

13 июля 2015, г. Москва

INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES

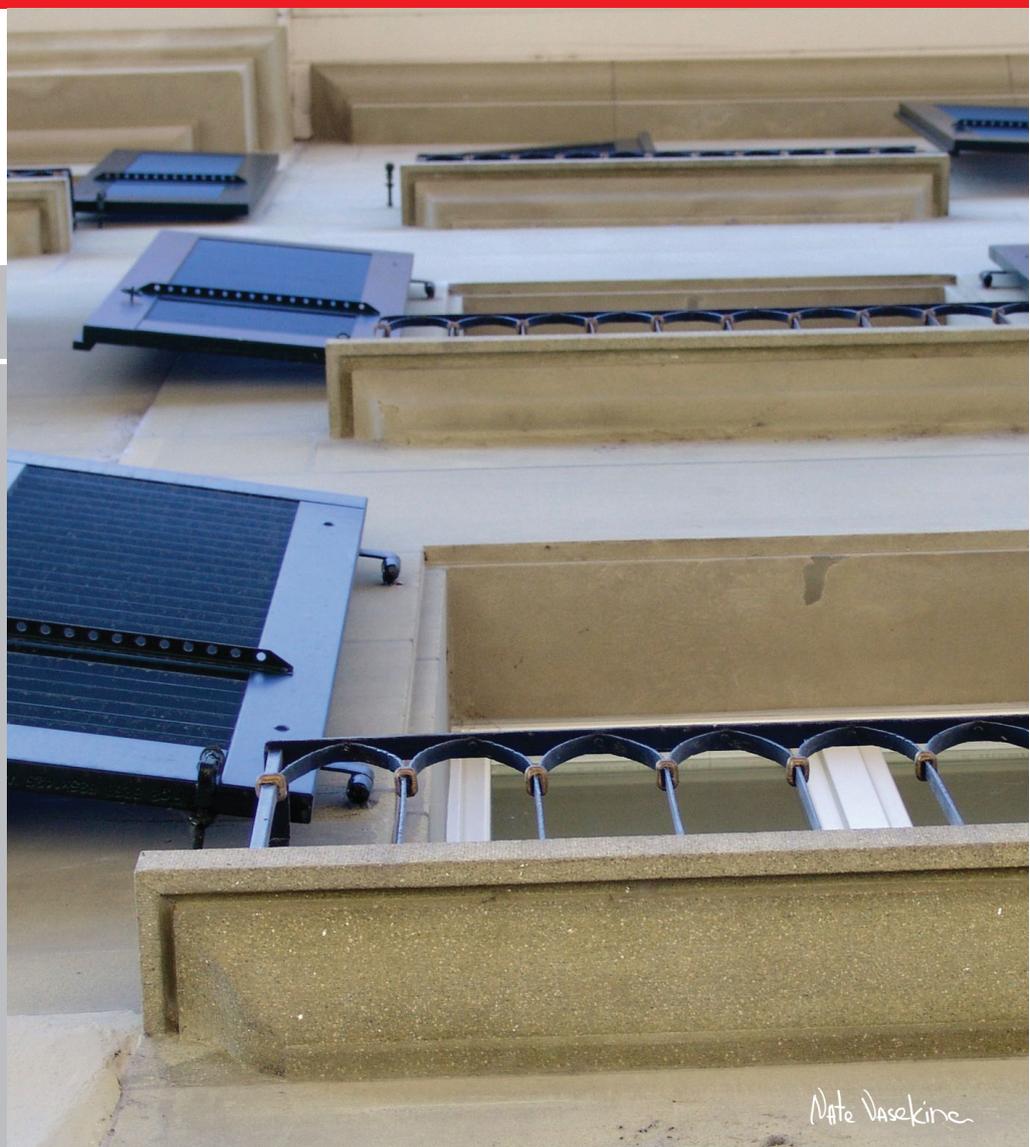


Moscow - Ekaterinburg - Almaty - Minsk - Frankfurt - Hong-Kong

Партнеры:



Рынок перестрахования в 2014-2015 годах



Mate Vaselina

Номинальный рост

**Обзор «Рынок перестрахования в 2014–2015 годах: номинальный рост»
подготовили:**

Екатерина Зуйкова,
эксперт, страховые рейтинги

Наталья Данзурун,
заместитель директора, страховые рейтинги

Алексей Янин,
директор, страховые рейтинги

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	3
Методика исследования	5
Российский перестраховочный рынок	7
Структура российского перестраховочного рынка	11
1. Структура рынка по видам страхования	11
2. Структура рынка по географии взносов	12
3. Структура рынка по реальности премий	17
Приложение 1. Рэнкинги.	21
Приложение 2. Интервью	36
Интервью с Игорем Алексеевым, начальником Управления входящего облигаторного перестрахования СПАО «Ингосстрах»	36
Интервью с Дмитрием Талаевым, исполнительным директором, членом правления ОАО «СОГАЗ»	44
Интервью с Игорем Шеховцовым, заместителем генерального директора ООО СПК «Юнити РЕ»	50
Приложение 3. Индексы страхового рынка.	53
Приложение 4. О рейтинговом агентстве RAEX («Эксперт РА»)	55
Рейтинг-лист	57

РЕЗЮМЕ

За счет увеличения поступлений перестраховочных премий из-за рубежа в 2014 году темпы прироста российского перестраховочного рынка ускорились до 8,3% с 5,7% годом ранее. Быстрый прирост объемов перестрахования из-за границы (25,8% за 2014 год) был вызван как обесценением рубля, так и продвижением российских перестраховщиков на локальные иностранные рынки. Несмотря на введение санкций, доля взносов, полученных из Европы (без стран СНГ), выросла на 7,5 п. п., до 42,2% в 2014 году, от совокупной зарубежной премии. При этом за счет потери части бизнеса на Украине доля взносов из стран СНГ сократилась до 21,3% (с 33,6%). Кроме того, в 2014 году продолжилось очищение рынка от операций по псевдострахованию, что формально сдерживало его рост. Эффект произошедшего обесценения рубля приведет к тому, что по итогам 2015 года, даже при негативном сценарии, перестраховочный рынок будет расти быстрее, чем страховой. При реализации позитивного сценария перестраховочный рынок вырастет на 10–12%. Дальнейшее развитие российского перестраховочного рынка будет во многом зависеть от деятельности создаваемого госперестраховщика.

Несмотря на замедление российского страхового рынка, темпы прироста перестраховочных премий выросли в 2014 году за счет бизнеса, полученного из-за рубежа. В 2014 году темпы прироста перестраховочных взносов составили 8,3% (+2,6 п. п. к значению 2013 года), объем рынка достиг 48,4 млрд рублей. Основная часть прироста перестраховочной премии была обеспечена премиями, полученными из-за рубежа (3,3 млрд рублей, или 89,2% общего прироста перестраховочной премии). Темпы прироста входящего перестрахования из-за рубежа выросли и составили 25,8% за 2014 год по сравнению с 2013-м (13,3% годом ранее), что было связано как с обесценением рубля, так и с продвижением российских перестраховщиков на локальные иностранные рынки. В итоге доля входящего перестрахования из-за рубежа в совокупных перестраховочных взносах выросла до 33,3% по итогам 2014 года (28,6% в 2013 году).

В 2014 году выросла доля взносов, полученных из Европы, в совокупных взносах из-за рубежа (до 42,2% с 34,7% за 2013 год) и сократилась доля взносов из стран СНГ (до 21,3% с 33,6%). Прежде всего это связано с потерей части бизнеса на Украине. Темпы прироста взносов из Европы составили 46,9% за 2014 год по сравнению с 2013-м, или примерно 2 млрд рублей в абсолютном выражении. Также положительный, но более скромный рост взносов наблюдается из стран Азии (700 млн рублей, или +37,7% за 2014 год по сравнению с 2013-м), а также стран Америки, Африки и Австралии (600 млн рублей, или +40,1% за 2014 год по сравнению с 2013-м). В топ-3 лидеров рынка входящего перестрахования, полученного из-за рубежа, — те же компании, что и лидеры перестраховочного рынка в целом: страховая группа «СОГАЗ», группа «ИНГО», ГК Росгосстрах и Капитал.

С 2010 года объем реальной перестраховочной премии увеличился примерно в 1,5 раза (порядка 36 млрд рублей в 2014 году). Очищение рынка от псевдострахования номинально сдерживает рост перестраховочных премий. Доля «схем» в перестраховании постепенно снижается: в 2013 году она составляла около 27%, в 2014-м — не более 25%. Наибольшие объемы псевдострахования сконцентрированы в страховании грузов и страховании имущества юридических лиц. Доля перестраховочных премий по страхованию грузов, полученных компаниями, не имеющими рейтингов надежности или имеющими рейтинги надежности неудовлетворительного уровня, растет (с 66,9% в 2013 году до 72,4% в 2014-м). В ранжировании компаний — лидеров по величине перестраховочной премии, получаемой по страхованию прочего имущества юридических лиц, доля премий, пере-

данных в компании без рейтингов, сохраняется примерно на одном уровне (21,3% – за 2014 год, 21,8% за 2013-й).

В 2015 году, даже при реализации негативного сценария, перестраховочный рынок будет расти быстрее, чем страховой, за счет обесценения рубля. RAEX («Эксперт РА») выделяет два сценария развития российского перестраховочного рынка: базовый и негативный. При реализации обоих сценариев негативное давление на объем рынка перестрахования окажут: сокращение темпов прироста страховых взносов, снижение доли «схем» в перестраховании и сохранение небольшой емкости российского перестраховочного рынка. При реализации базового прогноза, который предполагает сохранение санкций в отношении России на текущем уровне и рост страхового рынка на 6–9%, в 2015 году перестраховочный рынок увеличится на 11–13% и достигнет 54 млрд рублей. Около 90% прироста взносов в 2015 году будет приходиться на перестраховочную премию, полученную из-за рубежа. Это связано с увеличением объема взносов по международному бизнесу, как за счет обесценения курса рубля, так и за счет активного продвижения российских перестраховщиков на локальные иностранные рынки. Реализация негативного прогноза RAEX («Эксперт РА») по перестраховочному рынку в 2015 году возможна при ужесточении санкций в отношении России и замедлении темпов прироста страхового рынка до 1–2%. При реализации указанных условий в 2015 году перестраховочный рынок увеличится на 6–8% и достигнет 52 млрд рублей.

Дальнейшее развитие российского перестраховочного рынка будет зависеть от параметров регулирования деятельности государственного перестраховщика. Если страховщики в обязательном порядке должны будут передавать риски в государственную компанию, произойдет огосударствление отрасли, эффективность ее понизится. Если деятельность государственного перестраховщика ограничится принятием санкционных рисков, а после снятия санкций произойдет приватизация государственного перестраховщика, емкость российского перестраховочного рынка вырастет, увеличится его эффективность.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Определение объемов реального российского перестраховочного рынка

В исследовании совокупные перестраховочные премии (по данным официальной статистики) разделены на реальное перестрахование (то есть перестрахование, целью которого является защита от риска) и псевдостраховые операции («схемы»), преследующие своей целью не защиту рисков, а вывод денег из компаний-клиентов, обслуживание откатов и налогооптимизирующих операций.

В качестве трех основных показателей, на базе которых определялась доля псевдострахования, выступали уровень выплат, технические характеристики договоров перестрахования (средний тариф и срочность), а также качество ретроцессионной защиты (доля перестраховщиков в премии, отношение выплат перестраховщиков к переданным им взносам, надежность и репутация компаний-перестраховщиков).

При оценке доли «схем» на российском перестраховочном рынке применялись экспертные оценки, базы данных RAEX («Эксперт РА») и официальные данные о деятельности российских страховых и перестраховочных компаний, публикуемые ЦБ РФ.

Структура международного бизнеса, получаемого российскими компаниями

Структура перестраховочной премии, принимаемой из-за рубежа в 2013–2014 годах по группам стран, была рассчитана на основе анкет 57 страховых и перестраховочных компаний. При этом была обработана информация по 82,1% премий, полученных из-за рубежа в 2014 году, 81,4% – в 2013-м.

Расчет бенчмарков

Средние показатели деятельности специализированных перестраховщиков были рассчитаны на основе анализа финансовой отчетности за 2013–2014 годы шести компаний, собравших за 2014 год 4,2 млрд рублей перестраховочной премии, или 47,8% совокупной перестраховочной премии, полученной специализированными перестраховщиками.

Показатели российского страхового рынка были рассчитаны на основе анализа финансовой отчетности за 2013 и 2014 годы по 96 страховым компаниям, специализирующимся на страховании ином, чем страхование жизни. В выборку вошли компании в основном из топ-100 российского страхового рынка, суммарная рыночная доля которых по итогам 2014 года составила порядка 80% (с учетом входящего перестрахования, но без учета ОМС).

Для каждой из групп компаний были рассчитаны средние показатели деятельности: по каждой отдельной компании считались искомые коэффициенты, после чего на основе полученных коэффициентов находилось среднее арифметическое. Этот метод позволяет элиминировать влияние размеров компаний на итоговые показатели. При этом показатели могут существенно отличаться от среднерыночных значений, рассчитанных на основе суммированных показателей деятельности страховых компаний.

В соответствии с методикой RAEX («Эксперт РА») бенчмарки российского страхового и перестраховочного рынков были рассчитаны по следующим формулам:

- **Рентабельность активов** рассчитывалась как отношение прибыли до налогообложения к полусумме активов компании на начало и конец года.
- **Рентабельность собственных средств** рассчитывалась как отношение прибыли до налогообложения к полусумме собственных средств компании на начало и конец периода.
- **Рентабельность инвестиций** рассчитывалась как отношение чистых доходов от инвестиционной деятельности к полусумме совокупного инвестированного капитала компании на начало и конец периода.
- **Доля расходов на ведение дела** рассчитывалась как отношение суммы расходов по ведению страховых операций (с учетом расходов на урегулирование убытков) и управленческих расходов к страховым взносам.
- **Коэффициент убыточности-нетто** равен отношению суммы выплат-нетто и изменения резерва убытков-нетто к разнице взносов-нетто и изменения резерва незаработанной премии-нетто.
- **Комбинированный коэффициент убыточности-нетто** равен отношению суммы выплат-нетто, изменения резерва убытков-нетто, расходов на ведение страховых операций и управленческих расходов к разнице взносов-нетто и изменения резерва незаработанной премии-нетто.

РОССИЙСКИЙ ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ РЫНОК

По итогам 2014 года суммарная величина перестраховочных премий, полученных российскими компаниями, составила 48,4 млрд рублей. Темпы прироста полученных перестраховочных премий возросли: за 2014 год по сравнению с 2013-м прирост составил 8,3%, или 3,3 млрд рублей, против 5,7%, или 2,4 млрд рублей за 2013 год по сравнению с 2012-м.

График 1. Динамика полученной перестраховочной премии

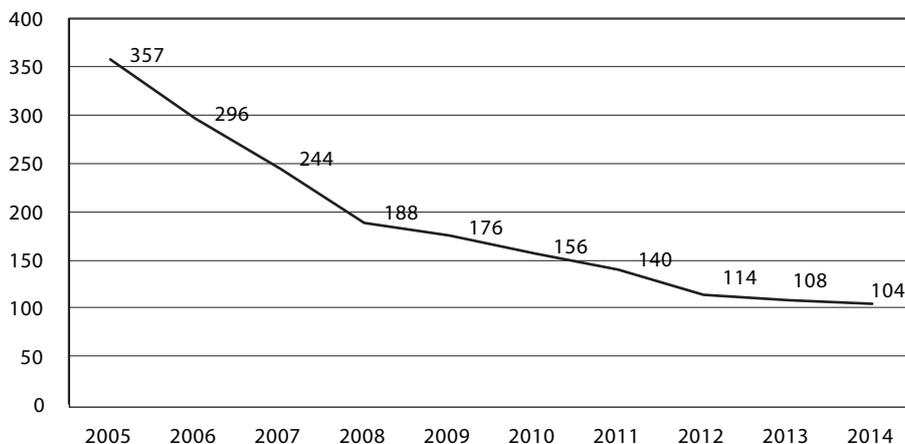


Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

Основная часть прироста перестраховочной премии была обеспечена за счет премий, полученных из-за рубежа (3,3 млрд рублей, или 89,2% общего прироста перестраховочной премии). Сдерживало рост перестраховочных премий сокращение взносов, полученных по договорам псевдострахования.

