Кредитное страхование для страховщиков — манна небесная, для банков — высокие маржа прибыли и уровень комиссионного вознаграждения. Такого в обозримом будущем больше не будет. Нужно работать на продуктах с меньшей маржой, с большим мастерством продажи и выгодой для клиента. Кроме того, нужны продукты, которые «ловят» настроение клиентов, что сейчас более актуально. Скажем, что актуальнее во время кризиса — накопление или защита? Скорее всего, защита. Важно учитывать интересы каждого сегмента.

Какой продукт интересен для родителей? Например, мы запустили «Детский образовательный план», дающий практически любой семье в России возможность накопить на становящееся в основном платным высшее образование. Чем раньше семья начнет это делать, тем больше уверенности в успешном сборе нужной суммы. Так, если ребенку меньше пяти лет, то, откладывая по 2 тысячи в месяц, можно накопить на обучение в МГУ. Начиная же обдумывать проблему оплаты образования, когда ребенок уже близок к совершеннолетию, родители рискуют не достать нужное количество денег.

Следует выискивать узкосегментированные потребности, не просто продавать накопительное страхование жизни, а предлагать накопление на конкретную цель: на пенсию, на образование, на первый взнос за квартиру. Думаю, более сегментированные целевые продукты будут иметь серьезный потенциал развития. К тому же нужны специализированные продукты, такие как страхование от диагностирования критических заболеваний. Важно внедрение в продукты элементов сервисности, ведь страховой продукт не ощутим: если ничего не произошло и выплаты не было, человек недоумевает: «А зачем я это покупал?».

В общем, надо идти от клиента, от его потребностей и возможностей. Недавно на обучении в рамках программы DBA услышал замечательное определение понятия «маркетинг» от профессора И. В. Липсица: «Маркетинг — это искусство максимизации прибыли предприятия путем «осчастливливания» клиента». Этим взаимовыгодным путем и стоит идти страховщикам жизни.

– Вопрос о каналах продаж. Получается, банковский канал — основной. Вы сказали, что агентский канал сокращается.

– Агентский канал развивается примерно четырьмя или пятью компаниями.

– Почему с агентскими каналами сложилась такая ситуация?

– Низкая выработка на одного агента. Более того, вся агентская сеть во многом дотационная, ее нужно подпитывать инвестициями. Агенты либо не будут зарабатывать вообще, либо будут зарабатывать столько, что лучше бы они не продавали страхование жизни. Агент должен работать с людьми примерно своего уровня. Средняя производительность на рынке составляет порядка 1,5 полиса в месяц, заработать с ней только за счет комиссионных выплат невозможно, поэтому данное направление регулярно дотируется.

– Есть ли возможность сделать его рентабельным?

– Да, при условии расширения рынка. Продавая больше, агенты станут и зарабатывать больше. Для этого нужны и государственные меры поддержки, к примеру, расширение налоговых льгот. Этим продуктам необходим обширный рынок проникновения, но это замкнутый круг. В мире считается, что пропорция должна быть следующей: один агент на 1000 потенциальных клиентов. Причем не так важно – агент, финансовый консультант или сотрудник банка. В России этот показатель гораздо меньше по причине отсутствия профессионализации работы агента, финансового консультанта – ему даже не нужно получать лицензию. Осуществляется «прокачка» огромного количества сотрудников: из десяти человек, которые приходят работать, остается через пару месяцев один, и тот зарабатывает совсем не много.

Идея работы агентом страхования жизни – это мечта стать рантье. Что это значит? Агент набирает портфель. Если банки в основном получают агентское вознаграждение только за первый год, агент получает его практически в течение всего времени действия полиса (после первого года ставки резко снижаются, конечно). Ему нужно набрать такой портфель, чтобы в дальнейшем можно было зарабатывать определенную сумму денег, не привлекая новых клиентов, а только обслуживая уже имеющихся. Достичь подобных результатов получается у одного из 100–150 человек – невысокий показатель. Когда появится макроэкономическая, регуляторная, налоговая возможность повысить его, в данную отрасль пойдет больше профессиональных продавцов финансовых услуг.

Кроме того, на рассмотрении находится законопроект, предусматривающий введение понятия «финансовый консультант». Это человек, который может продавать определенные финансовые продукты. Если человек действительно хочет быть консультантом, у него обязан быть более широкий спектр предложений. В него должны быть включены продукты НПФ, «Лайфа», банковские продукты, продукты управляющих компаний.

Думаю, агента будущего пока нет. Финансовый консультант в дальнейшем будет отличаться от современного, однако если не появится компания, которая это будет развивать, то и время его становления отдалится.

– Понятно, агентский канал следует за ростом, за развитием.

– Он развивается в связи с ростом благосостояния населения, с макроэкономическим ростом, с развитием страхования жизни как инструмента, прочно вошедшего в жизнь людей. В агентских компаниях действует принцип одного окна: клиент задает агенту любой вопрос, и тот решает его в компании. В банковском страховании полис приобретает у консультанта, затем предстоит общение со страховщиком, с сотрудниками call-центра, а не с выделенными менеджерами. В чем-то клиенту удобнее работать именно с агентом.

Однако концентрация людей, которые могут себе позволить страхование жизни и имеют в этом потребность, в банковском страховании на порядок выше. У агента же небольшой круг общения. Не обладая особыми коммуникативными навыками, он не сможет набрать достаточного количества рекомендаций, ему не удастся войти в круг людей, способных покупать страхование жизни. В итоге агент продает маленькие полисы, на которых не получится зарабатывать, и – смотри выше. Замкнутый круг.

– Остается банковский канал. На агентский и дистанционный каналы приходится незначительная доля продаж.

– Не только банковский, но и партнерский канал в целом. Также есть автосалоны, ритейловые сети, где сейчас начинают продаваться «коробки». Это посреднические каналы, куда клиенты приходят не за страхованием жизни, а за чем-то еще, но им предлагают и этот продукт. Существует

корпоративный канал — штатные сотрудники продают корпоративным клиентам (но этот канал не велик), а также канал онлайн-продаж, сегодня практически не значимый.

— Предположим, онлайн-продажи страхования жизни будут разрешены. Каков потенциал этого канала? Какая доля взносов может быть получена через него?

— Даже на очень развитых рынках доля взносов от онлайн-продаж не превышает 10–15%, в страховании жизни — около 5%. Повторю: данный канал обеспечивает, скорее, удобство обслуживания клиента, удобство взаимодействия. При этом в части рисковых страховок, скажем, страхования от несчастного случая (его тоже можно в какой-то мере отнести к страхованию жизни), купить «коробку» онлайн удобнее и дешевле, нежели у консультанта или посредника: предусмотрена определенная скидка, есть возможность внимательно ознакомиться с условиями. Нажал на кнопку — и полис «приехал».