Количество компаний, получающих премии по входящему перестрахованию, с каждым годом уменьшается: если в 2005 году премии по входящему перестрахованию получали 357 компаний, то в 2014 году — только 104 компании.

График 2. Количество компаний, получающих премии по входящему перестрахованию



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

Также снижается число специализированных перестраховщиков. Если в 2006 году их было 30, то в 2012-м – уже 15, в 2013-м – 13, а в 2014 году – 11. В среднесрочной перспективе эта тенденция сохранится: в течение 2015 года ООО «Рослес-Ре» передаст свой перестраховочный портфель в ООО «СК «Рослес». На снижение числа перестраховщиков также окажут влияние возросшие регулятивные риски.

В динамике перестраховочной премии у лидеров российского перестраховочного рынка наблюдаются некоторые изменения. Наибольший прирост был отмечен у ЗАО «АИГ» (+1788,7% за 2014 год по сравнению с 2013-м), ООО «ИСК «Евро-Полис» (+89,0%), ООО «Промышленная Перестраховочная Компания» (+90,3%), ООО «ПРОМИНСТРАХ» (+77,2%), ГК Росгосстрах и Капитал (+38,6%).

Напротив, у некоторых участников из топ-30 отмечен отрицательный прирост перестраховочных взносов: ООО СПК «Юнити Ре» (-42,4% за 2014 год по сравнению с 2013-м), страховая группа МАКС (-76,0%), страховая группа «УРАЛСИБ» (-70,9%), «Группа Ренессанс Страхование» (-62,8%), ОАСПО «Москва Ре» (-21,2%).

Топ-3 лидеров рынка остается неизменным на протяжении двух лет подряд: страховая группа «СОГАЗ», группа «ИНГО», ГК Росгосстрах и Капитал. 5-е место в ранжировании заняло ООО СК «ВТБ Страхование», вытеснив на 6-ю строчку страховую группу «АльфаСтрахование». В топ-30 появился новый игрок – ЗАО «АИГ страховая компания», которое заняло 8-е место.

Таблица 1. Топ-30 лидеров российского реального перестраховочного рынка

2014 год	2013 год	Перестраховщик	Полученная перестраховочная премия, тысяч рублей		Прирост 2014/2013, %	Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год		
1	1	Страховая Группа СОГАЗ	6 184 872	6 437 722	-3,9	A++
2	2	Группа «ИНГО»	5 589 851	4 457 911	25,4	A++
3	3	ГК Росгосстрах и Капитал	4 718 427	3 403 668	38,6	A++
4	5	Страховая компания ЭИС	1 657 505	1 436 866	15,4	нет
5	4	ООО СПК «Юнити Ре»	1 340 538	2 328 879	-42,4	A++
6	8	ООО СК «ВТБ Страхование»	1 296 110	959 852	35,0	A++
7	6	Страховая группа «АльфаСтрахование»	1 155 298	1 176 738	-1,8	A++
8	14	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	1 125 748	602 679	86,8	нет
9	37	ЗАО «АИГ страховая компания»	1 114 378	59 002	1 788,7	A+
10	11	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	928 124	764 713	21,4	A+
11	7	ОАСПО «Москва Ре»	880 476	1 117 384	-21,2	нет
12	12	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	837 219	758 612	10,4	A++
13	10	Группа Альянс	644 673	802 262	-19,6	A++
14	9	ООО «СК «Согласие»	618 567	819 380	-24,5	A++
15	13	САО «ВСК»	580 097	689 106	-15,8	A++
16	19	ООО «Страховая компания «ТИТ»	377 137	346 840	8,7	A
17	21	ОАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»	352 666	322 372	9,4	A++
18	24	ООО «Страховое общество «Помощь»	253 259	171 139	48,0	B++

Окончание таблицы 1

2014 год	2013 год	Перестраховщик	Полученная перестраховочная премия, тысяч рублей		Прирост 2014/2013, %	Рейтинг надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год		
19	-	Группа ЖАСО	239 112	230 129	3,9	A+ +
20	30	СОАО «Русский Страховой Центр»	238 054	99 259	139,8	нет
21	25	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	204 476	163 193	25,3	A+
22	28	ОАО «НАСКО»	168 576	121 156	39,1	A+
23	43	ОАО Страховое Общество «ЯКОРЬ»	149 444	34 532	332,8	B+ +
24	27	АО «СГ МСК»	148 934	146 249	1,8	A+
25	15	Страховая группа МАКС	144 131	600 764	-76,0	A+ +
26	18	Группа Ренессанс Страхование	135 909	365 422	-62,8	A+ +
27	36	ООО «ИСК Евро-Полис»	120 338	63 664	89,0	A+
28	17	Страховая группа «УРАЛСИБ»	118 243	406 534	-70,9	A+
29	41	ООО «Промышленная Перестраховочная Компания»	90 819	47 720	90,3	A
30	42	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	83 945	47 382	77,2	A

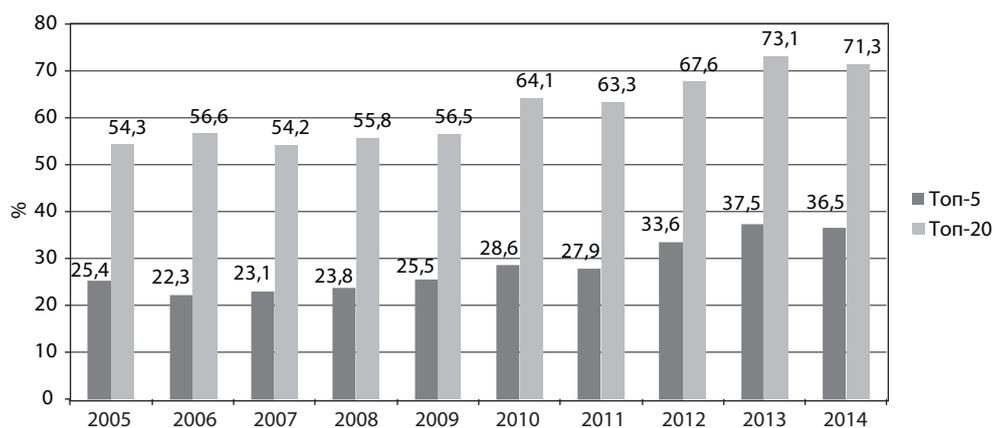
* Рейтинг присвоен одной (крупнейшей) или нескольким компаниям группы.

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

По словам **Игоря Алексева**, начальника Управления входящего облигаторного перестрахования СПАО «Ингосстрах», «крупные страховые компании всегда доминировали на этом рынке. Если мы возьмем список крупнейших игроков по перестрахованию, увидим на лидирующих позициях СОГАЗ и «Ингосстрах» – компании, которые подписывают значительный объем премии по входящему перестрахованию. Для перестраховочных компаний в этих условиях есть два пути. Они могут существовать так, как существуют сейчас, то есть занимать свою определенную нишу. Бизнес для них найдется. Другой путь связан с необходимостью вкладывать средства или привлекать новых инвесторов. При этом нужно частично отдавать компанию под контроль или изыскивать собственные резервы для повышения капитализации. Для чего это нужно? Для того чтобы принимать на себя большие объемы риска. Это актуально для тех, у кого есть желание и прежде всего средства, чтобы инвестировать в этот бизнес. Можно просто купить недвижимость, сдавать ее в аренду и получать доход без всякого риска. Тем не менее мы видим, что перестраховочные компании на рынке существуют. Те, кто вел рисковую политику или думал, что перестрахование – это легкий бизнес, на котором можно быстро заработать, давно избавились от этих иллюзий».

Впервые с 2011 года концентрация российского перестраховочного рынка снизилась (доля топ-5 компаний сократилась с 37,5% за 2013 год до 36,5% за 2014-й, доля топ-20 сократилась с 73,1% до 71,3% за аналогичный период).

График 3. Динамика уровня концентрации российского перестраховочного рынка



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

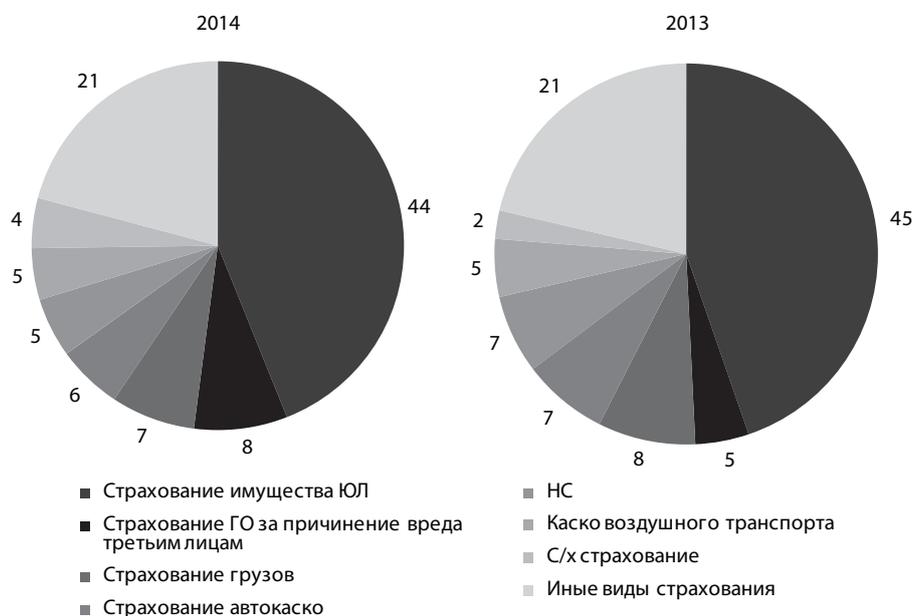
СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО РЫНКА

1. Структура рынка по видам страхования

Динамика перестраховочного рынка в целом повторяет динамику страхового рынка с некоторым временным лагом. Снижение темпов прироста страховых (а значит, и перестраховочных) взносов отмечается прежде всего на наиболее чувствительных к динамике ВВП сегментах рынка (таких как страхование имущества юридических лиц, страхование грузов, страхование заемщиков).

Так, перестраховочные премии по рискам, связанным с перестрахованием имущества юридических лиц, сократились на 0,8 п. п. за 2014 год по сравнению с 2013-м, по страхованию грузов — на 0,9 п. п. за аналогичный период. Также отмечается сокращение взносов по рискам, связанным с перестрахованием от несчастных случаев и болезней и страхованием автокаско (-1,5 п. п. за 2014 год по сравнению с 2013-м).

График 4. Структура российского перестраховочного рынка



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

Рост взносов можно отметить в сегменте страхования гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам.

Таблица 2. Структура российского перестраховочного рынка

Вид страхования	Перестраховочная премия, млн рублей		Темпы прироста перестраховочных премий, %
	2014 год	2013 год	
Страхование имущества юридических лиц	21 248	19 491	-0,8
Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам	3 906	1 957	3,6
Страхование грузов	3 535	3 588	-0,9

Окончание таблицы 2

Вид страхования	Перестраховочная премия, млн рублей		Темпы прироста перестраховочных премий, %
	2014 год	2013 год	
Страхование автокаско	2 777	3 155	-1,5
Страхование от несчастных случаев и болезней	2 539	2 910	-1,5
Страхование каско воздушного транспорта	2 174	2 131	-0,4
Сельскохозяйственное страхование	2 145	1 098	1,9
Иные виды страхования	1 802	1 445	0,4
Перестраховочные премии, всего	48 447	44 732	8,3

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

2. Структура рынка по географии взносов

В структуре российского перестраховочного рынка преобладающую долю занимают взносы, полученные отечественными перестраховщиками от российских компаний. Однако стоит отметить, что объем входящего перестрахования из-за рубежа постепенно увеличивается.

График 5. Структура российского перестраховочного рынка



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

Входящее перестрахование от российских перестраховщиков

Доля российских перестраховщиков во взносах, переданных в перестрахование отечественными компаниями, постепенно сокращалась с 2009 года (44,2%) до 1 полугодия 2014-го (24,6%). Существенное влияние на этот процесс оказали снижение доли «схем», которые осуществлялись преимущественно через российских перестраховщиков, ослабление курса рубля, а также предпочтение зарубежных перестраховщиков с высокими рейтингами надежности российскими страховщиками.

Тем не менее во 2 полугодии 2014 года наметилась тенденция к увеличению доли премий, переданных российским перестраховщикам. Это связано в первую очередь с невозможностью размещения некоторых рисков на зарубежных рынках, что вынудило российских перестраховщиков искать дополнительные емкости на внутреннем рынке.

По оценке Игоря Алексеева, начальника Управления входящего облигаторного перестрахования СПАО «Ингосстрах», «емкость российского рынка перестрахования не позволяет полностью решить проблему с санкционными рисками, поскольку она ограничена. Для каких-то санкционных рисков, например, связанных с грузами, нашлись инструменты. Ряд компаний объединились, создали такую емкость и в основном фактически решили проблему перестрахования, распределив эти риски внутри страны среди компаний, которые обладают достаточно большими капиталами. Это фактически лидеры рынка.

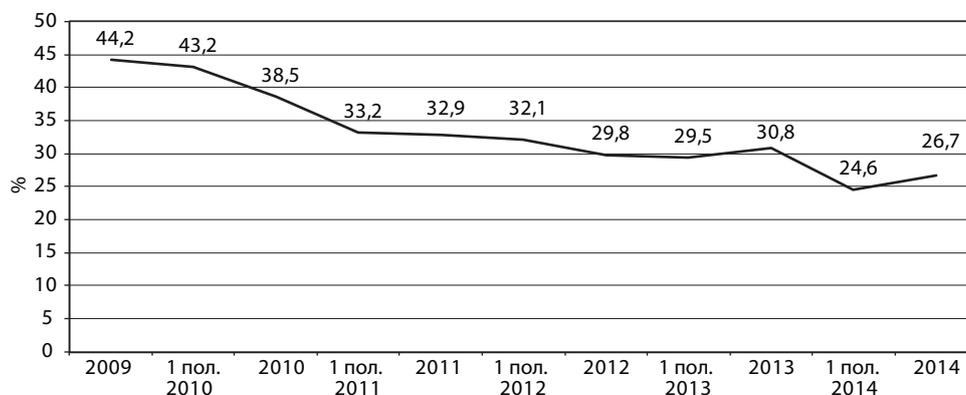
Но есть и другие линии бизнеса, например, страхование строящихся судов, при котором страховые суммы могут достигать миллиарда долларов и более. Понятно, что найти перестраховочную емкость под такие проекты внутри страны мы не сможем. Обращение к рынкам, альтернативным европейскому и лондонскому, не привело к успеху, поскольку, как правило, все страны (в том числе государства Азии) связаны с европейским и лондонским рынками, которые фактически являются доминирующими».

График 6. Темпы прироста перестраховочных премий, переданных российскими компаниями отечественным перестраховщикам



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

График 7. Динамика доли российских перестраховщиков во взносах, переданных в перестрахование отечественными компаниями

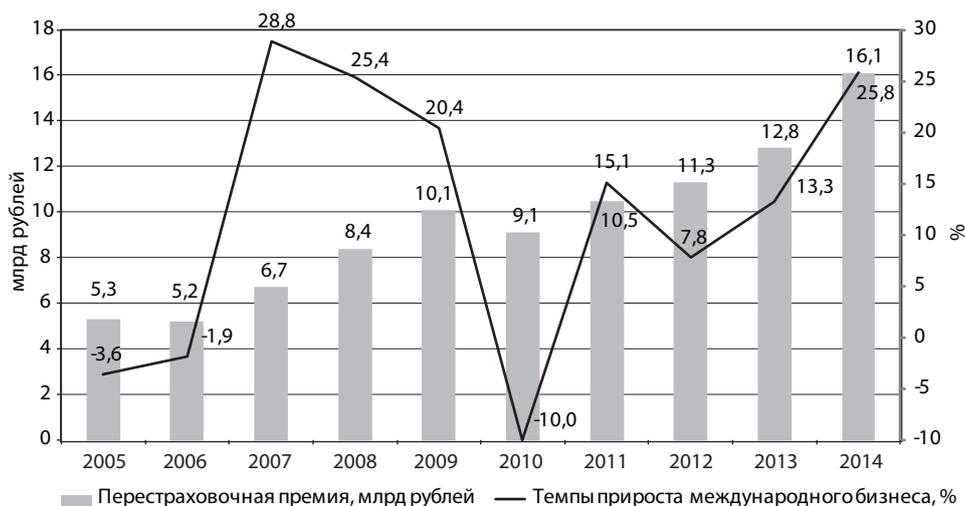


Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

Входящее перестрахование из-за рубежа

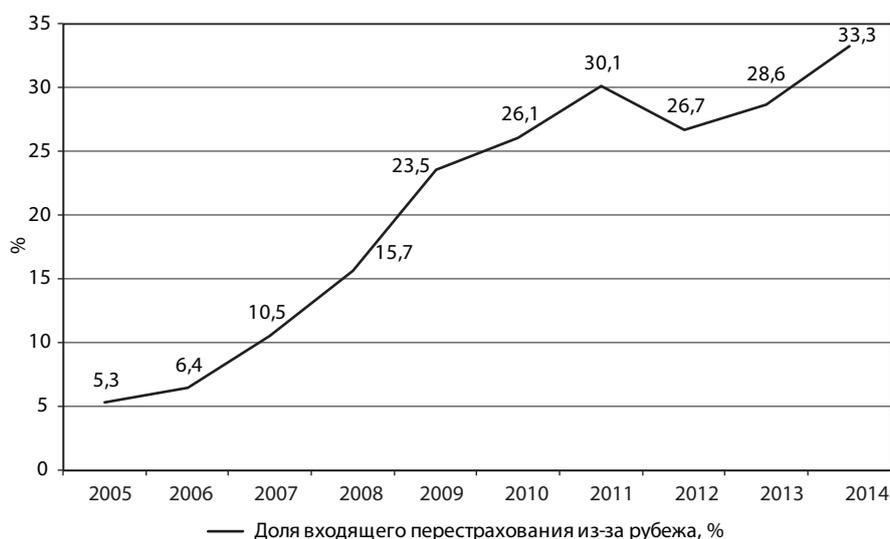
Темпы прироста входящего перестрахования из-за рубежа выросли и составили 25,8% за 2014 год по сравнению с 2013-м. Аналогичный показатель для 2013 года был на уровне 13,3%. Перестраховочная премия, принятая из-за рубежа, за 2014 год составила 16,0 млрд рублей, увеличившись на 3,2 млрд по сравнению с предыдущим годом. В итоге доля входящего перестрахования из-за рубежа выросла по сравнению с 2013 годом до 33,3%.

График 8. Темпы прироста входящего перестрахования из-за рубежа



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

График 9. Динамика доли входящего перестрахования из-за рубежа



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

В 2014 году по сравнению с 2013 годом доля взносов, принятых в перестрахование из стран СНГ, сократилась с 33,6% до 21,3%. Прежде всего это связано с потерей части бизнеса на Украине.

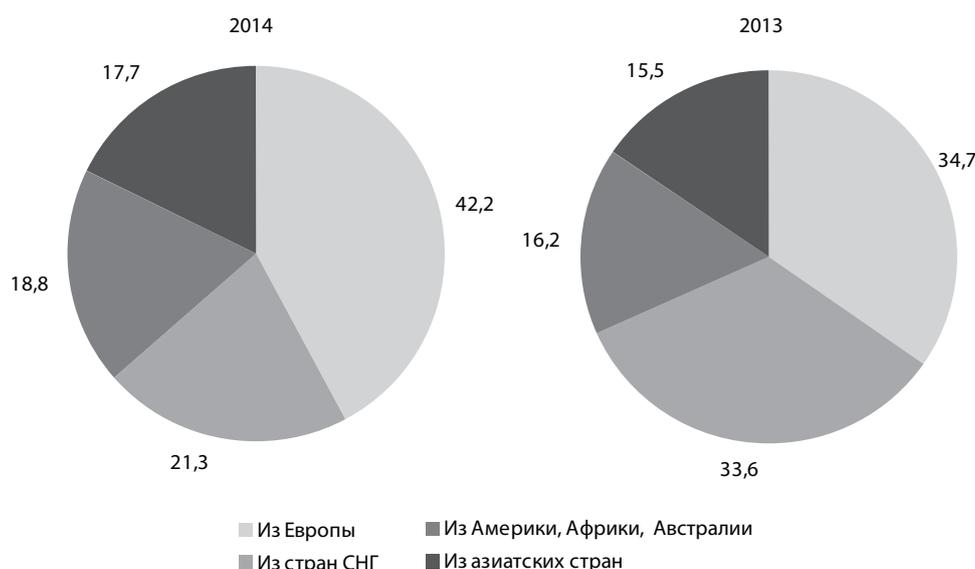
Темпы прироста взносов из Европы составили 46,9% за 2014 год по сравнению с 2013-м, или примерно 2 млрд рублей в абсолютном выражении. Также положительный, но более скромный рост взносов наблюдается из стран Азии (700 млн рублей, или +37,7% за 2014 год по сравнению с 2013-м), а также стран Америки, Африки и Австралии (600 млн рублей, или +40,1% за 2014 год по сравнению с 2013-м).

Таблица 3. Распределение принятых из-за рубежа взносов по группам стран

Группы стран	Прирост взносов из-за рубежа, %	Доля взносов из группы стран от совокупных взносов, принятых из-за рубежа, %	
	2014/2013	2014 год	2013 год
Европа	46,9	42,2	34,7
Страны СНГ	-23,2	21,3	33,6
Страны Америки, Африки, Австралии	40,1	18,8	16,2
Азия	37,7	17,7	15,5
Всего	25,8	100	100

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, заполнивших анкеты

График 10. Структура входящего перестрахования из-за рубежа



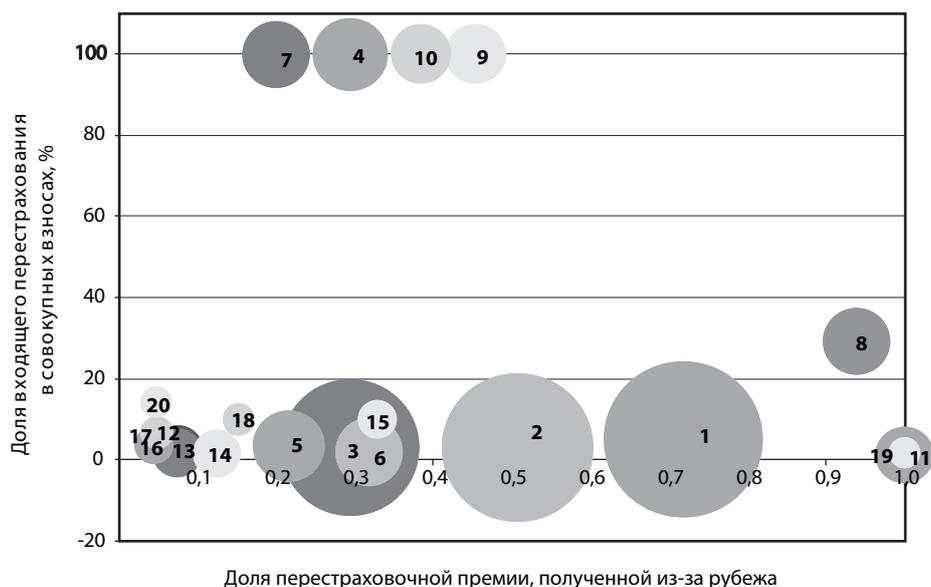
Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, заполнивших анкеты

По данным компаний, заполнивших анкету RAEX («Эксперт РА»), доля входящего перестрахования из-за рубежа за 2014 год по сравнению с 2013 годом снизилась у нескольких компаний из топ-20. Второй год подряд наблюдается снижение у группы «ИНГО» (с 57,1% за 2013 год до 50,7% за 2014-й), у ООО СК «ВТБ Страхование» (с 37,3% до 21,6%), у «Группы Альянс» (с 35,4% до 7,4%).

Увеличение доли перестраховочной премии, полученной из-за рубежа, за 2014 год по сравнению с 2013-м отмечается у страховой группы «СОГАЗ» (с 50,2% до 71,8% за указанный период), у ЗАО «АИГ страховая компания» (с 5,2% до 93,9%), у ООО СПК «Юнити Ре» (с 22,1% до 29,4%).

У топ-4 компаний по объему полученной перестраховочной премии из-за рубежа доля входящего перестрахования превышает 50%.

График 11. Доля входящего перестрахования в совокупных взносах



Площадь круга отражает объем взносов по входящему перестрахованию.

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний

Таблица 4. Компании, представленные на графике (2014 год)

№	Компании
1	Страховая группа «СОГАЗ»
2	Группа «ИНГО»
3	ГК Росгосстрах и Капитал
4	ООО СПК «Юнити Ре»
5	ООО СК «ВТБ Страхование»
6	Страховая группа «АльфаСтрахование»
7	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»
8	ЗАО «АИГ страховая компания»
9	ОАО «ТРАНССИБИРСКАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОРПОРАЦИЯ»
10	ОАСПО «Москва Ре»
11	ОСАО «РЕСО-Гарантия»
12	«Группа Альянс»
13	ООО «СК «Согласие»
14	СОАО «ВСК»
15	ООО «Страховая компания «ТИТ»
16	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»
17	ООО «СК «РЕСПЕКТ-ПОЛИС»
18	ООО «Страховое общество «Помощь»
19	Группа ЖАСО
20	СОАО «Русский Страховой Центр»

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

3. Структура рынка по реальности премий

Доля «схем» в перестраховании постепенно снижается: если в 2013 году она составляла 27,3%, то в 2014-м – 24,4%. Однако стоит отметить, что объем псевдострахования в абсолютном выражении по-прежнему занимает значительную часть перестраховочной премии (11,8 млрд рублей за 2014 год).

График 12. Структура российского перестраховочного рынка



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

С 2010 года объем реальной перестраховочной премии демонстрирует устойчивый рост (с 22,4 млрд рублей в 2010 году до 36,6 млрд рублей в 2014-м). Достигнув пикового значения в 2012 году (22,8%), темпы прироста реальной перестраховочной премии также сохраняются на высоком уровне (12,3% в 2014 году).

График 13. Динамика реальной перестраховочной премии



Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Как правило, наибольшие объемы псевдострахования сконцентрированы в таких видах, как страхование грузов и страхование имущества юридических лиц.

В рэнкинге компаний – лидеров по величине перестраховочной премии, получаемой по страхованию грузов, – на первые строчки вышли компании, не имеющие рейтингов надежности агентств

RAEX («Эксперт РА»), S&P, Moody's, Fitch, A.M. Best: «Столичный перестраховочный центр» получил 582 млн рублей перестраховочной премии за 2014 год, «Восток-Альянс» – 507 млн рублей, «Финансовое перестраховочное общество» – 485 млн рублей.

Доля перестраховочных премий по страхованию грузов, полученных компаниями, не имеющими рейтингов надежности или имеющими рейтинги надежности неудовлетворительного уровня, выросла. Так, ими было перестраховано 72,4% взносов за 2014 год по сравнению с 66,9% за 2013 год.

Таблица 5. Компании – лидеры по величине перестраховочной премии, получаемой по страхованию грузов

№	Перестраховщик	Рейтинг надежности на 22.06.2015	Перестраховочные премии, млн рублей	
			2014 год	2013 год
1	СТОЛИЧНЫЙ ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ ЦЕНТР	Нет	582	537
2	ВОСТОК-АЛЬЯНС	Нет	507	357
3	ФИНАНСОВОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБЩЕСТВО	Нет	485	391
4	КОНЦЕПЦИЯ	Нет	200	241
5	МОЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	Нет	191	61
6	АНТАРЕС	Нет	155	257
7	СОТИС	С RAEX («Эксперт РА»)	130	253
8	ТРАНССИБ РЕ	А+ RAEX («Эксперт РА»)	107	93
9	ГИАЛИТ-ПОЛИС	Нет	107	63
10	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЭЙС	AAA(rus) Fitch	82	64

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

В рэнкинге компаний – лидеров по величине перестраховочной премии, получаемой по страхованию прочего имущества юридических лиц, – доля премий, переданных в компании без рейтингов, сохраняется примерно на одном уровне (21,3% за 2014 год, 21,8% за 2013 год).

Прогноз

RAEX («Эксперт РА») выделяет два сценария развития российского перестраховочного рынка в зависимости от объема премий, полученных из-за рубежа, и динамики рынка страхования в целом.

При реализации обоих сценариев негативное давление на объем рынка перестрахования окажут:

- сокращение темпов прироста страховых взносов;
- снижение доли «схем» в перестраховании;
- сохранение небольшой емкости российского перестраховочного рынка и относительно низкие рейтинги надежности российских компаний.

Способствовать увеличению рынка будут:

- размещение в России некоторых санкционных рисков, которые ранее перестраховывались за рубежом;
 - ослабление рубля приведет к увеличению объема взносов, полученных из-за рубежа в иностранной валюте, пересчитанных в национальную валюту.
1. Реализация базового прогноза RAEX («Эксперт РА») по перестраховочному рынку в 2015 году возможна при следующих условиях:
- сохранение санкций в отношении России на текущем уровне;
 - рост страхового рынка на 6–9%.

При реализации указанных условий в 2015 году перестраховочный рынок увеличится на 11–13% и достигнет 54 млрд рублей.

График 14. Динамика полученной перестраховочной премии (базовый прогноз)



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным ЦБ РФ

При реализации базового прогноза порядка 90% прироста взносов в 2015 году будет приходиться на перестраховочную премию, полученную из-за рубежа. Это связано как с увеличением объема взносов по международному бизнесу за счет обесценения курса рубля, так и за счет активного продвижения российских перестраховщиков на локальные иностранные рынки.

Таблица 6. Базовый прогноз взносов по сегментам перестрахования

Перестрахование	2014 год, млрд рублей	Прогноз на 2015 год, млрд рублей (темпы прироста взносов)	Прирост взносов, 2015–2014, млрд рублей (доля прироста)	Доля в совокупных перестраховочных взносах, 2015 год, %
Перестраховочная премия, полученная от российских страховщиков	32,3	33 (+2%)	0,7 (12%)	61
Перестраховочная премия, полученная из-за рубежа	16,1	21 (+30%)	4,9 (88%)	39
Всего	48,4	54 (12%)	5,6	100

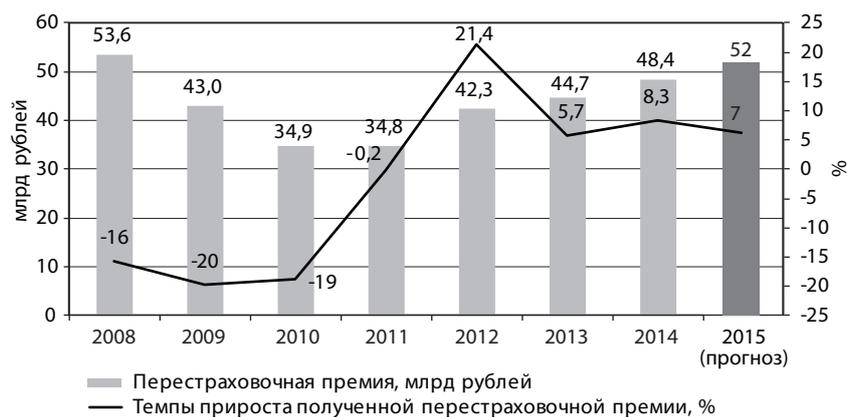
Источник: RAEX («Эксперт РА»)

2. Реализация негативного прогноза RAEX («Эксперт РА») по перестраховочному рынку в 2015 году возможна при следующих условиях:

- ужесточение санкций в отношении России;
- замедление темпов прироста страхового рынка до 1–2%.

При реализации указанных условий в 2015 году перестраховочный рынок увеличится на 6–8% и достигнет 52 млрд рублей.

График 15. Динамика полученной перестраховочной премии (негативный прогноз)



Источник: RAEX («Эксперт РА»)

При реализации негативного прогноза также основная часть прироста взносов (94%) в 2015 году будет приходиться на перестраховочную премию, полученную из-за рубежа. Этот рост будет связан с обесценением курса рубля, освоение новых локальных международных рынков замедлится.