В сфере накопительного страхования ситуация иная. Нужно выстроить систему продаж. Это уже финансовый консалтинг. Необходимо построение в зависимости от стадий жизненного цикла клиента, его потребностей, финансовых гэпов, будущего развития: когда ребенок пойдет в школу или поступит в институт, когда нужно купить квартиру, когда предстоят крупные расходы, когда предполагается выход на пенсию. Например, клиент может запланировать уйти на пенсию в 60 лет, как предусмотрено законом, или перестать работать в 50 лет. Это нужно спланировать. Такие инструменты следует настраивать, они пока практически не подходят для продажи онлайн.

— Как введение периода охлаждения скажется на страховании жизни?

— Это неизбежность, ответная реакция на необходимость быть клиентоориентированным, серьезный шаг в данном направлении. ЦБ планирует сделать четырнадцатидневный период охлаждения, в течение которого клиент может вернуть полис, практически стандартом. Появилось подобное предложение именно в страховании жизни.

В коротком периоде это может казаться угрозой для страховщика, но в долгосрочной перспективе решение очень правильное: оно не отвращает людей от страхования, а наоборот, привлекает их.

Ирина Якушева, генеральный директор «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ»



«РЕАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОДУКТОВ UNIT-LINKED НЕСОПОСТАВИМО ВЫШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОДУКТАМИ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС РЕАЛИЗУЮТСЯ В РОССИИ»

– Ирина Владимировна, какие ключевые тенденции и события на рынке страхования жизни, произошедшие в 2014 году – 1 полугодии 2015 года, вы бы отметили? Оказал ли кризис какое-то позитивное влияние на рынок?

– Сложные экономические условия, негативно повлиявшие на все финансовые рынки, безусловно, не обошли стороной и страхование жизни, но все же в гораздо меньшей степени, чем рынок имущественного страхования. Несмотря на резкое снижение объемов кредитования населения и, соответственно, кредитного страхования жизни, рынок страхования жизни смог продемонстрировать рост, причем за счет самого важного направления – долгосрочных программ страхования жизни.

– Темпы прироста взносов по страхованию жизни в 1 полугодии 2015 году сильно замедлились по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составили 12,5% (30,4% за 6 месяцев 2014 года). Чем обусловлено замедление роста взносов по страхованию жизни?

– Основная доля в снижении темпов роста приходится на кредитное страхование жизни. Также сказывается уменьшение доли накопительного страхования жизни: в отличие от инвестиционного страхования жизни, которое в основном оплачивается единовременными взносами, для накопительного страхования характерна рассроченная оплата, что каждый год автоматически увеличивает объем премий последующих лет и наряду с ростом нового бизнеса служит базой для повышения темпов роста. Падение объемов показало корпоративное страхование, которое более чувствительно к ухудшению экономической конъюнктуры, чем индивидуальное страхование.

– Какой ваш прогноз темпов прироста взносов по страхованию жизни на 2015, 2016 и 2017 годы?

– Прогноз прироста премии достаточно консервативен: в 2015 году – примерно 10,5%, в 2016-м – 5%, в 2017-м – 7,5%. Не хочется, чтобы он стал еще более консервативен.

– Регулятор временно отменил необходимость переоценки ценных бумаг при составлении отчетности в порядке надзора. На ваш взгляд, насколько необходима полная отмена такой переоценки для страховщиков жизни? Если бы мораторий не был введен, как страховщики жизни справились бы с выполнением нормативов?

– Временный мораторий на переоценку ценных бумаг позволил сформировать более достоверное представление о финансовом положении страховых организаций до ввода стандартов МСФО и возможности учета ценных бумаг по амортизируемой стоимости. Данная мера ЦБ также была направлена на поддержание устойчивости финансового сектора и позволила снизить чувствительность участников к рыночному риску.

У разных страховщиков разная структура активов и методы управления, поэтому для каких-то компаний применение данного письма позволило справиться с диспропорциями в отчетности и выполнении нормативов, для каких-то не имело особого значения.

– Как скажется введение института индивидуальных инвестиционных счетов на рынке страхования жизни?

– Пока такое предложение страховщиков жизни только обсуждается. Безусловно, возможность инвестиционного налогового вычета в размере до 400 тысяч рублей существенно интереснее для клиентов, чем возможность получения социального налогового вычета в размере до 120 тысяч рублей. При этом, помимо страхования жизни, социальный налоговый вычет распространяется на расходы на обучение, медицину, взносы в НПФ и т. п. Поэтому если сейчас для клиентских сегментов Upper Mass, Mass Affluent, VIP социальный налоговый вычет не является существенным фактором для заключения договора страхования, то инвестиционный налоговый вычет дополнительно повысит интерес к страхованию жизни.

– Какие виды страхования жизни наиболее активно развивались в 2014 году – 1 полугодии 2015 года? Какие виды будут развиваться в ближайшие два года?

– Безоговорочный лидер рынка – инвестиционное страхование жизни, которое даже при отсутствии законодательного регулирования пользуется наибольшим спросом у клиентов. Вместе с тем реальный потенциал продуктов unit-linked несопоставимо выше по сравнению с продуктами, которые сейчас реализуются в России, и при легализации этого сегмента страхования в России и внесении необходимых изменений в страховое и налоговое законодательство доля инвестиционного страхования в короткие сроки может приблизиться к 50% всего рынка страхования жизни. При этом для страховщиков жизни данное страхование является низкомаржинальным, и для них более выгодным было бы развитие накопительного страхования. Одним из вариантов продвижения накопительного страхования могли бы стать коробочные решения для продаж через банки.

По-прежнему задерживаются законодательные изменения по выравниванию условий по уплате взносов во внебюджетные фонды для страховщиков жизни и НПФ, а также по созданию корпоративных пенсионных систем, предусмотренные Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. Поэтому ожидать увеличения премии по добровольному пенсионному страхованию, доля которого уменьшилась до 1,5%, в ближайшие годы не приходится.

С внесением изменений в страховое законодательство в части электронных продаж появились предложения страховщиков жизни для этого канала продаж. К сожалению, пока позиция законодателей, ограничивающая агентские продажи электронных полисов, не позволяет страховщикам использовать потенциал продаж через сайты банков и интернет-интеграторов. Надеюсь, что развитие электронного сервиса (мобильные приложения, функционал сайтов, «личные кабинеты» и т. п.) позволит существенно увеличить долю данного канала продаж, которая сейчас оценивается примерно в 0,1%.

– Сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно узок. Насколько рынок близок к насыщению? Как идет работа по охвату этим видом страхования страхователей не только с высоким, но и со средним уровнем дохода?

– Несмотря на то, что инвестиционное страхование жизни прежде всего предлагается для банковских клиентов Affluent и VIP, минимальный страховой взнос у большинства страховщиков равен 100 000 рублей, что делает продукт доступным для более массового сегмента. При этом продажи небанковских продуктов через розничные подразделения банков осуществляют в основном операционисты, а не финансовые консультанты, которые работают с клиентами, относящимися к премиум- и VIP-сегментам. Это в определенной степени будет влиять на уровень проникновения инвестиционного страхования жизни в рознице. Вместе с тем уменьшение ставок по банковским вкладам и упрощение программ инвестиционного страхования жизни создают определенные предпосылки по увеличению продаж этого страхования гражданам со средним уровнем дохода.

– Что должны делать страховщики для дальнейшего развития некредитного страхования жизни?

– Страховщики работают по следующим основным направлениям.

В части законодательства работа ведется по законодательному регулированию инвестиционного страхования жизни, инвестиционному налоговому вычету, составу активов в покрытие страховых резервов, упрощению администрирования получения социального налогового вычета и т. д.

Продуктовый ряд компаний дифференцируется для различных каналов продаж, через которые продаются страховые полисы. Помимо банковского канала продаж активизируются интернет-продажи.

При этом существует большой потенциал для предложений пенсионных программ, программ страхования жизни с медицинской составляющей и т. д.

– Какова доля взносов, получаемая страховщиками жизни через банковский канал продаж? Через агентский канал? Какие еще каналы продаж являются перспективными для страховщиков жизни? Каков потенциал дистанционных продаж продуктов по страхованию жизни?

– По данным за 2014 год, доля банковского канала практически не изменилась – 77,2%, доля агентов упала до 11,5%, доля иных страховых посредников (брокеров, автосалонов и т. д.) возросла до 8,6%, доля прямых уменьшилась до 2,8%.

Скорее всего, в связи с уменьшением прибыли от банковских операций банки будут наращивать продажи страхования жизни. Отложенный спрос ждет интернет-продажи, в том числе через мобильные приложения.

ИНДЕКСЫ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Индексы рассчитываются ежеквартально на основе отчетности страховых компаний и данных ФСФР/СБРФР. При этом учитываются данные только по отдельным юридическим лицам, а не страховым группам. Список крупнейших страховых компаний (non-life) по объему собранных страховых взносов не фиксируется, а обновляется каждый квартал.

Индекс концентрации

Индекс концентрации отражает изменение относительной рыночной доли крупнейших российских страховщиков.



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Индекс рассчитывается как доля топ-10 страховщиков non-life по взносам в совокупных рыночных взносах (без учета ОМС), включая входящее перестрахование. Значения индекса имеют определенную сезонность, так как ряд компаний в начале года заключает крупные договоры страхования, технически получая при этом большую долю на рынке.

Индекс резервов

Индекс резервов отражает изменение величины страховых обязательств крупнейших российских страховщиков.



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Индекс рассчитывается как отношение текущей величины страховых резервов топ-10 лидеров рынка по взносам к базовому уровню (по данным на 31 декабря 2010 года). Для правильной интерпретации динамики индекса необходимо также учитывать изменения уровня концентрации отрасли.

Индекс капитала

Индекс отражает изменение уровня капитализации крупнейших российских страховщиков.

График 3. Индекс капитала



Источник: RAEX (Эксперт РА)

Индекс капитала рассчитывается как отношение текущего размера собственных средств десяти лидеров рынка по взносам к базовому уровню (по данным на 31 декабря 2010 года). Для правильной интерпретации динамики индекса необходимо также учитывать изменения уровня концентрации отрасли.

Более детальная информация по расчетам индексов страхового рынка с данными по компаниям, включенным в расчет, приведена на сайте <http://www.raexpert.ru/indices/ind>.

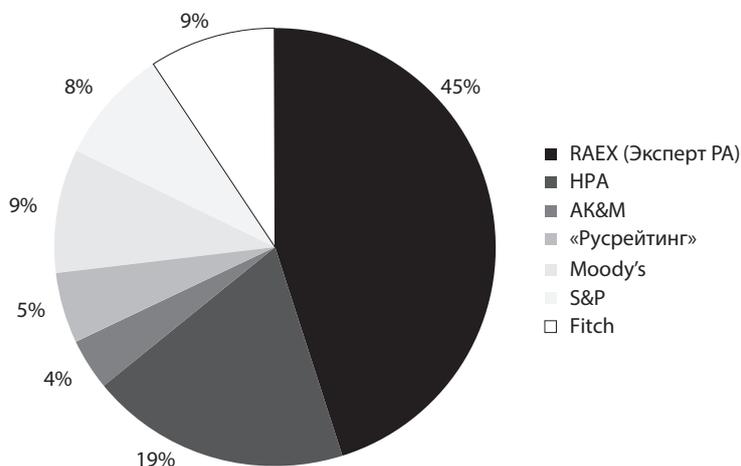
О РЕЙТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ RAEX (ЭКСПЕРТ РА)

RAEX (Эксперт РА) – крупнейшее в России международное рейтинговое агентство с 18-летней историей. RAEX (Эксперт РА) является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности.

На сегодняшний день агентством присвоено более 800 индивидуальных рейтингов. Это 1-е место и более 45% от общего числа присвоенных рейтингов в России, 1-е место по числу рейтингов банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ, микрофинансовых организаций, гарантийных фондов и компаний нефинансового сектора.

С 2013 года агентство присваивает суверенные рейтинги странам, а также рейтинги компаниям, банкам, субфедеральным и муниципальным заемщикам по международной шкале. Также агентство присваивает рейтинги по национальным шкалам стран, в которых имеет собственные представительства (в Казахстане и Беларуси).