Таблица 7. Негативный прогноз взносов по сегментам перестрахования

Перестрахование	2014 год, млрд рублей	Прогноз на 2015 год, млрд рублей (темпы прироста взносов)	Прирост взносов, 2015–2014, млрд рублей (доля прироста)	Доля в совокупных перестраховочных взносах, 2015 год, %
Перестраховочная премия, полученная от российских страховщиков	32,3	32,5 (+0,6%)	0,2 (12%)	63
Перестраховочная премия, полученная из-за рубежа	16,1	19,5 (+21%)	3,4 (94%)	38
Всего	48,4	52 (+7%)	3,6	100

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Дальнейшее развитие российского перестраховочного рынка будет зависеть от параметров регулирования деятельности государственного перестраховщика. Если страховщики в обязательном порядке должны будут передавать риски в государственную компанию, произойдет огосударствление отрасли, эффективность ее понизится. Если деятельность государственного перестраховщика ограничится принятием санкционных рисков, а после снятия санкций произойдет приватизация государственного перестраховщика, емкость российского перестраховочного рынка вырастет, увеличится его эффективность.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГИ

Состав групп

Рег. №	Группа компаний	Состав группы
1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	ОАО «Росгосстрах», ООО «Росгосстрах», ООО «СК «Росгосстрах – Жизнь», ОАО «Капитал Страхование», ЗАО «Капитал Перестрахование»
928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	ОСАО «Ингосстрах», ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь», ООО «СК «Ингосстрах-М», ОАО «Чрезвычайная страховая компания», ООО «Ингосстрах ОНДД Кредитное Страхование»
290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	ОАО СК «Альянс», СЗАО «Медэкспресс», ООО «Альянс Жизнь», ОАО «РОСНО-МС»
263, 4003, 0092	Группа ЖАСО	ОАО «ЖАСО», ООО «ЖАСО-ЛАЙФ», АО «ЮЖУРАЛЖАСО»
1284, 3972	Группа Ренессанс Страхование	ООО «Группа Ренессанс Страхование», ООО «СК «Ренессанс Жизнь»
2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	ОАО «АльфаСтрахование», ООО «АльфаСтрахование – Жизнь»
983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	ЗАО «Страховая группа «УРАЛСИБ», ЗАО «УРАЛСИБ Жизнь», ОАО «Медицинская страховая компания «УРАЛСИБ»
3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	ОАО «Государственная страховая компания «Югория», ОАО «Страховая медицинская компания «Югория-Мед», ЗАО «Страховая компания «Югория-Жизнь», ООО «Медицинская страховая компания «Аско-Забота»
1427, 2226, 4013	Страховая группа МАКС	ЗАО «МАКС», ЗАО «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь»
1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа СОГАЗ	ОАО «СОГАЗ», ООО «Страховая компания «СОГАЗ-ЖИЗНЬ», ОАО «Страховая компания «СОГАЗ-Мед», ЗАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ТРАНСНЕФТЬ», ООО «СОТ-ТРАНС», ООО «СК АЛРОСА»
177, 3879	Страховая компания ЭРГО	ЗАСО «ЭРГО Русь», ООО «СК «ЭРГО Жизнь»

Таблица 1. Входящее перестрахование

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Перестраховочные премии, тысяч рублей		Темпы прироста взносов (2014/2013), %	Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год		
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	6 184 872	6 437 722	-3,9	A++
2	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	5 589 851	4 457 911	25,4	A++
3	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	4 718 427	3 403 668	38,6	A++
4	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	1 340 538	2 328 879	-42,4	A++
5	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	1 296 110	959 852	35	A++
6	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	1 155 298	1 176 738	-1,8	A++

Продолжение таблицы 1

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Перестраховочные премии, тысяч рублей		Темпы прироста взносов (2014/2013), %	Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год		
7	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	1 125 748	602 679	86,8	нет
8	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	1 114 378	59 002	1788,7	A+
9	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	928 124	764 713	21,4	A+
10	2974	ОАСПО «Москва Ре»	880 476	1 117 384	-21,2	нет
11	1209	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	837 219	758 612	10,4	A++
12	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	644 673	802 262	-19,6	A++
13	1307	ООО «СК «Согласие»	618 567	819 380	-24,5	A++
14	621	СОАО «ВСК»	580 097	689 106	-15,8	A++
15	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	377 137	346 840	8,7	A
16	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	352 666	322 372	9,4	A++
17	3492	ООО «СК «РЕСПЕКТ-ПОЛИС»	265 085	170 656	55,3	B+
18	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	253 259	171 139	48	B++
19	263, 4003, 92	Группа ЖАСО	239 112	230 129	3,9	A++
20	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	238 054	99 259	139,8	нет
21	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	229 339	-	-	нет
22	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	204 476	163 193	25,3	A+
23	3116	ОАО «НАСКО»	168 576	121 156	39,1	A+
24	1621	ОАО «Страховое общество «Якорь»	149 444	34 532	332,8	B++
25	461	ОАО «СГ МСК»	148 934	146 249	1,8	A+
26	1427, 2226, 4013	СГ «МАКС»	144 131	600 764	-76	A++
27	1284, 3972	Группа Ренессанс Страхование	135 909	365 422	-62,8	A++
28	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	120 338	63 664	89	A+
29	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	118 243	406 534	-70,9	A+
30	3914	ООО «Промышленная перестраховочная компания»	90 819	47 720	90,3	A
31	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	83 945	47 382	77,2	A
32	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	74 165	81 412	-8,9	A+
33	1641	ЗАО САО «Гефест»	70 609	89 045	-20,7	A

Окончание таблицы 1

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Перестраховочные премии, тысяч рублей		Темпы прироста взносов (2014/2013), %	Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год		
34	1083	ООО «Зетта Страхование» (бывшее ООО СК «Цюрих»)	68 057	53 177	28	A
35	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	62 824	19 231	226,7	A+
36	3487	ООО «БИН Страхование»	53 041	22 199	138,9	A
37	1675	ОАО «Либерти Страхование»	52 190	62 277	-16,2	A+
38	1908	ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РЕГИОНГАРАНТ»	51 483	285 968	-82	A+
39	2877	ЗАО СК «МегаРусс-Д»	48 008	11 501	317,4	нет
40	585	ООО «Страховая фирма «Адонис»	44 517	81 664	-45,5	A
41	397	ООО «Страховая Компания «Гелиос»	41 490	17 630	135,3	A+
42	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	29 292	8 797	233	A++
43	3983	ОАО «РСК «Стерх»	24 881	10 282	142	A+
44	2353	ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»	24 342	49 700	-51	нет
45	60	ООО СК «Рослес»	20 481	20 382	0,5	B++
46	3300	ОАО СГ «Спасские ворота»	17 782	24 252	-26,7	A+
47	3229	ЗАО «Страховая бизнес группа»	15 948	21 518	-25,9	A
48	3857	ООО «Строительная Страховая Группа»	15 724	23 447	-32,9	B++
49	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	15 151	29 450	-48,6	A+
50	3099	ОАО «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ»	14 364	15 756	-8,8	A
51	3693	ООО Страховая компания «Независимость»	13 474	28	48021,4	B+
52	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	9 230	33 841	-72,7	нет
53	3847	ООО СК «Независимая страховая группа»	4 305	2 697	59,6	A+
54	3084	ООО «Национальная противопожарная страховая компания»	3 950	6 596	-40,1	нет
55	3295	Страховая группа «РОСЭНЕРГО»	49	52	-5,8	нет
56	3498	ООО «СК СВИСС-ГАРАНТ»	35	97 683	-100	B
57	518	ОАО СК «БАСК»	-	942	-100	нет

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 2. Перестраховочные премии из-за рубежа

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Перестраховочные премии из-за рубежа, тысяч рублей		Доля перестраховочных премий из-за рубежа от совокупных перестраховочных премий, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	4 443 146	3 230 843	71,8	50,2	A++
2	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	2 832 565	2 545 491	50,7	57,1	A++
3	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	2 412 263	1 466 674	51,1	43,1	A++
4	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	1 046 323	3 049	93,9	5,2	A+
5	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	420 215	337 196	45,3	44,1	A+
6	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	394 320	514 096	29,4	22,1	A++
7	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	367 009	329 882	31,8	28	A++
8	2974	ОАСПО «Москва Ре»	338 217	382 163	38,4	34,2	нет
9	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	279 741	357 639	21,6	37,3	A++
10	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	208 708	-	91	-	нет
11	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	124 033	101 369	32,9	29,2	A
12	621	СОАО «ВСК»	71 917	88 535	12,4	12,8	A++
13	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	47 408	284 275	7,4	35,4	A++
14	1307	ООО «СК «Согласие»	45 799	81 088	7,4	9,9	A++
15	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	38 406	14 085	15,2	8,2	B++
16	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	15 422	15 015	4,4	4,7	A++
17	461	ОАО «СГ МСК»	13 813	9 608	9,3	6,6	A+
18	3914	ООО «Промышленная перестраховочная компания»	12 915	6 521	14,2	13,7	A
19	3492	ООО «СК «РЕСПЕКТ-ПОЛИС»	12 841	25 220	4,8	14,8	B+
20	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	11 786	6 479	9,8	10,2	A+
21	1641	ЗАО САО «Гефест»	11 588	13 286	16,4	14,9	A
22	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	11 196	25 000	4,7	25,2	нет
23	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	5 460	-	18,6	-	A++
24	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	4 738	3 037	5,6	6,4	A
25	3116	ОАО «НАСКО»	2 918	52	1,7	0	A+
26	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	2 377	7 329	0,2	1,2	нет
27	3693	ООО «Страховая компания «Независимость»	2 032	-	15,1	-	B+
28	1908	ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РЕГИОНГАРАНТ»	2 003	-	3,9	-	A+

Окончание таблицы 2

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Перестраховочные премии из-за рубежа, тысяч рублей		Доля перестраховочных премий из-за рубежа от совокупных перестраховочных премий, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
29	1284, 3972	Группа Ренессанс Страхование	1 799	-	1,3	-	A++
30	1427, 2226, 4013	СГ «МАКС»	1 723	1 696	1,2	0,3	A++
31	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	1 466	1 121	2	1,4	A+
32	1621	ОАО «Страховое общество «Якорь»	1 335	1 240	0,9	3,6	B++
33	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	1 205	224 010	1	55,1	A+
34	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	1 126	13 372	7,4	45,4	A+
35	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	785	634	0,4	0,4	A+
36	3983	ОАО «РСК «Стерх»	249	-	1	-	A+
37	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	193	233	2,1	0,7	нет
38	1675	ОАО «Либерти Страхование»	43	2 210	0,1	3,5	A+
39	3498	ООО «СК «СВИСС-ГАРАНТ»	17	626	48,6	0,6	B
40	3487	ООО «БИН Страхование»	5	1 723	0	7,8	A
41	3857	ООО «Строительная Страховая Группа»	42	-	0	-	B++
42	1083	ООО «Зетта Страхование» (бывшее ООО СК «Цюрих»)	-	540	-	1	A
43	2877	ЗАО СК «Мегарусс-Д»	-	209	-	1,8	нет

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 3. Перестраховочные премии по облигаторному перестрахованию

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Полученная перестраховочная премия по облигаторному перестрахованию, тысяч рублей		Доля премий по облигаторному перестрахованию, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	4 099 414	3 089 926	66,3	48	A++
2	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	1 101 931	919 918	19,7	20,6	A++
3	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	666 770	818 534	14,1	24	A++
4	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	460 980	415 248	49,7	54,3	A+
5	2974	ОАСПО «Москва Ре»	429 702	531 414	48,8	47,6	нет

Продолжение таблицы 3

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Полученная перестраховочная премия по облигаторному перестрахованию, тысяч рублей		Доля премий по облигаторному перестрахованию, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
6	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	339 292	1 351 811	25,3	58	A++
7	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	282 478	206 400	25,1	34,2	нет
8	1307	ООО «СК «Согласие»	273 600	290 894	44,2	35,5	A++
9	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	241 006	263 930	37,4	32,9	A++
10	621	СОАО «ВСК»	217 510	220 628	37,5	32	A++
11	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	184 862	189 935	14,3	19,8	A++
12	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	179 593	223 494	15,5	19	A++
13	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	168 313	163 160	47,7	50,6	A++
14	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	166 445	138 704	81,4	85	A+
15	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	146 923	-	64,1	-	нет
16	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	129 856	127 227	34,4	36,7	A
17	1284, 3972	Группа Ренессанс Страхование	114 361	336 163	84,1	92	A++
18	461	ОАО «СГ МСК»	101 088	83 621	67,9	57,2	A+
19	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	100 866	17 118	42,4	17,2	нет
20	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	74 146	126 616	62,7	31,1	A+
21	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	60 468	48 492	23,9	28,3	B++
22	1083	ООО «Зетта Страхование» (бывшее ООО СК «Цюрих»)	52 047	17 999	76,5	33,8	A
23	3116	ОАО «НАСКО»	50 851	66 551	30,2	54,9	A+
24	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	48 853	4 693	40,6	7,4	A+
25	3487	ООО «БИН Страхование»	47 889	12 529	90,3	56,4	A
26	1641	ЗАО САО «Гефест»	47 398	54 495	67,1	61,2	A
27	1427, 2226, 4013	СГ «МАКС»	43 998	183 391	30,5	30,5	A++
28	1908	ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РЕГИОНГАРАНТ»	38 478	272 575	74,7	95,3	A+
29	3983	ОАО «РСК «Стерх»	24 061	9 996	96,7	97,2	A+
30	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	22 114	3 083	75,5	35	A++
31	3300	ОАО СГ «Спасские ворота»	17 527	23 324	98,6	96,2	A+
32	3229	ЗАО «Страховая бизнес группа»	15 903	21 423	99,7	99,6	A
33	2353	ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»	15 775	19 618	64,8	39,5	нет
34	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	12 679	38 397	15,1	81	A

Окончание таблицы 3

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Полученная перестраховочная премия по облигаторному перестрахованию, тысяч рублей		Доля премий по облигаторному перестрахованию, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
35	3693	ООО «Страховая компания «Независимость»	11 234	-	83,4	-	В+
36	60	ООО СК «Рослес»	11 181	11 382	54,6	55,8	В++
37	1621	ОАО «Страховое общество «Якорь»	6 437	11 530	4,3	33,4	В++
38	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	3 818	6 523	25,2	22,1	А+
39	2877	ЗАО СК «МегаРусс-Д»	1 583	4 273	3,3	37,2	нет
40	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	1 450	832	2	1	А+
41	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	125	469	0,2	2,4	А+
42	518	ОАО СК «БАСК»	-	942	-	100	нет

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 4. Принятые в перестрахование из-за рубежа перестраховочные премии по облигаторному перестрахованию

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование из-за рубежа премии по облигаторному перестрахованию, тысяч рублей		Доля премий по облигаторному перестрахованию от совокупных премий, принятых из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	2 871 339	853 179	64,6	26,4	А++
2	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	963 551	750 356	34	29,5	А++
3	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	200 994	169 993	47,8	50,4	А+
4	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	146 923	-	70,4	-	нет
5	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	91 370	168 229	23,2	32,7	А++
6	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	53 862	48 611	43,4	48	А
7	2974	ОАСПО «Москва Ре»	24 673	32 552	7,3	8,5	нет
8	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	17 506	45 219	0,7	3,1	А++
9	1307	ООО «СК «Согласие»	16 399	36 155	35,8	44,6	А++
10	621	СОАО «ВСК»	15 820	6 219	22	7	А++
11	1641	ЗАО САО «Гефест»	10 778	10 844	93	81,6	А

Окончание таблицы 4

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование из-за рубежа премии по облигаторному перестрахованию, тысяч рублей		Доля премий по облигаторному перестрахованию от совокупных премий, принятых из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
12	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	10 674	8 174	27,8	58	B + +
13	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	8 991	-	80,3	-	нет
14	461	ОАО «СГ МСК»	8 427	2 811	61	29,3	A +
15	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	5 460	-	100	-	A + +
16	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	5 311	1 000	1,9	0,3	A + +
17	3693	ООО «Страховая компания «Независимость»	2 032	-	100	-	B +
18	3116	ОАО «НАСКО»	1 698	-	58,2	-	A +
19	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	1 571	2 392	10,2	15,9	A + +
20	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	1 450	832	98,9	74,2	A +
21	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	156	6 408	6,6	87,4	нет
22	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	135	660	2,8	21,7	A
23	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	48	85	0,1	0	A + +

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 5. Принятые в перестрахование из стран СНГ перестраховочные премии

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	782 133	н. д.	27,6	н. д.	A + +
2	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	643 487	601 331	14,5	18,6	A + +
3	2974	ОАСПО «Москва РЕ»	312 845	334 195	92,5	87,4	нет
4	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	246 134	115 489	10,2	7,9	A + +
5	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	227 735	242 146	62,1	73,4	A + +
6	1643	ООО СПК «Юнити РЕ»	216 054	257 497	54,8	50,1	A + +
7	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	164 940	302 520	59	84,6	A + +

Окончание таблицы 5

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
8	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	42 869	264 763	90,4	93,1	A+ +
9	621	СОАО «ВСК»	38 740	50 263	53,9	56,8	A+ +
10	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	31 799	100 711	7,6	29,9	A+
11	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	24 509	17 504	19,8	17,3	A
12	1307	ООО «СК «Согласие»	24 449	39 466	53,4	48,7	A+ +
13	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	11 594	-	5,6	-	нет
14	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	105 76	6 739	68,6	44,9	A+ +
15	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	9 907	4 916	84,1	75,9	A+
16	3914	ООО «Промышленная перестраховочная компания»	4 548	1 359	35,2	20,8	A
17	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	3 686	2 786	9,6	19,8	B+ +
18	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	2 272	6 868	95,6	93,7	нет
19	1284, 3972	Группа Ренессанс Страхование	1 799	-	100	-	A+ +
20	1427, 2226, 4013	СГ «МАКС»	1 723	1 696	100	100	A+ +
21	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	1 521	-	13,6	-	нет
22	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	1 205	-	100	-	A+
23	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	1 126	13 372	100	100	A+
24	461	ОАО «СГ МСК»	678	255	4,9	2,7	A+
25	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	328	194	41,8	30,6	A+
26	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	193	-	100	-	нет
27	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	149	152	3,1	5	A
28	1641	ЗАО САО «Гефест»	72	611	0,6	4,6	A
29	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	16	289	1,1	25,8	A+
30	3487	ООО «БИН Страхование»	-	671	-	38,9	A
31	1083	ООО «Зетта Страхование» (бывшее ООО СК «Цюрих»)	-	540	-	100	A

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

**Таблица 6. Принятые в перестрахование из европейских стран
(кроме стран СНГ) перестраховочные премии**

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	2 814 963	2 406 815	63,4	74,5	A++
2	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	1 046 323	30 49	100	100	A+
3	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	892 810	н. д.	31,5	н. д.	A++
4	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	521 817	327 702	21,6	22,3	A++
5	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	78 154	55 371	18,6	16,4	A+
6	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	76 404	56 720	61,6	56	A
7	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	24 099	13 501	6,6	4,1	A++
8	2974	ОАСПО «Москва Ре»	19 900	18 476	5,9	4,8	нет
9	3492	ООО «СК «РЕСПЕКТ-ПОЛИС»	12 841	25 220	100	100	B+
10	1641	ЗАО САО «Гефест»	10 849	10 846	93,6	81,6	A
11	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	10 390	2 240	3,7	0,6	A++
12	1307	ООО «СК «Согласие»	10 106	37 672	22,1	46,5	A++
13	621	СООАО «ВСК»	8 688	6 554	12,1	7,4	A++
14	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	8 253	6 160	2,1	1,2	A++
15	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	5 460	-	100	-	A++
16	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	4 418	14 184	9,3	5	A++
17	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	2 621	3 667	17	24,4	A++
18	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	2 316	-	1,1	-	нет
19	1908	ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РЕГИОНГАРАНТ»	2 003	-	100	-	A+
20	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	14 50	832	98,9	74,2	A+
21	159	СООАО «Русский Страховой Центр»	1 005	-	9	-	нет
22	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	440	333	56,1	52,5	A+
23	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	433	858	1,1	6,1	B++
24	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	141	8	1,2	0,1	A+
25	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	97	23	2	0,8	A
26	461	ОАО «СГ МСК»	71	766	0,5	8	A+
27	3857	ООО «Строительная Страховая Группа»	42	-	100	-	B++
28	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	16	-	0,7	-	нет
29	3487	ООО «БИН Страхование»	5	-	100	-	A
30	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	-	142	-	60,9	нет

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 7. Принятые в перестрахование из азиатских стран перестраховочные премии

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	797 120	н. д.	28,1	н. д.	A++
2	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	694 474	165 526	15,6	5,1	A++
3	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	290 550	168 875	69,1	50,1	A+
4	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	142 724	88 631	5,9	6	A++
5	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	127 458	205 749	32,3	40	A++
6	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	71 755	31 838	19,6	9,7	A++
7	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	39 871	7 673	14,3	2,1	A++
8	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	34 625	-	16,6	-	нет
9	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	24 414	8 363	63,6	59,4	B++
10	621	СОАО «ВСК»	16 097	15 546	22,4	17,6	A++
11	1307	ООО «СК «Согласие»	11 019	3 950	24,1	4,9	A++
12	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	10 469	13 305	8,4	13,1	A
13	461	ОАО «СГ МСК»	9 161	5 615	66,3	58,4	A+
14	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	8 670	25 000	77,4	100	нет
15	3914	ООО «Промышленная перестраховочная компания»	8 367	5 162	64,8	79,2	A
16	2974	ОАСПО «Москва Ре»	6 441	17 117	1,9	4,5	нет
17	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	4 238	2 577	89,4	84,9	A
18	3116	ОАО «НАСКО»	2 918	52	100	100	A+
19	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	2 049	3 959	13,3	26,4	A++
20	3693	ООО «Страховая компания «Независимость»	2 032	-	100	-	B+
21	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	1 642	1 515	13,9	23,4	A+
22	1641	ЗАО САО «Гефест»	667	832	5,8	6,3	A
23	3983	ОАО «РСК «Стерх»	249	-	100	-	A+
24	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	121	5 328	0,3	1,9	A++
25	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	89	461	3,7	6,3	нет
26	3498	ООО «СК «СВИСС-ГАРАНТ»	17	-	100	-	B

Окончание таблицы 7

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
27	2877	ЗАО СК «МегаРусс-Д»	-	209	-	100	нет
28	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	-	84	-	13,2	A+
29	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	-	67	-	28,8	нет

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 8. Принятые в перестрахование из стран Америки, Африки и Австралии перестраховочные премии

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
1	1, 977, 3984, 1298, 3175	ГК Росгосстрах и Капитал	1 501 588	934 852	62,2	63,7	A++
2	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	360 503	н. д.	12,7	н. д.	A++
3	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	245 767	57 170	5,5	1,8	A++
4	924	ООО «Страховая компания «Селекта»	160 173	-	76,7	-	нет
5	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	64 540	45 206	23,1	12,6	A++
6	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	43 420	42 397	11,8	12,9	A++
7	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	42 555	44 690	10,8	8,7	A++
8	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	19 712	12 239	4,7	3,6	A+
9	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	12 651	13 840	10,2	13,7	A
10	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	9 873	2 078	25,7	14,7	B++
11	621	СОАО «ВСК»	8 392	16 172	11,7	18,3	A++
12	461	ОАО «СГ МСК»	3 903	2 972	28,3	30,9	A+
13	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	254	285	5,4	9,4	A
14	1307	ООО «СК «Согласие»	225	-	0,5	-	A++
15	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	176	650	1,1	4,3	A++
16	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	17	23	2,2	3,6	A+

Окончание таблицы 8

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Принятые в перестрахование премии, тысяч рублей		Доля премий от совокупных премий из-за рубежа, %		Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
			2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	
17	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	2	40	0	0,6	A+
18	3487	ООО «БИН Страхование»	-	1 052	-	61,1	A
19	1641	ЗАО САО «Гефест»	-	997	-	7,5	A
20	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	-	224 010	-	100	A+
21	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	-	24	-	10,3	нет
22	2974	ОАСПО «Москва Ре»	-969**	12 375	-0,3	3,2	нет

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

** Данные по премиям указаны с учетом расторгнутых договоров.

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 9. Выплаты по входящему перестрахованию

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Выплаты за 2014 год, тысяч рублей	Взносы за 2014 год, тысяч рублей	Уровень выплат, %	Темпы прироста выплат (2014/2013), %	Темпы прироста взносов (2014/2013), %	Рейтинги надежности RAEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
1	1208, 3825, 3230, 1864, 3255, 3524	Страховая группа «СОГАЗ»	3 265 434	6 184 872	52,8	37,4	-3,9	A++
2	928, 3823, 3837, 2708, 4189	Группа «ИНГО»	3 145 594	5 589 851	56,3	42,4	25,4	A++
3	1643	ООО СПК «Юнити Ре»	1 041 903	1 340 538	77,7	21,4	-42,4	A++
4	2974	ОАСПО «Москва Ре»	727 906	880 476	82,7	-13,6	-21,2	нет
5	3398	ООО СК «ВТБ Страхование»	710 870	1 296 110	54,8	1376,0	35,0	A++
6	1522	ОАО «Транссибирская перестраховочная корпорация»	550 272	928 124	59,3	18,5	21,4	A+
7	2239, 3447	Страховая группа «АльфаСтрахование»	464 404	1 155 298	40,2	119,8	-1,8	A++
8	1209	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	459 932	837 219	54,9	33,2	10,4	A++
9	1834	ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	260 279	352 666	73,8	93,5	9,4	A++
10	621	СОАО «ВСК»	236 603	580 097	40,8	-10,6	-15,8	A++
11	3834	ООО «Страховое общество «Помощь»	211 384	253 259	83,5	-2,0	48,0	B++
12	1182	ООО «Страховая компания «ТИТ»	189 735	377 137	50,3	48,4	8,7	A
13	1307	ООО «СК «Согласие»	187 096	618 567	30,2	-4,3	-24,5	A++
14	3117	ООО «Перестраховочное общество «КАМА РЕ»	157 448	1 125 748	14,0	37,3	86,8	нет

Продолжение таблицы 9

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Выплаты за 2014 год, тысяч рублей	Взносы за 2014 год, тысяч рублей	Уровень выплат, %	Темпы прироста выплат (2014/2013), %	Темпы прироста взносов (2014/2013), %	Рейтинги надежности РАEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
15	263, 4003, 92	Группа ЖАСО	154 936	239 112	64,8	670,6	3,9	A++
16	290, 141, 3828, 2890	Группа Альянс	106 723	644 673	16,6	-58,8	-19,6	A++
17	2496	ООО «Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис»	105 242	120 338	87,5	320,0	89,0	A+
18	3127	ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»	92 408	204 476	45,2	-18,8	25,3	A+
19	3211, 3204, 4014, 1894	Страховая группа «Югория»	81 649	9 230	884,6	-27,8	-72,7	нет
20	177, 3879	Страховая компания ЭРГО	69 182	15 151	456,6	87,9	-48,6	A+
21	1621	ОАО «Страховое общество «Якорь»	67 685	149 444	45,3	149,7	332,8	B++
22	3914	ООО «Промышленная Перестраховочная Компания»	53 504	90 819	58,9	38,7	90,3	A
23	915	ОАО «Страховая компания «ПАРИ»	53 396	74 165	72,0	73,6	-8,9	A+
24	1641	ЗАО САО «Гефест»	51 938	70 609	73,6	57,4	-20,7	A
25	585	ООО «Страховая фирма «Адонис»	47 993	44 517	108	18	-45,5	A
26	1284, 3972	Группа Ренессанс Страхование	41 832	135 909	30,8	530,8	-62,8	A++
27	983, 3987, 2326	Страховая группа «УРАЛСИБ»	39 137	118 243	33,1	121,5	-70,9	A+
28	1427, 2226, 4013	СГ «МАКС»	37 255	144 131	25,8	93,6	-76,0	A++
29	159	СОАО «Русский Страховой Центр»	35 883	238 054	15,1	-82,3	139,8	нет
30	1675	ОАО «Либерти Страхование»	26 894	52 190	51,5	-17,5	-16,2	A+
31	1908	ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РЕГИОНГАРАНТ»	24 838	51 483	48,2	-79,2	-82,0	A+
32	3438	ООО «ПРОМИНСТРАХ»	22 386	83 945	26,7	-36,8	77,2	A
33	3116	ОАО «НАСКО»	18 102	168 576	10,7	-59,3	39,1	A+
34	461	ОАО «СГ МСК»	16 628	148 934	11,2	32,1	1,8	A+
35	3487	ООО «БИН Страхование»	12 226	53 041	23,1	-54,1	138,9	A
36	2877	ЗАО СК «Мегарусс-Д»	9 621	48 008	20,0	-64,4	317,4	нет
37	3857	ООО «Строительная Страховая Группа»	8 257	15 724	52,5	1,5	-32,9	B++
38	3983	ОАО «РСК «Стерх»	7 727	24 881	31,1	-64,1	142,0	A+
39	3099	ОАО «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ»	7 189	14 364	50,0	-15,3	-8,8	A
40	2947	ЗАО СК «РСХБ-Страхование»	7 107	29 292	24,3	198,6	233,0	A++
41	3693	ООО «Страховая компания «Независимость»	6 983	13 474	51,8	-	48021,4	B+
42	1083	ООО «Зетта Страхование» (бывшее ООО СК «Цюрих»)	6 314	68 057	9,3	920,0	28,0	A
43	3947	ЗАО «АИГ страховая компания»	5 439	1 114 378	0,5	585,0	1788,7	A+

Окончание таблицы 9

Место	Рег. №	Компания / группа компаний	Выплаты за 2014 год, тысяч рублей	Взносы за 2014 год, тысяч рублей	Уровень выплат, %	Темпы прироста выплат (2014/2013), %	Темпы прироста взносов (2014/2013), %	Рейтинги надежности РАEX («Эксперт РА») на 22.06.2015*
44	3300	ОАО СГ «Спасские ворота»	4 437	17 782	25,0	-11,0	-26,7	A+
45	3229	ЗАО «Страховая бизнес группа»	3 322	15 948	20,8	323,2	-25,9	A
46	2353	ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»	3 124	24 342	12,8	23,6	-51,0	нет
47	1216, 4001, 3957	Страховая группа «Чулпан»	2 748	62 824	4,4	232,2	226,7	A+
48	60	ООО СК «Рослес»	2 285	20 481	11,2	369,2	0,5	B+ +
49	397	ООО «Страховая Компания «Гелиос»	1 593	41 490	3,8	-91,7	135,3	A+
50	3084	ООО «Национальная противопожарная страховая компания»	58	3 950	1,5	-97,6	-40,1	нет
51	3847	ООО СК «Независимая страховая группа»	35	4 305	0,8	-73,7	59,6	A+
52	3498	ООО «СК «СВИСС-ГАРАНТ»	26	35	74,3	-98,5	-100,0	B
53	3295	ООО «Национальная страховая группа «РОСЭНЕРГО»	1	49	2,0	-99,9	-5,8	нет
54	2792	ООО «Страховое общество «Купеческое»	0	2 291	0,0	-	н. д.	нет

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

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным компаний, приславших анкеты

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Игорем Алексеевым, начальником Управления входящего облигаторного перестрахования СПАО «Ингосстрах»



«Емкость российского рынка перестрахования не позволяет полностью решить проблему с санкционными рисками, поскольку она ограничена»

– Какие сейчас наблюдаются тенденции на мировом рынке перестрахования? Каковы драйверы роста?

– Если мы говорим о последних двух годах, то, несмотря на определенные события (события катастрофического характера и крупные рисковые убытки), в целом рынок чувствует себя очень хорошо. Все убытки находятся в пределах ожиданий. Я бы даже сказал, ниже уровня ожиданий по средней убыточности. Как следствие, рынок продолжает оставаться в мягкой фазе, что является его главной проблемой. На перестраховочном рынке много капитала. Мы видим, как крупнейшие перестраховочные компании рапортуют об увеличении прибылей по сравнению с прошлыми периодами. Можно сказать, что рынок сейчас находится в достаточно здоровом и устойчивом положении.

– Вы упомянули о проблеме, связанной с избытком капитала. Есть ли еще какие-то проблемы на мировом рынке?

– Особых проблем я не вижу. Вопрос в том, почему рынок стал мягким? Именно потому, что есть избыток капитала. Рынок является привлекательным с точки зрения результатов. Он генерирует прибыль в целом для отрасли. В этой ситуации компании-перестраховщики из-за острой конкуренции вынуждены снижать цены, не повсеместно, но по многим линиям бизнеса.