График 1. Доли рейтинговых агентств на 01.02.2015



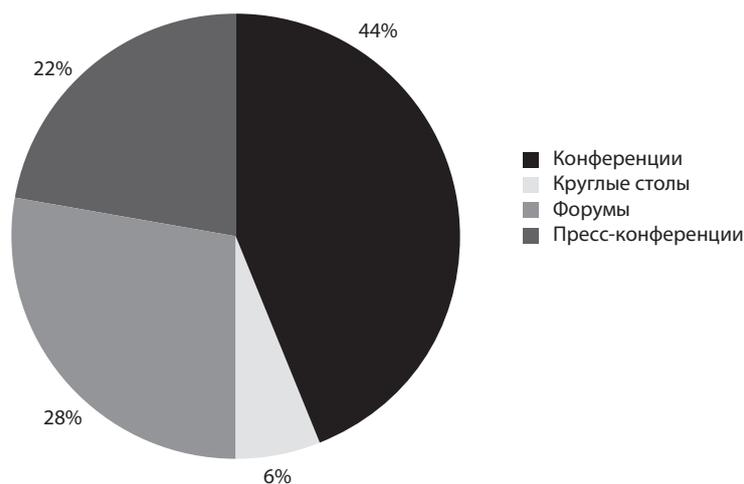
Источник: RAEX (Эксперт РА)

Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) аккредитовано при Минфине РФ. Рейтинги RAEX (Эксперт РА) входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Агентство официально признано Центральным банком России, Внешэкономбанком России, Московской биржей, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, Агентством по страхованию вкладов, профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями (ВСС, ассоциацией «Россия», Агентством стратегических инициатив, РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА), а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Исследования. Более 700 аналитических записок, исследований, обзоров готовит RAEX (Эксперт РА) ежегодно. Среди них более 70 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах агентства принимает участие около 5 тысяч компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тысяч наименований компаний. Одним из новых проектов агентства в 2012 году стал рейтинг вузов России. В скором времени RAEX (Эксперт РА) планирует составить рейтинг вузов СНГ.

Мероприятия. Ежегодно RAEX (Эксперт РА) проводит форумы, конференции, круглые столы, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. Ежегодно агентством проводится более 20 мероприятий деловой направленности, которые посещают более 6 тысяч человек: представители власти, бизнеса, науки и профессиональных объединений. Все мероприятия, организуемые RAEX (Эксперт РА), освещаются ведущими телевизионными, печатными и электронными СМИ. В послужном списке агентства – организация крупных экономических форумов на территории России, ближнего и дальнего зарубежья, нашедших заслуженное признание у деловой общественности. В 2012 году RAEX (Эксперт РА) совместно с Фондом «Сколково» провел Саммит творцов инновационной экономики, впервые собрав в России всемирно известных инновационных «гуру». В ходе подготовки саммита была проведена масштабная работа, итогом которой стало «Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности)». В этом исследовании впервые в России, а отчасти и в мире, обобщены управленческие практики и подходы к созданию инновационной инфраструктуры. IV Тульский экономический форум «Развитие городов: инновации плюс потенциал традиций», организованный RAEX (Эксперт РА) совместно с администрацией Тульской области в сентябре 2011 года, занял пятое место в сравнительном исследовании крупнейших деловых и политических форумов, проведенном Национальным институтом изучения репутаций.

График 2. Структура деловых мероприятий, проведенных RAEX (Эксперт РА) в 2014 году



Источник: RAEX (Эксперт РА)

По количеству упоминаний в СМИ среди рейтинговых агентств RAEX (Эксперт РА) в 2014 году вышел на первое место. Статьи аналитиков агентства публикует газета «Коммерсант» и профильные издания. Нас цитируют «Ведомости», «РБК daily», «Известия», «Российская газета», «Россия 24», РБК ТВ и другие СМИ. Ежедневная посещаемость сайта – до 15 тысяч человек.

С 2008 года также ведет свою работу рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» (<http://raexpert.kz>). С 2012 года агентство имеет свои представительства в Республике Беларусь и в Германии, а с 2013 года – в Гонконге.

Подробная информация о деятельности рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) – на сайте www.raexpert.ru и по тел. +7 (495) 225-34-44.



Рейтинги, действующие на 17.08.2015

Рейтинги кредитоспособности финансовых компаний

Agerville Holdings	B++
Altius Holding	A
Dhignfnolhu Holding	A
Dogus Holdings	A
Eurasian Oil and Gas Resources	A
First Pacific Investment Corporation	A+
Follicarte Enterprises	B++
GasEnerg Capital	A
GasEnerg Finance	A
Gatecraft Ltd.	A
GPB-Financial Services	A+
Kalliscopes Ventures	A+
LB Collection Services	B
Nageffar Trade & Invest	A
Ofimind	A
Prosentel	A
Renaissance Securities (Cyprus)	A
Siberian Timber Enterprises	C
STRATOLA INVESTMENTS LTD	A
TIB Holdings	B
VRN	A
WARDBASE TRADING	A
Worldwide Prime Credit Management	A
Авенир	A
Аврора Капитал	A
АСГ Профит	A
Брио Финанс	A
Внешпринвестиции	A+
УК Внешпринвестиции	A+
ВСК-Ипотека	A
ИК «ГАЗИНВЕСТ»	A
ИК «Диалар Инвест»	A
DM Trust	A
Домашние деньги	A
ИнвестАктив	A
Инвестиционная компания PECO	A
Инвестиционная компания Юнити РЕ	A
Инвестиционная фирма ОЛМА	A
Ипотечная корпорация Республики Бурятия	A+
Ипотечная корпорация Чувашской Республики	A+
Коммерц Инвестментс	A+
Кэпитал Инвестментс	A
Лада-Финанс	A
Лизингарант	B
Международный Центр Финансовых Операций	B++
МИБ-ИНВЕСТИЦИИ	B++
Новфинтех	A+
ИК «Орлина река»	A+
Профессиональные Инвестиции	A
Профессиональный центр «Рапида»	A
PECO Финансовые рынки	A
Республиканское ипотечное агентство	A+
РОН Инвест	A+
Росфин-Капитал	A
Спарт-финанс	A
УК «СПУТНИК – УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»	A+
Стандарт	A
СтарКапитал	A
Тамовенная карта	A
УНИВЕР Капитал	A
ФК «ИнвестПрофит»	A
Фридом Финанс (АО)	A
ИК «Фридом Финанс» (ООО)	A
Фэшшуз	A
Центр-Финанс	A
Центр Финансовой Поддержки	B++
Эверест Эссет Менеджмент	A+
Юнити РЕ Финансовые рынки	A
ЮЭСМ МЕТАЛЛОИНВЕСТ	A
Якутский Фондовый Центр	A
ЛМАЛ-300	A+