К тому же в условиях мягкой фазы рынка компаниям все труднее сохранять объемы своего бизнеса. Они вынуждены искать новые рынки продаж. В условиях острой конкуренции это делать достаточно трудно.

Возможно, мы еще увидим на мировом рынке процессы слияний и поглощений среди средних и крупных игроков. Сейчас обсуждается сделка по продаже Partner Re Ltd команде Axis Capital Holdings Ltd. Такое сообщение мелькало в печати. Компания Partner Re Ltd, которая присутствует на российском рынке перестрахования, может быть продана другим игрокам. Также произошло слияние компаний Catlin и XL. Это определенная консолидация не крупнейших, но достаточно сильных игроков. Брокеры также могут следовать этой тенденции.

– Что вы можете сказать о российском рынке перестрахования?

– Российский рынок можно охарактеризовать с двух сторон. Для компаний, которые размещают свои программы на международном рынке, эта ситуация благоприятная. Поскольку мировой рынок перестрахования находится в мягкой фазе развития, этим необходимо пользоваться и пытаться играть на конкуренции крупнейших западных перестраховщиков, «продавливая» свои условия перестрахования при более низких ценах. Многим компаниям без всяких проблем удастся возобновлять свои перестраховочные программы.

Для входящего рынка перестрахования эта фаза не очень хорошая, поскольку капитала довольно много. Российский рынок входящего перестрахования, особенно если он привлекает риски из-за

рубежа, сталкивается с очень сильной конкуренцией (как по ценам, так и по качеству) со стороны крупнейших игроков. Конечно, сравнение будет не в пользу российского рынка, который менее капитализирован, обладает невысокими рейтингами и ему приходится быть поддерживающим рынком с небольшими долями участия.

В этой ситуации мы зарабатываем меньше, потому что цены падают. Нам приходится искать новых партнеров, но, куда бы мы ни пришли, мы видим, что на любом рынке (на рынках Азии, Европы, Латинской Америки) слишком сильная конкуренция. Поэтому для входящего перестрахования период является довольно сложным.

– Сейчас мягкая стадия. Как долго она продлится? Каковы прогнозы?

– Это сложный вопрос. Одна фаза переходит в другую, наверное, из-за того, что случается ряд очень крупных убытков на временном отрезке.

– Катастрофических?

– Прежде всего катастрофических. Причем таких катастрофических убытков, которые могут «выбить» большую часть капитала с перестраховочного рынка. Подобные события возможны, но когда они наступят, никто не знает. В условиях мягкости рынка и роста прибыли крупнейшие игроки тем не менее делают осторожные заявления о том, что необходимо быть более внимательными, поскольку ряд крупных катастрофических убытков может существенно ухудшить сложившуюся ситуацию.

В частности, ущерб от калифорнийского землетрясения в США, где огромное страховое проникновение, может быть глобальным. Это станет серьезным ударом для всего рынка перестрахования, поскольку игроки сильно взаимосвязаны. События такого рода могут оказать существенное влияние. Мы видим, как землетрясения в Японии, землетрясение в Новой Зеландии, наводнение в Таиланде не смогли поколебать этот рынок, поскольку они являлись хоть и значительными по величине, но не чрезмерно большими.

– Иными словами, «подушка ликвидности» достаточная.

– На данный момент она достаточная.

– С мировым рынком все ясно. А что с нашим в связи с санкциями?

– Санкции – это малоприятное явление, как в целом для экономики, так и для различных ее отраслей, в том числе для страхового рынка. Санкции – это всегда некое оружие, в чем-то обоюдоострое. Их применение, конечно, сказалось, но в достаточно ограниченном масштабе, поскольку они были направлены на определенный круг лиц и их бизнес, в том числе на ряд финансовых институтов, предприятий, относящихся, прежде всего, к государственному сектору.

Риски, которые попали под санкции, можно охарактеризовать как хороший, прибыльный бизнес. С одной стороны, после ввода санкций и при отсутствии у европейских компаний возможности принимать риски, пострадали в первую очередь сами европейские перестраховочные компании и компании лондонского рынка, которые также активно принимали эти риски в перестрахование.

В то же время емкость российского рынка перестрахования не позволяет полностью решить проблему с санкционными рисками, поскольку она ограничена. Для каких-то санкционных рисков, например, связанных с грузами, нашлись инструменты. Ряд компаний объединились, создали такую емкость и в основном фактически решили проблему перестрахования, распределив эти риски внутри страны среди компаний, которые обладают достаточно большими капиталами. Это фактически лидеры рынка.

Но есть и другие линии бизнеса, например, страхование строящихся судов, при котором страховые суммы могут достигать миллиарда долларов и более. Понятно, что найти перестраховочную

емкость под такие проекты внутри страны мы не сможем. Обращение к рынкам, альтернативным европейскому и лондонскому, не привело к успеху, поскольку, как правило, все страны (в том числе государства Азии) связаны с европейским и лондонским рынками, которые фактически являются доминирующими.

В этой ситуации необходимо полагаться на рост капитализации российских компаний. В перспективе капиталы необходимо увеличивать. Появление новых игроков на рынке перестрахования мы сейчас связываем с созданием государственной перестраховочной компании. Пожалуй, и сами страховые компании будут предоставлять все большую и большую емкость в отношении санкционных рисков.

– Вы сказали, что перестраховщики пробовали найти емкость в других странах. Какими были основные направления? Почему не все удается? Существуют ли какие-то барьеры, например, налоговые?

– Нет. Для перестрахования нет особых барьеров с точки зрения налогов, передачи риска, передачи капитала. Основная проблема заключается в том, где искать. Искали в Китае. Китайский рынок огромен по сравнению с российским. Одна китайская компания PICC (People's Insurance Company of China) собирает такой объем премии, как весь российский рынок. Это безусловный лидер. Ее рыночная доля порядка 36%. Обращались туда. Обращались в China Re Group. Это перестраховочная компания с государственным участием, ее капитал составляет 4 миллиарда долларов.

Беда в том, что все китайские компании имеют в своем капитале американских и европейских инвесторов, они активно вовлечены в европейский перестраховочный бизнес. Например, China Re недавно открыла синдикат в Lloyd's, чтобы в Европе заключать договоры по перестрахованию катастрофических рисков. Ее представители учатся в Европе, привлекают акционеров из Европы, если они размещают свои акции, ведь часть акций вращается на свободном рынке.

Это говорит о том, что игроки рынка очень тесно связаны. Страны Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки не могут игнорировать санкции, введенные странами, в бизнес которых они активно вовлечены. Они способны, конечно, принимать риски на собственное удержание. Это может нам помочь, но не решит проблему полностью. В какой валюте при этом должны вестись расчеты? Не в долларах и не в евро, которые повсеместно используются для взаиморасчетов по перестрахованию. Нам нужно решать вопрос, в какой валюте рассчитываться – в рублях, в юанях, других локальных валютах?

– Российский рынок перестрахования занимает не очень большую долю в рамках международного бизнеса. Как могут развиваться российские страховщики? На каких зарубежных рынках они могут успешно работать?

– С точки зрения входящего бизнеса? Я думаю, что основная задача российских страховщиков, в том числе перестраховочных компаний, – это концентрация на внутреннем рынке. Основными партнерами должны быть локальные компании. Перестраховочные компании не должны делать главную ставку на сборы по рискам из-за рубежа. Они искали этот бизнес не от хорошей жизни, а из-за доминирующего положения международных перестраховочных групп в России (хотя, с точки зрения диверсификации портфеля, участие в рисках вне пределов России – вещь полезная).

Другое дело, что российские страховые компании предпочитают размещать риски за рубежом. Почему? Потому что там высокорейтинговый рынок. Есть уверенность, что крупные убытки будут оплачены. Причем никто не сомневается в профессионализме этих компаний и в их намерении платить. Это принципы, к которым мы призываем наши перестраховочные компании и компании, активно вовлеченные во входящее перестрахование. В силу своего размера и подверженности влияниям финансовой турбулентности внутри страны эти компании не являются альтернативой западным компаниям. Несопоставимы уровни профессионализма, капитала, а также многие другие параметры.

Тем не менее сейчас локальные перестраховочные компании занимают свою нишу на рынке. Мы для себя должны решить: будем ли мы полностью ориентироваться на западный рынок, от которого сильно зависим, хотим ли мы сохранять эту зависимость в дальнейшем? Если ответ «да», мы можем столкнуться с проблемой дальнейшего усиления санкций. А значит, есть вероятность того, что перестраховочный рынок будет отгорожен «железным занавесом». Можем ли мы представить такую ситуацию? Многие, наверное, думают, что такая ситуация не возникнет. Хотелось бы ее избежать. Если она возникнет, говорят некоторые участники рынка, мы будем решать проблемы по мере поступления. При этом наше государство, создавая государственную перестраховочную компанию, наверное, уже думает на несколько ходов вперед.

– Какова сейчас перестраховочная емкость российского рынка?

– Емкость зависит от риска, вида страхования. Если риски малоубыточные, компании стараются принимать максимум ответственности на себя. Например, по грузам, которые мы упоминали, емкость может достигать до 100 миллионов долларов. Если это строящиеся суда, то такую емкость найти сложнее. Авиационные, испытательные риски военной авиационной техники имеют не самую лучшую статистику по убыточности, и по прежним ценам их страховщики и перестраховщики брать не хотят. Емкость по ним ограничена суммой порядка 10–15 млн долларов США. Нужно значительно повышать цену, что будет невыгодно клиенту.

– Предположим, что появится «железный занавес». Емкость внутреннего рынка пока невелика. Каковы дальнейшие действия? Воспитывать новую культуру у страховых компаний, например, франшизы, собственное удержание?

– Франшизы кардинально не решают проблему.

– Где можно взять емкость для перестрахования?

– Емкость взять негде. Необходимо, чтобы акционеры компаний в случае закрытия «занавеса» определили для себя стратегию развития – чем они хотят заниматься. Возможно, они не захотят заниматься входящим перестрахованием. Возможно, они решат остаться активными игроками на этом рынке. Если закроется западный рынок, спрос на перестрахование на внутреннем рынке резко возрастет. Для «Ингосстраха», как для компании, занимающейся входящим перестрахованием, эта ситуация благоприятна, поскольку не придется конкурировать с такими гигантами, как Мюнхенская перестраховочная компания, Scor, Partner Re, Швейцарская перестраховочная компания, Gen Re и прочими. С этой точки зрения ситуация будет для компании позитивной.

При этом сразу необходимую перестраховочную емкость российские страховые компании не берут. Их акционерам придется увеличивать капитал. Перестраховочные компании тоже должны увеличивать свои капиталы, чтобы принимать больше рисков на собственное удержание. У любой компании, в том числе перестраховочной, как правило, есть своя перестраховочная защита, которая размещена в Лондоне и Европе. Если в одночасье мы этого лишимся, то полагаться будем только на себя.

Наверное, тогда изменятся и ставки по страхованию для клиентов. По моим оценкам, ставки должны будут повыситься, потому что перестраховочная защита уже не сможет быть «финансовой подушкой». Она не сможет выравнивать финансовое положение в той мере, что и до появления «железного занавеса».

Многое придется пересмотреть, но я думаю, что рынок от этого не умрет. Не умрет ни российский рынок перестрахования, ни тем более рынок страхования. Он будет развиваться. Пример Ирана показывает, что это возможно даже в условиях гораздо более жестких санкций. Санкции, которые действуют сейчас в отношении России, способны больше напугать. Я говорю своим западным партнерам: «Я благодарен Европе и США за то, что они ввели санкции. Это позволяет нам избавиться от многих

иллюзий и лучше работать внутри страны, лучше развивать свою экономику». Если бы не санкции, мы могли бы оказаться в полной зависимости от европейского или от американского рынка капитала.

– Мы уже говорили о государственном перестраховщике. Насколько я понимаю, этот вопрос фактически решен. Как вы оцениваете эту ситуацию? Какую нишу займет эта компания? Какие угрозы могут возникнуть от появления такого игрока на рынке?

– Разговоры о создании компании с государственным участием велись давно. Наверное, с этим решением мы опоздали на 25 лет. Если бы такая компания заработала в самом начале, когда создавался страховой рынок, мы избежали бы многих проблем, в том числе схемного перестрахования, ненужного перестрахования, излишнего перестрахования, полного доминирования западных перестраховочных компаний и т. п.

Ведь с самого начала развития российского страхового рынка для западных перестраховочных компаний наш перестраховочный рынок был полностью открыт, совершенно свободен. Те компании, которые прошли этот 25-летний путь, (я имею в виду локальные компании, локальных перестраховщиков), находились в условиях жесточайшей конкуренции с мировыми гигантами. Многие ушли с рынка. Тем не менее самые сильные выжили. Несмотря на разные объемы капитала, IT-технологии, образование, профессионализм конкурентов, эти компании существуют. Некоторые из них неплохо себя чувствуют, хотя все равно им необходимо расти и расти. Только так можно дальше работать и развиваться. Как я всегда говорил, размер в перестраховании имеет значение, особенно объем капитала перестраховочной компании.

Создание государственного перестраховщика я бы связал, прежде всего, с введенными санкциями. Пока в прессе мы видим декларации о том, что эта компания будет занимать нишу санкционных рисков. Если это так, наверное, это неплохо. У компаний появится дополнительная емкость в лице государственной перестраховочной компании, чьи обязательства гарантируются государством. Разве это плохо? Нет. Если же компания, не отработывая свой капитал, начнет вести себя более агрессивно, подчиняя коммерческий рынок перестрахования и действуя не в рамках свободной конкуренции, а в условиях жесткого диктата при помощи директив и указов, это будет плохо. Как правило, такие компании долго не живут. Многие ссылаются на опыт Беларуси, при котором фактически произошла монополизация коммерческого рынка перестрахования. Я бы не стал сравнивать ни по каким параметрам. Это частный случай, уникальная ситуация.

– Это не наш путь?

– Это совершенно не наш путь. Российского госперестраховщика можно и нужно выстраивать по рыночным правилам и принципам. Многое зависит от того, какие туда придут люди, с какими знаниями, с какими правилами игры, с какими принципами работы. Если все делать по уму, от этого будет много пользы.

– Сейчас на рынке становится все меньше и меньше профессиональных перестраховщиков. Как вы видите их дальнейшую судьбу? Смогут ли они выжить в конкурентной борьбе? Как им развиваться, чтобы выжить?

– Мы видим, что они выживают на протяжении более 20 лет. Они приспособились. Они всегда конкурировали на этом рынке в довольно жестких условиях. Что для них меняется сейчас? Если будет все больше рисков санкционного характера, которые не берут мировые лидеры перестрахования, значит, появится дополнительная возможность зарабатывать.

– Это, наверное, вопрос скорее внутренней конкуренции, поскольку есть крупные игроки.

– Крупные страховые компании всегда доминировали на этом рынке. Если мы возьмем список крупнейших игроков по перестрахованию, то увидим на лидирующих позициях СОГАЗ и «Ингосстрах» — компании, которые подписывают значительный объем премии по входящему перестрахованию.

Для перестраховочных компаний в этих условиях есть два пути. Они могут существовать так, как существуют сейчас, то есть занимать свою определенную нишу. Бизнес для них найдется. Другой путь связан с необходимостью вкладывать средства или привлекать новых инвесторов. При этом нужно частично отдавать компанию под контроль или изыскивать собственные резервы для повышения капитализации. Для чего это нужно? Для того чтобы принимать на себя большие объемы риска. Это актуально для тех, у кого есть желание и, прежде всего, средства, чтобы инвестировать в этот бизнес. Можно просто купить недвижимость, сдавать ее в аренду и получать доход без всякого риска. Тем не менее мы видим, что перестраховочные компании на рынке существуют. Те, кто вел рисковую политику или думал, что перестрахование — это легкий бизнес, на котором можно быстро заработать, давно избавились от этих иллюзий.

– Каков сейчас на рынке объем схем?

– По моим оценкам, он может достигать 30%, во всяком случае, не меньше 25%.

– Есть ли движение в сторону очищения рынка?