Рейтинги кредитоспособности нефинансовых компаний

Astellra Holdings	A
Atteresa Holding	A+
Basic Element Limited	A
Bucytown Investments	A
Crylani Trading	B++
Cyogas & M&T Poland	A
En+ Group	A+
ENTER ENGINEERING	A
Eriell Holding Company	A
Falconwood	A
GPB-DI Holdings	A+
GPB-DI Technology	B++
GPB-DI VENTURES	A
GPB Energy Services	A
GPB Global Resources	A+
GPB Investment Advisory Limited	A
GPB Latin America Ventures	A+
GPBI (Cyprus)	A
HOME ELECTRONICS	A
INTER RAO Credit B.V.	A++
Langdale Holdings	A
Letima	A
Ligbig	B+
Lizazaru	A
Mastin Holdings	A
O1 Properties Limited	A+
RECEZA	A
RINSOCO TRADING	A
SENEAL INTERNATIONAL AGENCY	A
Sibur Ltd.	A+
Spread Trade International	A
Thekflana	A
Towzen Financial	A
Tradelord Enterprises	A+
Tropicano Finance B.V.	B++
WAMIKA TRADING	A
Wandle Holdings	B++
А Плюс Парк Колпино	A
Авангард - Агро	A+
Агора Трейд	B+
Альянс-Энерджи	A
Арекс	A
Арктикгаз	A
Архангельский ЦБК	A+
Аэроэкспресс	A+
Балтийский берег	A
Бийскэнерго	A

Велестрой	A
Группа ГАЗ	A
Газпром-Медиа Холдинг	A+
Газпром нефтехим Салават	A+
Газпромбанк-Инвест	A+
Главстрой-СПб	A+
Лободил	A
Логистика Белград	A
ГПБ-Высокие технологии	A
ГрандНакст	B++
ГУП «ЖХК РС(Я)»	A+
Даверна	A
ДОРАДО	A
Евразийский	A
Евразия	A
Единые Техно Системы	A
Жилище	A+
ЖЛПК	A
Заречье	A
ДЦ «ЗУБАРЕВСКИЙ»	B++
ИнВест-Полис	A
Инвест-Девелопмент	A
Инвестсервис	A
Инвестиционная компания «ОЛМА»	A
ИНГА	A
ИНТЕРМАРС	B++
Интраарс	A
ИНТЭК-Западная Сибирь	A
ИРВИН 2	A
КД Групп	B++
Кокс	A+
Космотрас	A
КОТАР	A
Краснодаргаз	A
Краус-М	A+
Курорты Югры	A
Железнодорожное рекламное агентство ЛАЙСА	A
Ларкан	A
ЛИНИ	B+
Магистраль Двух Столиц	A+
МАКРОН-СТ	A+
Макрен-Нафта	A
Междуречье	A
Меркурий	A
Милвертин	A
Миндоброения	A
Мир Ураловки	A
МИРС	A
Москворецкое	A
Моя Клиника	A
МРТ	A
Мэйл.Ру	A+
Наука-Связь	A+
Национальная Девелоперская Компания	A
Национальная Медиа Группа	A+
Национальная сурьянская компания	A
НефтеТрансСервис	A+
НИПИ «Иньгео»	A
Новые Фитинговые Технологии	A
НТЦ	A
Объез России	A+
Объезурс	A
Объединенные кондитеры-Финанс	A+
Объединенные машиностроительные заводы	A
Олета	A
ОлефинИнвест	A+
ОЛИН	A
ООО «ОРИОН»	A
ОТК «Магистраль»	B++
Охотный Ряд Делюкс	A
ПЕНОЛПЭС СПб	A
Торговый Дом «Перовский»	A
ПЕТЕРБУРГСТРОЙ	A
Группа Компаний ПИК	A+
Плаза	A
Платинуи Недвижимость	A
ПОЛИТЕКС	A
Порт Ванино	A
Правориинское	A
Промтрансинвест	A
Управляющая компания «Развитие»	A
РЕСОТРАСТ	A+
Ривьера	A
РосЕвроДевелопмент-Красноярск	A
СК «РосСтрой»	B++
Объединенная компания «Русал»	A
РУСАЛ Братск	A+
Русс Аудитор	A
Группа компаний «Русское море»	A
АПК Русь	A
Салмо	A
Самолет Девелопмент	A
Сахалинское морское пароходство	A
Светотехническая компания	A
Севзапмедторг	A
Сервис-ВС	A
Серебрянский цементный завод	A
Сетевая Компания	A++
Сибирская инвестиционная компания	A
СИБЭКО	A+
Синема Инвест Ижевск	A
АФК «Система»	A+
«Совхоз Московский+»	A
СОГАЗ Тауар	A+
Содействие	B++
Союз Святого Иоанна Воина	A
СПБ ОЙЛ	A
СПБ Реновация	A
СПЕКТР	A
Статус	A+
СТРАВЕ	A
Строительное управление № 155	C
СтройЭкология	B++
Т Плюс	A++
Т2 РТК Холдинг	A+
ТТ-Терминал	A
Телмторг	A
Уралмаш НГО Холдинг	A+
Уралмашзавод	A
Уралхимзавод	A
УРАЛХИМ	B++
Филента	A
Хартни Энтерпрайзис	A
Хортекс - Центр	A

ХФЛ Финанс	A
Торговый дом «ЦВУМ»	A
Центр инновационного развития	A
Шерризон-Норд	A
УК Шпалерная	A
Эдисонэнерго	A
Эко-Инжиниринг	A
Эктив Телеком	A
Завод ЭЛКАП	A
Эрзафарм	A
Южно-уральская ГПК	A
Якутгустрой	A

Рейтинги кредитоспособности лизинговых компаний

Аквилон-Лизинг	A
Альянс-Лизинг	A+
Базис Лизинг	A
Газпромбанк Лизинг (ЗАО)	A+
Газпромбанк Лизинг (ООО)	A+
Газпромбанк Лизинг-Стандарт	A+
ГПБЛ	A+
ЛК ГПБ	A+
Гознак-лизинг	A
Лизинговая компания «Дельта»	A+
ДЗНАР-ЛИЗИНГ	B
Каркаде	A
КОНТРОЛ Лизинг	A
Лизинг-Проект	B++
Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	A+
Лизайнэкс	A
ПЛК «Лий»	B++
Локал Лизинг Россия	A++
Межотраслевая лизинговая компания	A
Межрегиональная инвестиционная компания	A
МКБ-лизинг	A+
Объединенная лизинговая компания	A+
Открытая лизинговая компания	A
ОФК Лизинг	A
Петролизинг-Менеджмент	A
Приволжская Лизинговая Компания	A
РЕЙЛ520	A+
РЕСО-Лизинг	A+
Рлизинг	B++
Сбербанк Лизинг	A++
СТОУН-XXI	A
ТрансФин-М	A+
Тройка Лизинг	A
Лизинговая компания УРАЛСИБ	A
ЭкономЛизинг	A
ЭКСПО-лизинг	A
Экспресс-Волга-Лизинг	B++
Элемент Лизинг	A
ЮГРА-ЛИЗИНГ	B++
ЮниКредит Лизинг	A++

Рейтинги кредитоспособности факторинговых компаний

ГПБ - факторинг	A+
ПОЛИТЕКС	A

Рейтинги надежности облигационных займов

Абсолют Банк	№48020502306B	A++
Авангард - Агро	№4-01-42849-A	A+
Внешпробанк	№40203261B,	A++
	№4802030261B	A++
Домашние деньги	№4-01-36412-R	A+
Земельнобанк	№48020300918B	A+
КБ «Нефтяной Альянс»	№40102859B	B++
НОВИКОМБАНК	№48020402546B	A+
НОВИКОМБАНК	№48020302546B	A+
Транскапиталбанк	№4-02-02210-B	A+
Финпробанк	№40102157B	A

Рейтинги надежности гарантийного покрытия

Агентство Городского Развития	A+
Алтайский гарантийный фонд	A+
АРСГ НО	A+
ИК «Архангельск»	A
Белгородский гарантийный фонд содействия кредитованию	A+
Гарантийный фонд Воронежской области	A
Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области	A
Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области	A
Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области	A
Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Костромской области	A
ГФПСО	A
Гарантийный фонд Приморского края	A+
Гарантийный фонд Республики Татарстан	A+
Гарантийный фонд Ростовской области	A+
Гарантийный Фонд Рязанской области	A+
Гарантийный фонд Ставропольского края	A
Гарантийный фонд Томской области	A
Гарантийный фонд Хабаровского края	A
Гарантийный фонд Хакасии	A
Гарантийный фонд Чувашской Республики	A+
Иркутский областной гарантийный фонд	A+
Кировский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	A+
Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса	A+
Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	A
МАУ «ЦС МСП»	A
Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	A
Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства	A+
Перский гарантийный фонд	A+
Поручитель	A
Региональный гарантийный фонд	A
Региональный Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции Республики Ингушетия	B++
РФПМСП	A+
Ульяновский региональный фонд поручительства	A+
Фонд поддержки предпринимательства Югры	A+
Фонд поддержки предпринимательства Орловской области	A
Фонд развития и поддержки малого предпринимательства Республики Башкортостан	A

Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области	A+
Фонд развития малого предпринимательства Республики Саха (Якутия)	A+
Фонд содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства Амурской области	A
Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы	A++
Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса	A++
Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тамбовской области	A+
Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	A

Рейтинги надежности микрофинансовых организаций

Агентство по поддержке малого бизнеса в Чувашской Республике	A++-mf
Брио Финанс	A++-mf
Выручай Деньги	B++-mf
Гарантийный фонд для субъектов МСП Оренбургской области	A-mf
Городская Сберкасса	A-mf
Домашние деньги	A++-mf
ЗабИнвестФонд	A-mf
ООО «Займо»	A-mf
Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства	A-mf
Кировский областной фонд поддержки МСП	A-mf
Корпорация по развитию предпринимательства Ульяновской области	A-mf
Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса	A++-mf
Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	A++-mf
Магазин Малою Кредитования	A++-mf
МИКРОФИНАНС	A-mf
Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	A-mf
ОФМП г. «Первомайское»	B++-mf
Перский центр развития предпринимательства	A-mf
Поручитель	A-mf
Региональный Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции Республики Ингушетия	B++-mf
Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	A++-mf
Русинтерфинанс	A-mf
РФПМСП	A-mf
Рязанский областной фонд поддержки малого предпринимательства	A++-mf
Срочные деньги	A-mf
ФИНТОДЕЛ	B++-mf
Фонд микрофинансирования Саратовской области	A-mf
Фонд микрофинансирования Курганской области	A-mf
Фонд микрофинансирования Орловской области	A-mf
Фонд Микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа - Югры	A++-mf
Фонд по поддержке и развитию предпринимательства г. Усть-Илимска	A-mf
Фонд поддержки малого предпринимательства Хабаровского края	A++-mf
Фонд поддержки малого предпринимательства Шилкинского района Забайкальского края	B++-mf
Фонд поддержки предпринимательства Республики Татарстан	A-mf
Фонд развития малого предпринимательства Республики Саха (Якутия)	A++-mf
Фонд развития предпринимательства Воронежской области	A-mf
Фонд ресурсной поддержки МСП Вологодской области	A-mf
Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	A-mf
Фонд МСП АМО	A-mf
Центр микрофинансирования РБ	A-mf
Центр Финансовой Поддержки	B++-mf
Швейцарский Фонд поддержки экономических реформ «Калуга»	A++-mf
ЮНИОН ФИНАНС	B++-mf

Рейтинги надежности депозитариев

ABLV Bank	A++
ИНФИНТУМ	A++
Объединенный специализированный депозитарий ИК «ПРОСПЕКТ»	A
Депозитарная компания «РЕГИОН»	A++
УНИВЕР Капитал	A

Рейтинги надежности инвестиционных компаний

«Аврора Капитал»	A
Первый доверительный управляющий Спарт-финанс	C
ИК «Тренд»	A
ИК «ФИНАНС»	A++
Центр-Финанс	B++

Рейтинги качества управления

Мосинжпроект	A-gg
МОЭК	A++-gg
МРСК Северного Кавказа	A++-gg
МРСК Северо-Запада	A++-gg

Рейтинги кредитоспособности субъектов федерации и муниципальных образований

Забайкальский край	A
Краснодар	A+
Краснодарский край	A+
Ростов-на-Дону	A+
Челябская	A
Чувашская Республика	A+

Рейтинги надежности ценных бумаг, обеспеченных активами

Инвестторбанк-1-ИП-об	A
-----------------------	---

A - высокий уровень надёжности / кредитоспособности / качества услуг
 B - приемлемый уровень надёжности / кредитоспособности / качества услуг
 C - удовлетворительный уровень надёжности / кредитоспособности / качества услуг
 Подробная информация о рейтинговых шкалах для каждого вида рейтинга на сайте www.raexpert.ru