– Раньше эти компании занимали первые места в рейтингах. Сейчас они опускаются ниже. Я думаю, что и надзор прекрасно знает их названия. Я пошутил, что «перестраховочная Мекка» переместилась из Лондона в Подмоскowie. Вы видите в перечне малоизвестных перестраховщиков такие города, как Красногорск, Видное, Балашиха, Химки, Долгопрудный. Эти компании, к счастью, не определяют лицо перестраховочного российского рынка. Это не те участники рынка, о которых профессиональное сообщество должно думать в дальнейшем. Это забота других органов, прежде всего надзора.

– Какой должна быть позиция государства? Какую политику должен проводить Центробанк в отношении перестраховочного рынка? Как помочь компаниям? Нужно ли вмешиваться?

– После разрушения монополии «Госстраха» перестраховочный рынок существует уже более 20 лет. Ранее только «Ингосстрах» занимался перестрахованием. Многие сотрудники перестраховочных подразделений российских компаний и брокеров в свое время пришли из «Ингосстраха». Компании обучали свой персонал в том числе благодаря различным семинарам и тренингам, которые проводили западные перестраховщики. Происходил обмен опытом.

Чего мы ждем от государства? Прежде всего, нужно изменить отношение к рынку перестрахования, нужно понимание, что рынок перестрахования — это не отмывочная технология, а сугубо практический инструмент, обеспечивающий финансовую устойчивость.

Зачем помогать рынку? В сильной помощи он пока не нуждается. Главное, мне кажется, не мешать: не вводить в лице государственного перестраховщика жестко обязательные цессии, не принуждать компании к каким-либо искусственным действиям, не нарушать естественную рыночную конкуренцию. Чем больше будет различных искусственных препон, тем хуже будет рынку. Классический рынок перестрахования функционирует нормально. Если государство правильно реализует запланированное, это будет очень полезно, окажет ощутимую помощь рынку перестрахования. С этой точки зрения я пока рассматриваю создание государственного перестраховщика как помощь.

– Иными словами, государству следует не мешать, а просто поддерживать конкурентные условия и, наверное, немного очистить рынок, чтобы улучшить отношение к нему.

– Если говорить о классическом рынке перестрахования, то здесь главный принцип — не навредить. Посмотрим, поможет ли рынку создание государственного перестраховщика. Многие специалисты рынка перестрахования ожидают его появления с большой опаской. Многие были категорически против создания такой компании и, наверное, остаются при своем мнении и сейчас. Поэтому для государства важно дальнейшими шагами развеять эти сомнения и опасения, а не подтвердить их.

– Сейчас, конечно, рынку непонятно, по какому пути пойдет развитие государственного перестраховщика, поэтому опасения вполне объяснимы.

– К сожалению, принципы пока четко не определены, не высказана стратегическая цель. Говорят о санкционных рисках, о том, что компания создается именно для этого. Для меня это немного странно. Санкционные риски могут достигать миллиардов долларов, а капитал этой компании декларируют в объеме 71 млрд рублей. Насколько я помню, часть этих денег – «живые», часть – государственная гарантия. Это не так много. В классическом перестраховании можно принимать риск на собственное удержание от 2 до 5% от собственных средств.

Насколько я понимаю, государственный перестраховщик будет использовать только собственный капитал. Меня интересует, на что будет нацелена маркетинговая стратегия государственной перестраховочной компании, поскольку санкционный рынок в данный момент невелик, и компания, на мой взгляд, не отработает свой капитал.

– Столкнулся ли «Ингосстрах» с какими-то санкционными препятствиями? Наверняка у вас были соответствующие клиенты.

– Мы в меньшей степени столкнулись с ними, потому что наша компания полностью частная. Наши акционеры и их бизнес не подпадают под санкции. В этом смысле нам проще. Конечно, среди клиентов, с которыми мы работаем, есть государственные предприятия, попавшие под санкции. И мы должны обеспечить им защиту, если можем оставить такие риски на собственном удержании.

Что происходит в секторах, определенных видах страхования? Нам удается создать внутреннюю емкость. В каких-то случаях мы под санкционные риски увеличиваем собственное удержание. Допустим, обычно собственное удержание для морских рисков составляет 2,5 млн долларов. При этом мы готовы для судов, находящихся под санкциями, предоставлять большую емкость. Конечно, трудности есть. В какой-то мере мы их преодолеваем, некоторые из них преодолеть не можем, но так или иначе все равно участвуем в этих рисках. Ситуация, на мой взгляд, для всех одинакова, но для крупных компаний она менее сложная. У мелких компаний потребность в капитале намного больше. У нас капитала достаточно. Мы считаем, что он может быть направлен, в частности, на дополнительное обеспечение перестраховочной емкости для санкционных рисков.

– Заключительный вопрос. Проводя исследования, мы ищем, как правило, точки роста российского перестраховочного рынка. Вы можете назвать несколько драйверов или несколько возможных направлений развития российского перестраховочного рынка? Конечно, хотелось бы, чтобы в мире знали, что такой рынок есть, хотя сейчас его роль не очень значительна. Как он может развиваться?

– Конечно, мы видим драйверы роста. Прежде всего, это российский перестраховочный рынок, рынок наших соседей по Евразийскому Союзу – Казахстана, Беларуси. Я надеюсь, что мы наконец перейдем от сугубо экономической интеграции к более конкретным шагам, в том числе на рынке перестрахования. Мы снимем рейтинговые барьеры, которые есть сейчас. Мы позволим работать на своих рынках компаниям соседних государств, входящих в Союз. Это тоже дополнительная емкость, дополнительное поле для рынка перестрахования. В этом тоже есть перспектива.

Кроме того, ЕС и США – это еще не весь мир. Хотя, несмотря на все санкционные меры и контрмеры, мы продолжаем работать по входящему перестрахованию и с европейскими компаниями. Мы активно работаем в Азии, на Ближнем Востоке, в Латинской Америке. Например, наша компания имеет представительства в Китае, в Индии.

Есть, конечно, негативные примеры, когда перестраховочные компании шли в международный бизнес, а потом закрывались. Это всегда удар для рынка, поскольку за такими компаниями остаются невыполненные обязательства, что воспринимается очень болезненно нашими партнерами.

Но тем, кто работает профессионально на международном рынке, удалось выстроить многолетние отношения со многими компаниями. В этом сегменте российские перестраховщики действуют успешно, причем многие из них даже достаточно агрессивно, привлекая международный бизнес, несмотря на не очень высокий рейтинг.

– Спасибо. Я задала все вопросы. Возможно, вы хотите еще что-то добавить?

– На перестраховочных конференциях мы постоянно задаем себе вопросы: «Как развиваться рынку? В какой он стадии? Есть ли у него будущее?». Это уже набило оскомину. Я вижу, что рынок работает, он жив. Это самое главное. Уходят с него те, кто не был готов работать в тяжелых условиях.

Поле сузилось. Когда-то было много компаний (мы, по-моему, начинали с тысячи), и все старались работать на взаимном доверии, уровень убыточности на рынке был низким, тарифы, ставки, премии были высокими. Это было золотое время развития рынка перестрахования, когда все обменивались рисками. Никакого андеррайтинга тогда еще не существовало, надо было привлекать больше рисков. Это так называемое время «романтического перестрахования».

Такие времена рано или поздно заканчиваются, и они закончились. Сейчас мы уже работаем в иных условиях, когда нужно выстраивать систему стратегии – думать о том, как выживать, как работать, как развиваться в этом сложном сегменте бизнеса. Особые требования предъявляются к системе актуарных расчетов, IT-технологиям, моделированию последствий катастроф, отслеживанию кумуляции как рисков, так и катастрофической составляющей, знаниям страховых рынков и законодательств стран, где присутствует бизнес-интерес перестраховщика.

– Большое спасибо!

– Спасибо.

Интервью с Дмитрием Талаевым, исполнительным директором, членом правления ОАО «СОГАЗ»



«Ситуация с санкциями может в определенной степени сейчас стать драйвером роста для ряда российских компаний»

– Что сейчас больше всего волнует международных перестраховщиков?

– Продолжающееся «смягчение» рынка. Международный рынок перестрахования уже несколько лет подряд находится в «мягкой» фазе, то есть тарифы снижаются по большинству линий бизнеса, что вызывает беспокойство у ведущих перестраховщиков, так как напрямую влияет на рентабельность их бизнеса.

Связано это в первую очередь с переизбытком капитала на рынке — сохраняющиеся рекордно низкие процентные ставки ограничивают возможности для инвестирования капиталов, и на этом фоне рынок страхования и перестрахования представляется многим инвесторам довольно интересным и перспективным.

Можно также упомянуть тенденцию довольно активного прихода на рынок перестрахования так называемого альтернативного капитала, что составляет дополнительную конкуренцию традиционным игрокам. Особенно это заметно в перестраховании катастрофических рисков. Создаются венчурные предприятия, которые используют капитал для работы в таких сегментах, как перестрахование.

Основные сложности, с которыми столкнулись многие российские перестраховщики, это режим санкций, введенный в 2014-м и продолжающийся в 2015 году. Нельзя сказать, что ситуация совсем критическая, она в целом управляема, но не обращать на нее внимания мы не можем.

Для зарубежных компаний проблема санкций тоже существует. Для них это дополнительный существенный объем работы, связанный с проведением постоянных комплаенс-проверок. Усугубляется это тем, что во многих случаях санкционные режимы сформулированы не очень конкретно и допускают различные их толкования. Разные интерпретации одного и того же документа могут иметь место при рассмотрении разными юристами. Многие перестраховщики создали даже целые подразделения — комплаенс-департаменты, задача которых — тщательная проверка сделки перед заключением на предмет возможного подпадания под санкции. Это усложняет и удлиняет процесс получения котировок, согласования и т. д. Это неудобство и для них, и для нас.

Впрочем, для них эти проблемы гораздо менее чувствительны — как бы нам ни хотелось себе попольстовать, в их бизнесе российский страховой рынок пока не представляет существенной доли. Есть компании на лондонском рынке, ряд компаний из континентальной Европы, которые последние три-пять лет активно развивали сотрудничество с Россией в части перестрахования промышленных рисков, энергетики, авиации — сегментов, которые в России хорошо развиты, представлены большим объемом бизнеса. Для таких компаний ситуация с санкциями, разумеется, оказалась более болезненной, но отнюдь не критичной, потому что это глобальные перестраховщики, они работают во всем мире, а не только с Россией.

– Вы сказали, что международный рынок находится в «мягкой фазе». Как долго она будет продолжаться?

– Мировой рынок цикличен, «мягкие» фазы сменяются «жесткими». Нынешняя мягкая фаза связана с избытком капитала, что напрямую стимулирует конкуренцию за бизнес среди перестраховщиков. В таких условиях андеррайтеры готовы довольствоваться меньшими премиями, рассчитывая сохранить свою долю рынка или портфель. Этот фактор дополнительно усугубляется отсутствием в

2014 году крупных катастрофических убытков, под которыми понимается перестрахование от стихийных бедствий – наводнений, землетрясений, ураганов и т. д.

На ситуацию будет влиять как изменение общемировой экономической обстановки, ситуации на ведущих финансовых рынках, так и наличие или отсутствие крупных убытков, особенно катастрофических. Вообще поведение мирового рынка перестрахования в большей степени определяется рынком катастроф, так как именно там обращаются основные объемы финансовых ресурсов. Именно в этом сегменте в основном и работает сейчас тот самый альтернативный капитал, например, через Cat bonds. Для России в целом это, к счастью, не так актуально, но если, например, несколько сезонов ураганов в США принесут значительные убытки индустрии перестрахования, это не замедлит сказаться и на ценах для российских cedентов.

– Если говорить о перестраховании авиационных рисков, несколько прошлогодних крупных авиакатастроф сказались на мировом рынке? Есть какая-то динамика тарифов, повышение?

– Нет. Эти катастрофы, безусловно, стали человеческой трагедией, но с точки зрения масштабов финансового влияния на рынок прошлый год ничем существенно не отличался от других. Поэтому в целом по авиационной отрасли второй год подряд происходит снижение тарифов, за исключением некоторых сегментов, например, страхования ответственности по военным рискам.

– Вы уже затронули тему, которая касается одного из наших вопросов. Предусмотрен барьер входа на рынок для российских компаний за рубежом. В каких странах или регионах мира заметно более высокие, сложные барьеры для входа на перестраховочный рынок?

– В целом возможности перестраховывать риски страховщиков из различных стран определяются в первую очередь политикой самих компаний (требованиями к рейтингу, к финансовым показателям контрагента), а также требованиями государственных органов надзора за страховой деятельностью – наличие аккредитации, рейтинга и т. п.

Если говорить о работе «напрямую» в тех или иных иностранных рынках, то, разумеется, наиболее жесткие условия существуют в развитых странах – в США, например, российской компании для работы, помимо регистрации в конкретном штате, необходимо гарантировать и отдельно обеспечивать финансовым депозитом чуть ли не 100% подписанной ответственности. Я уже не говорю о рейтинге. Очень высокие требования к работе иностранных компаний также в Японии, Германии, Великобритании и т. д.

Вообще, несмотря на усилия по максимальной унификации законодательств стран (в том же Евросоюзе), пока этого фактически не произошло. Существуют довольно значимые различия в законодательных требованиях в разных странах. И даже глобальные перестраховщики говорят, что такое положение вещей усложняет ведение бизнеса на той или иной территории.

На развивающихся рынках непростая ситуация с доступом в Китай, определенные сложности с выходом на этот рынок испытывают даже лондонские компании. Совсем недавно Lloyd's объявила, что они наконец-то получили все разрешения, лицензию, открыли «дочку» в Китае. У них на это ушло пять лет. В большинстве латиноамериканских стран необходимо получение аккредитации в местном надзоре. Мы, кстати, в прошлом году получили аккредитацию на работу в Бразилии и в этом году ее уже актуализировали.

Существуют определенные ограничения и на рынках, с которыми у нас исторически более близкие отношения. Например, в Казахстане действуют рейтинговые ограничения, которые не запрещают работать перестраховщику-нерезиденту, но накладывают на cedентов дополнительные требования в части резервирования. Понятно, что если рейтинг перестраховщика низкий, то издержки для cedента, передающего ему бизнес, фактически лишают сделку экономического смысла – ему будет проще перестраховать риск в той компании, на передачу которой это требование не распространяется.

В Азербайджане обсуждается возможность ужесточения законодательства в части требований к перестрахованию нерезидентов. Если это произойдет, то, безусловно, существенным образом сократит возможности российских компаний работать в этой стране. Рынок Туркменистана специфический. Там есть одна компания, которая страхует все риски. В Белоруссии прямых ограничений нет. Есть БНПО – государственная компания, которая почти все в себя «всасывает», и лишь то, что превышает их возможности, размещает на международном рынке.

– В том числе на российском?

– Я не видел больших объемов бизнеса, передаваемого от БНПО на российский рынок. Сами они стараются очень активно участвовать в бизнесе от российских компаний – участвуют как в облигаторных, так и в факультативных программах, но берут небольшие доли в силу своих возможностей. Весь их капитал составляет около 80 млн долларов, то есть эта компания не очень крупная.

– Давайте сосредоточимся на российском перестраховочном рынке. Мы все пытаемся найти пути для его роста и развития. Найти их очень сложно. Какие вы видите основные возможности? Есть ли какие-то драйверы?

– Честно говоря, большого оптимизма в этой части у меня нет. Страхование и тем более перестрахование – бизнес капиталоемкий по определению, и, не обладая большой капитализацией, невозможно претендовать на серьезную роль в этой системе.

Если рассуждать о драйверах внутреннего роста, то, как ни парадоксально, ситуация с санкциями как раз может в определенной степени сейчас стать драйвером роста для ряда российских компаний, поскольку она стимулирует находить емкость внутри России. Для многих видов бизнеса, например, для страхования грузов, где нет необходимости в огромных лимитах ответственности по риску, данное решение вполне приемлемо. Мы даже осуществили это на практике, реализовав внутрироссийскую облигаторную защиту для военных грузов. К сожалению, такое решение не очень приемлемо для линий бизнеса с большими лимитами. Очевидно, что риски в 500 млн и даже 300 млн долларов в России на сегодняшний день надежно не разместить. Это, безусловно, проблема.

– Как вы оцениваете емкость российского перестраховочного рынка?

– Отвечу так. Существует диапазон. Если мы говорим об имущественных рисках, то я бы оценил емкость для максимально надежного размещения, не вызывающего вопросов с точки зрения возможности впоследствии получить возмещение, в 70–80 млн долларов, емкость удовлетворительного секьюрити-размещения – примерно 90 млн. Наверное, можно разместить риск и в пределах 120 млн долларов, но без гарантий собрать убыток в таком объеме.