Кредитные рейтинги банков		Рейтинги надежности страховых компаний		Рейтинги надежности и качества услуг управляющих компаний	
ABLV Банк	A++	КБ «НОВОЕ ВРЕМЯ»	A	МАКС-М	A++
Абсолют-банк	A++	КБ «Новопокровский»	A	МСК «Медстрах»	A
Банк АББ	V++	Банк «Новый век»	V++	МСК УралСиб	A
Банк «Аверс»	A+	Новый Промышленный Банк	V++	МСО Надежда	A
Автоградбанк	A	Нэклис-Банк	V++	РОСНО-МС	A+
Банк «Агророс»	A	Объединенный Кредитный Банк	V++	ГСКМ «Сахamedстрах»	A+
КБ «Агросоюз»	A	Объединенный резервный банк	V++	СОГАЗ-Мед	A+
Азиатско-Тихоокеанский Банк	A+	ОФК Банк	A	Чувашия-Мед	A+
Айви Банк	V+	Банк «Первомайский»	A	Югория-Мед	A+
АКТИВ БАНК	A	ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ	V++		
АктивКапитал Банк	A	АКБ «Пересвет»	A++		
КБ «Акцепт»	A+	Банк «Прайм Финанс»	A		
АКБ «Акция»	V++	Проминвестбанк	V++		
Алмазэргиэнбанк	A	Прокоммерцбанк	V+		
Алтайбизнес-Банк	V++	Промрегионбанк	V+		
АНКОР БАНК	V+	Промсельхозбанк	A		
БайкалИнвестБанк	V++	Проминергобанк	V++		
Банк Аспект	V++	Радиотехбанк	A		
КБ «Ассоциация»	A+	Банк «Развитие»	V++		
Банк Александровский	A	Региональный банк развития	V++		
Банк БКФ	A	Региональный коммерческий банк	V++		
Банк Премьер Кредит	V++	Банк «Региональный кредит»	V++		
Банк Торгового Финансирования	V++	Банк «РЕЗЕРВ»	A		
ББР Банк	A	Банк «РЕСО Кредит»	A		
Банк БелВЭБ	A+	РИБАНК	V++		
БИНБАНК	A+	РОСАВТОБАНК	A		
АКБ «БНKB»	V++	Росинтербанк	V++		
БФБ Банк	A	Банк Российский Капитал	A++		
Банк «БЦК-Москва»	V++	АБ «Россиа»	A++		
ВЕГА-БАНК	A	Роял Кредит Банк	A++		
АКБ «ВЕВ»	A	КБ «РТБК»	V++		
Инвестиционный Банк «ВЕСТА»	A	Банк «РУБЛЕВ»	V++		
Владбизнесбанк	A	РУНА-БАНК	A		
Внешпромбанк	A++	Русский ипотечный банк	A		
ВОКБАНК	A	РУССТРОЙБАНК	A		
КБ «Воложинин»	A	РГС Банк	A		
Восточный Экспресс Банк	A	РусЮгбанк	A+		
Военно-Промышленный Банк	A	РФИ БАНК	A		
Газпромбанк	A++	Дочерний банк «Садерат» Ирана в г. Ташкенте	A		
ГТ Банк	A	Банк «Санкт-Петербург»	A++		
ГЕНБАНК	A	Банк СБРР	V++		
Гранд Инвест Банк	A	БАНК СГБ	A		
ГУТА-БАНК	A	Северный кредит	A		
АБ «Девон-Кредит»	A+	АКБ «СВА»	V++		
АКБ «Держава»	A+	СДМ-Банк	A+		
Джей энд Ти Банк	A+	СИБСОЦБАНК	A+		
Дил-банк	V+	КБ «СИБЭС»	A		
Донкомбанк	A	СИНКО-БАНК	A		
Евразийский банк	A	СКБ-банк	A		
Евроазиатский Инвестиционный Банк	V++	АКБ «СЛАВИЯ»	A		
Банк «Еврокапитал-Альянс»	V++	СМП Банк	A		
ЕвроситиБанк	V++	Банк «Снежинский»	A		
АКБ «ЕНИСЕЙ»	V++	Соверен Банк	V++		
ЗапсиКомбанк	A+	Банк «Советский»	V		
АКБ «Заречье»	V++	КБ «Солидарность»	C+		
Зубер Банк	A	КБ «Союзный»	A		
ЗЕКИМОВБАНК	A	Ставропольпромстройбанк	A		
Земский банк	A	СтарБанк	V++		
Зернобанк	V++	АКБ «СТРАТЕГИЯ»	A		
КБ «ИВАНОВО»	A	СТРОЙЛЕСБАНК	A		
Ижкомбанк	A	Сургутнефтегазбанк	A		
Инбанк	A	Банк «Таатта»	A		
БАНК ИТБ	V++	Тальменка-банк	V++		
КБ «Интеркредит»	A	Тамбовкредитпромбанк	A		
Интехбанк	A	Татгазпромбанк	V++		
АКБ «ИРС»	A	ТАТСОЦБАНК	A+		
ИШБАНК	A+	Транскапиталбанк	A++		
Банк Казани	A	Трансстройбанк	A		
КБ «Камский горизонт»	V++	НБ «ТРАСТ»	V++		
Камский коммерческий банк	A	ТРОЙКА-Д БАНК	A		
КБ «Кольцо Урала»	A	ТЭМБР-БАНК	A		
АКБ «КОР»	A	АКБ «Урал ФД»	A		
КОШЕЛЕВ-БАНК	A	УралКапиталбанк	V+		
Кранбанк	V++	Уральский межрегиональный банк	A		
Кредит Урал Банк	A+	КБ «ОДБ»	V++		
Кредит-Москва	A	ФИА-БАНК	V+		
Кредитпромбанк	A	КБ «Финансовый Стандарт»	V++		
Кросс-Банк	V++	Финпромбанк	A		
КС БАНК	A	ФОРА-БАНК	A		
Курскпромбанк	A	Форбанк	A		
КБ «Лайтбанк»	V++	ФОРУС Банк	A		
Банк «Левобережный»	A+	Хакасский муниципальный банк	A+		
Лесбанк	A	КБ «Хлынов»	A		
Липецкомбанк	A	Холмсккомбанк	V+		
АКБ «Мастер-Капитал»	V++	Банк «Церих»	V+		
Банк Мегалис	A	Челябинвестбанк	A+		
Международный коммерческий банк	A	Чувашиякредитпромбанк	V+		
Международный строительный банк	A	Экономбанк	V+		
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ	V+	Экономикс-Банк	A		
Межрегиональный Клиринговый Банк	A+	Эксперт банк	V++		
Межрегиональный промышленно-строительный банк	V++	АКБ «Экспресс-кредит»	V++		
МЕЖТРАСТБАНК	V++	Энергобанк	A		
Металлургический коммерческий банк	V++	Энергомашбанк	A		
МЕТКОМБАНК	A+	Энерготрансбанк	A+		
МИРФ-БАНК	V++	Эргобанк	V++		
Московский Индустриальный Банк	V++	ЮГ-Инвестбанк	A+		
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	A++	Юниаструм Банк	V++		
Московский Нефтехимический банк	A+	КБ «Юнистрим»	A+		
МОСКОМБАНК	A				
Мосуралбанк	A	Рейтинги качества услуг агента по сопровождению ипотечных закладных			
Муниципальный Камчатпрофитбанк	A	АИЖК по Тюменской области	A		
МФБанк	V++	Амурское ипотечное агентство	A		
Народный банк РТ	V+	Волгоградское агентство ипотечного жилищного кредитования	A+		
Надinvestромбанк	A	Ипотечная корпорация Республики Бурятия	A+		
Национальный Залоговый банк	A	Курское областное ипотечное агентство	A		
КБ «Национальный Стандарт»	A+	Межрегиональная Группа Ипотечки и Сервиса Новгородской областной Фонд по ипотечному жилищному кредитованию	A+		
НАЦКОРПБАНК	V++	Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования	A++		
КБ «НЕВАСТРОЙИНВЕСТ»	V++	Фонд жилья и ипотеки города Заречный Пензенской области	A		
Невский банк	A	Южно-Уральская корпорация жилищного строительства и ипотеки	A+		
Независимый Строительный Банк	A				
Нефтепромбанк	A	Рейтинги качества систем риск-менеджмента			
КБ «Нефтяной Альянс»	V++	Банк БелВЭБ	A.m		
НИКО-БАНК	A	Газпромбанк Лизинг (ЗАО)	A.m		
НоваховКапиталбанк	V++				
АКБ «НОВАЦИЯ»	V++				
НОВИКОМБАНК	A+				
		Московский Индустриальный Банк	V.rm		
		Нота-Банк	A.rm		
		ПОЛИТЕКС	A.rm		
		Рейтинги надежности страховых компаний			
		ВТА Insurance Company	A++		
		Адолис	A		
		АИГ	A+		
		АльфаСтрахование	A++		
		Альянс	A++		
		Ангара	A		
		АРСЕНАЛЬ	A		
		АСКО-Центр	A		
		Страховая группа «АСКО»	A		
		Астро-Волга	A		
		БАЛТ-страхование	V++		
		Белингострах	A		
		БИН Страхование	A		
		Британский Страховой Дом	A		
		ВЕРНА	V++		
		ВСК	A++		
		Группа ВСК	A++		
		ВТБ Страхование	A++		
		Страховая Компания «Гелиос»	A+		
		Геополис	A		
		Гедест	V++		
		ДЗ Страхование	A		
		Евро-Полис	A+		
		Европейское Туристическое Страхование	A+		
		СК Екатеринбург	V++		
		ЖАСО	A++		
		Железнодорожный страховой фонд	V++		
		Зетта Страхование	A		
		Страховая компания «Инвестиции и Финансы»	A		
		ОСАО «Ингосстрах»	A++		
		Интач Страхование	A		
		СК «Итиль Армии»	V++		
		Группа «Капитал»	A++		
		Капитал Полис	A		
		Капитал-полис С	A		
		Компания Банковского Страхования	A		
		Либерти Страхование	A+		
		МАИС	A++		
		Медэкспресс	A+		
		Межотраслевой страховой центр	V++		
		СК Москва	V++		
		СГ МСК	A+		
		Надежда	A+		
		НАСКО	A+		
		СК «Независимая страховая группа»	A+		
		Независимость	V+		
		Объединенная страховая компания	A+		
		ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ	A		
		Пари	A+		
		Поволжский страховой альянс	V++		
		Помощь	V++		
		Проминстрах	A		
		Промышленная Перестраховочная Компания	A		
		Региональная страховая компания	A		
		РЕГИОНГАРАНТ	A+		
		СК «Резонанс»	V++		
		Группа Ренессанс Страхование	A++		
		РЕСО-Гарантия	A++		
		РЕСПЕКТ-ПОЛИС	V+		
		Группа Росгосстрах	A++		
		СК РОСЛЕС	V++		
		РСХБ-Страхование	A++		
		СВИСС-ГАРАНТ	V		
		Сервисрезерв	A		
		Сибирский Спас	A+		
		СМП-Страхование	A		
		СОГАЗ	A++		
		Согласие	A++		
		Спасские ворота	A++		
		Страховой центр «СПУТНИК»	A		
		РСК «Стерх»	A+		
		Страховая бизнес группа	A		
		Сотис	C		
		Страховое общество «Сургутнефтегаз»	A+		
		ТИТ	A		
		СК Транснефть	A++		
		ТрансСиб Ре	A+		
		СГ УРАЛСИБ	A+		
		СК «Фьорд»	A		
		Страховая группа «ХОСКА»	A		
		Строительная страховая группа	V++		
		Центральное Страховое Общество	V+		
		Чрезвычайная страховая компания	A+		
		Чулпан	A		
		ЭКП	C		
		Энергогарант	A++		
		САО ЭРГО	A+		
		ЭчДиАй Страхование	A+		
		Южурал-АСКО	A		
		ЮЖУРАЛЖАСО	A		
		Юнити Ре	A++		
		Якорь	V++		
		Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни			
		Альянс Жизнь	A++		
		БЛАГОСОСТОЯНИЕ	A++		
		Ингосстрах-Жизнь	A++		
		Кредит Европа Лайф	A+		
		МетЛайф	A++		
		ППО Страхование жизни	A++		
		Райффайзен Лайф	A++		
		Ренессанс Жизнь	A+		
		Росгосстрах-Жизнь	A+		
		Русский Стандарт Страхование	A+		
		СК «Сбербанк страхование жизни»	A++		
		СОГАЗ-ЖИЗНЬ	A++		
		УРАЛСИБ Жизнь	A		
		Чулпан-Жизнь	A		
		ЭРГО Жизнь	A+		
		Рейтинги надежности и качества услуг страховых медицинских организаций			
		АльфаСтрахование-ОМС	A++		
		АСКО-ЗАБОТА	V++		
		АСКОМЕД	A		
		Астро-Волга-Мед	A		
		ИНКО-Мед	A		
		МАКС-М	A++		