– Меняется ли положение российского перестраховочного рынка, российских перестраховщиков на международном глобальном рынке? Увеличилось ли их присутствие в отдельных регионах – Латинской Америке, Африке?

– В России есть несколько компаний, которые, как мне представляется, заметны на международной арене. Хочется верить, что за последние семь лет существенно улучшил свою узнаваемость СОГАЗ. По крайней мере, я могу точно сказать, что, когда мы начинали в 2008 году работу по размещению наших энергетических программ в Лондоне, там имели довольно поверхностное представление о том, что собой представляет российский рынок и какова на нем позиция СОГАЗа. Сегодня все ведущие лондонские компании, которые занимаются рисками в энергетике, однозначно ассоциируют российскую энергетику с СОГАЗом. Мы также известны на рынках Индии и Кореи, у нас хорошие партнерские отношения с ведущими компаниями из этих регионов.

Если говорить о российском рынке в целом, то мне кажется, что определенный интерес, который был к нему до последнего времени, являлся следствием общего интереса и желания более внимательно присмотреться к странам БРИКС как к развивающемуся рынку и потенциально интересному

сегменту бизнеса. Все крупные компании так или иначе строили свои стратегии по этим регионам. И Россия в данном случае рассматривалась просто как одна из составляющих БРИКС.

Рынок внутреннего российского перестрахования в последние годы скорее сужается. Это объясняется ростом собственных удержаний, в какой-то степени ростом концентрации рынка, что приводит к сокращению «кормовой базы» для специализированных перестраховщиков. Представители многих специализированных перестраховщиков в неформальных разговорах сетуют на то, что крупные страховщики, скупая мелких и средних, фактически лишают их (перестраховщиков) хлеба, но это неизбежное следствие укрупнения. Чтобы компенсировать эти потери, некоторые из них пытаются в том числе работать за рубежом, хотя, на мой взгляд, не добились в этом направлении значимых успехов.

– Где географически российским перестраховщикам легче всего расширить бизнес?

– Наверное, в странах бывшего СНГ, хотя на этот вопрос сложно ответить однозначно. Для разных перестраховщиков будут разные возможности. Предположим, у компании, пусть даже не крупной, есть хороший партнерский канал или хорошие отношения с брокером и выход в Турцию. Она сможет оттуда получать бизнес, а другая компания нет. СОГАЗ имеет опыт и экспертизу в страховании объектов энергетики и буровых работ. Значит, априори мы будем иметь больше возможностей на тех рынках, где разведываются и добываются полезные ископаемые.

Безусловно, есть перспективы расширения бизнеса, получаемого из Латинской Америки, хотя в силу территориальной удаленности этот рынок нами пока мало изучен и охвачен. Вполне можно рассматривать Азию, например Индию. С Китаем, конечно, сложнее. Он пока очень мало передает в перестрахование, поскольку в основном сам перестраховывает все риски. У Китая огромные возможности. Кроме того, они, конечно, используют для перестрахования свои традиционные каналы в Lloyd's и в «Большой четверке».

– Задам сложный вопрос. Смогут ли вообще выжить наши российские специализированные перестраховщики, и каким образом? Как вы думаете, выдержат ли они конкуренцию в глобальном смысле? Пока тенденция для них не очень благоприятная. Что им делать, где искать бизнес?

– Вопрос действительно непростой. Я не хочу быть пророком в своем отечестве и с позиции менеджера крупной страховой компании рассуждать о судьбе тех, чья доля на рынке значительно меньше и чьи возможности на порядок скромнее. Может быть, как раз такое положение вещей заставит их проявить творчество, и они будут способны сгенерировать новые бизнес-идеи и модели. Думаю, сейчас им может дать дополнительную подпитку ситуация с поиском внутренней емкости. Но возможностей, которые необходимы для полноценного ведения этого бизнеса в России, при всем уважении, у них нет, а за рубежом конкуренция очень серьезная. Иностранные перестраховщики имеют на порядок более высокую капитализацию, чем наши, в большинстве случаев имеют инвестиционные рейтинги, многолетний опыт работы на этих рынках, необходимую инфраструктуру, включая взаимоотношения с брокерами, специализированными компаниями, занимающимися оценкой убытков, юридическими фирмами и т. п. Непонятно, что российские перестраховщики могут им противопоставить, кроме более низкой цены. Но вряд ли на этом можно построить долгосрочную стратегию, если и ведущие перестраховщики на своих ценах работают с комбинированным коэффициентом убыточности в районе 90%.

– Много ли сегодня схем в российском перестраховании? Пятнадцать лет назад вообще были одни схемы, настоящего перестрахования почти не было. Как обстоит дело сейчас?

– Мне сложно об этом судить, потому что мы, к счастью, не соприкасаемся с этой стороной бизнеса. Судя по финансовой отчетности, которая публикуется, схемы есть. Иначе как объяснить нахождение в рейтингах компаний, названия которых мало о чем говорят, но с такими объемами, которые просто так не соберешь. Скорее всего, это компании, которые используют перестрахова-

ние для каких-то иных целей, кроме передачи страхового риска от цедента к перестраховщику. Но, на мой взгляд, сейчас это все-таки не массовое явление.

– Сейчас постоянно высказывается идея создания государственного перестраховщика. Что вы думаете по этому поводу?

– Для того чтобы что-то предметно обсуждать, нужно четко понимать, какую задачу мы решаем, какую цель ставим. Обсуждение этой темы идет несколько сумбурно, на мой взгляд. В качестве задач называются и помощь компаниям, попавшим в санкционные списки, и предотвращение оттока капитала и даже интеграция в международный рынок таким способом. Но это всё очень разные задачи по способу их реализации. Если это вынужденная мера для перестрахования рисков клиентов, попавших в санкционные списки, то, возможно, есть более простые с технологической точки зрения решения – система государственных гарантий, например. Если надо остановить вывод капитала, это также может решаться разными мерами, не только с помощью ГПК. Да и вообще, перестрахование как способ вывода капитала – явно не основной и не решающий инструмент этой деятельности.

– Предположим, задачей является развитие перестраховочного рынка: хотим сделать Россию одним из мировых лидеров. Сверхзадача – хотим сделать Россию одним из мировых центров перестрахования и для этого создадим крупную государственную перестраховочную компанию.

– Можно, конечно, попробовать развить российское перестрахование путем создания государственной перестраховочной компании, но я не уверен, что это правильный путь развития. Любое огосударствление, как правило, ограничивает возможности для роста и развития. Бизнес хорошо вызревает и растет в условиях свободной конкуренции.

Обратимся к зарубежному опыту. Многие страны проходили этап создания государственных компаний. В основном это было во время крупных экономических или финансовых кризисов, когда реально нужна была непосредственная помощь государства сектору или бизнесу. Тогда создавались механизмы, в том числе и государственные компании, которые оказывали необходимую поддержку в конкретных областях – например, для покрытия рисков производителей сельхозпродукции. Здесь мы возвращаемся к первому вопросу: «Какова задача?» Если нужна помощь конкретным предприятиям, это одно дело. Если же задача заключается в ограничении вывода капитала через механизм перестрахования, государственная компания решит эту проблему, но стоит ли замораживать рынок только для того, чтобы получить инструмент контроля за выводом капитала? Я считаю, что для этого есть другие средства.

Предположим, речь идет о создании и развитии государственного перестраховщика, который призван впоследствии стать участником некоего международного пула, например, в рамках БРИКС. Но прежде чем всерьез обсуждать эту конструкцию, нужно прийти хоть к какой-то предварительной договоренности относительно того, что все остальные страны тоже идут по этому пути. Сделать у себя государственную компанию, в то время как ни Китай, ни Бразилия себя в такой конструкции не видят, вряд ли будет правильным шагом.

– Последний вопрос. Что нам делать с перестраховочным рынком? Сами компании работают, пытаются найти пути для развития. Может ли государство в лице своих органов (ЦБ, Минфин, правительство в целом, законодатель) сделать что-то для развития перестрахования в России? Как-то можно подстегнуть рынок, решить какие-то проблемы? Или ничего не нужно, только не мешайте?

– Я думаю, что государство, безусловно, может и должно участвовать в судьбе рынка. От него зависит, насколько прозрачным он будет. Прежде всего, государство способно навести порядок в части конкуренции. Если мы говорим, например, о капитализации, то это вопрос адекватности тарифной политики и соответствия резервов компании принимаемым на страхование рискам. Государство способно выступить в этой части арбитром и устанавливать правила игры.

Искоренение схем, которые дискредитируют саму идею страхования, – также задача в первую очередь государства, а не самих участников рынка. Рассчитывать на то, что кто-то, не имея иных способов зарабатывать и выживать, добровольно откажется от схем, по меньшей мере наивно. Заставить их это сделать может и должен именно регулятор.

На мой взгляд, установление четких и понятных правил игры, обязательных требований к участникам рынка, а также постоянный контроль их исполнения могут быть реальной помощью государства в становлении и развитии рынка.

Интервью с Игорем Шеховцовым, заместителем генерального директора ООО СПК «Юнити РЕ»



«Найти замену западным емкостям в рамках текущей мировой экономической инфраструктуры просто невозможно»

– С какими проблемами за последние два года пришлось столкнуться зарубежным и российским перестраховщикам?

– Нельзя сказать, что рыночная конъюнктура претерпела какие-либо значимые изменения. Рынок продолжает быть сверхмягким, конкурентная борьба не утихает, консолидация и концентрация лишь набирают темп. Другими словами, все основные рыночные тренды сохранились.

– Какие ключевые тенденции на мировом и российском перестраховочных рынках вы бы выделили?

– Ключевая тенденция, объединяющая и мировой рынок перестрахования, и российский, — низкая стоимость перестрахования, давно не отражающая рискованности. При этом низкие ставки на западном рисковом рынке есть результат чрезмерной капитализации отрасли и хороших результатов по катастрофическому направлению деятельности, а на российском рынке это явление вызвано необходимостью «быть в рынке». Согласитесь, было бы странно предоставлять покрытие по более высоким ценам, нежели это делают западные перестраховщики, — это верный путь остаться совсем без бизнеса.

– Как, по вашему мнению, международные экономические санкции повлияли на российский перестраховочный рынок?

– Есть ощущение, что данная тема себя уже исчерпала. Всем давно понятно, что санкционный бизнес остался без покрытия и найти замену западным емкостям в рамках текущей мировой экономической инфраструктуры просто невозможно. Бизнес, не подпадающий под санкции, не был затронут вовсе.

Другой, как мне кажется, более серьезный вопрос — какое влияние на рынок российского перестрахования окажут государственные меры поддержки санкционных рисков. И здесь у нас есть шанс «отличиться» и в долгосрочной перспективе своими же руками нанести себе непоправимый ущерб. Такой ущерб, на который санкции просто неспособны.

Безусловно, речь здесь идет о государственной перестраховочной компании (ГПК), к идее создания которой эти самые санкции в итоге и подтолкнули. Не хотелось бы уходить в глубокий экономический анализ упадочности самой идеи создания такой компании в текущих макроэкономических условиях, вместо этого предлагаю бегло прикинуть, в каких условиях и под каким давлением будет происходить становление такой компании.

Итак, сразу хочу оговориться, что никаких параллелей со схожими бизнес-моделями, реализованными в Турции, Индии или любом другом месте, быть не может. И речь здесь не о различиях в подходах, менталитете, желании или способностях. Речь идет о совершенно разных реалиях, которые существовали 40 лет назад и которые существуют сейчас.

Когда создавались подобные компании (GIC, Milli Re), глобализация только начинала свой путь, мировая финансовая система не была переполнена бесконтрольно напечатанными долларами, был крайне высокий «запас прочности» по ставкам. Говоря иначе, бизнес охотился за емкостями, а не емкости гонялись за бизнесом. И покрытие стоило совсем других денег. Нам даже не требуется путешествовать так далеко в прошлое, чтобы почувствовать, как говорится, разницу. Предлагаю

вспомнить ставки, которые были на рынке 15 лет назад, и прочувствовать ту пропасть, которая лежит между привлекательностью отрасли тогда и сейчас. И прекратить любые попытки притянуть за уши модели развития тех или иных компаний по банальной причине несопоставимости условий, в которых это все происходит.

ГПК если и стоило создавать, то в начале 1990-х годов, когда ставки позволяли наращивать капитал, а РФ была большим другом Запада и не находилась под таким давлением извне. ГПК даже в самых радужных снах не может претендовать на более или менее сносный международный рейтинг, следовательно, не сможет интегрироваться в международную архитектуру и не будет диверсифицирована с точки зрения географии портфеля, а также будет не в состоянии сгенерировать надлежащий поток премий, необходимый для поддержки такого масштаба своей деятельности, ибо ставки уже много лет кряду являются если не убыточными, то как минимум предельно маржинальными.

Резюмировать бесперспективность такого начинания я хотел бы посредством простого и наглядного примера. Например, у вас есть огромная цистерна с нефтью, рыночная стоимость которой держится на протяжении 20 лет на уровне 120 долларов за баррель. А решение ее реализовать вы принимаете, когда ее стоимость уже долгое время держится на уровне 10 долларов. Вот именно такая бизнес-модель сейчас и предлагается к реализации. Когда ставки были в районе 1%, мы отправляли премии на Запад, как ставки приблизились к нулю – будем увеличивать удержание рынка.

– Каков ваш прогноз динамики международного и российского перестраховочных рынков в среднесрочной перспективе? Какие ключевые драйверы вы можете выделить?

– Заниматься прогнозированием динамики как международного, так и российского перестраховочного рынков не позволяют ни время, ни компетенция, ни здравый смысл. В любом случае это будет то же самое, как ткнуть пальцем в небо: слишком много параметров и факторов, оказывающих не всегда предсказуемое влияние.

В части ключевых драйверов особых изменений не произошло. Для Запада это все так же дешевый капитал и хорошие результаты по катастрофическим линиям. Для России – дальнейшее усиление позиций нескольких профессиональных перестраховщиков при общем тренде снижения количества игроков. И усиление позиций будет происходить не за счет портфелей тех компаний, что рынок покинули, а именно по причине повышения ценности самой услуги. На фоне вечно демпинговавших компаний, неспособных более исполнять свои обязательства, те, кто был «дороже» по ставкам, но продолжает отвечать по своим обязательствам, получают признание.

– Каково относительное положение российских перестраховщиков на международном перестраховочном рынке? Как изменилось их положение за последние два года?

– Последние несколько лет мы наблюдаем значительное снижение спроса на так называемую альтернативную емкость ввиду чрезмерного аппетита западных компаний к новым рискам и низкой стоимости их емкостей. Получается, что российские перестраховщики не стали хуже, но их позиции ухудшились значительно. Ни для кого не сюрприз, что при одинаковой цене перестраховщик с рейтингом А более интересен, чем с рейтингом ВВВ-. А говорить о какой-либо ценовой конкуренции в условиях столь низких ставок не приходится.

– Как вы оцениваете емкость российского перестраховочного рынка?

– Если говорить о брутто-удержании рынка, то здесь вопросов нет. Совершенно противоположная ситуация с нетто-удержанием, в отношении которого в последнее время было много исследований. Наиболее реальными мне представляются цифры дефицита емкости по грузам – 200 млн долларов, авиация – 75 млн долларов, судостроение – до 1 млрд долларов. В отношении имущественных видов ситуация несколько лучше, но емкость 75–100 млн долларов так или иначе совершенно недостаточна.

При всем при этом не стоит забывать, что нигде ни одна компания не предоставляет заоблачных емкостей в одиночку и лишь собственными силами. Для примера: у индийской компании GIC сборы порядка 3 млрд долларов, а стандартная нетто-емкость – 10 млн долларов.

– В каких странах наиболее высокие и сложные барьеры для входа на рынок российских перестраховщиков? Удастся ли их преодолеть?

– Традиционно в данной рубрике всегда шла речь о Казахстане и тех сложностях, которые были обусловлены высокими рейтинговыми требованиями, выдвигаемыми регулятором, но здесь неожиданно произошло позитивное изменение, правда, коснувшееся далеко не всех. Регулятор понизил рейтинговые требования на одну ступень по отношению к компаниям, являющимся резидентами стран, входящих в Евразийский экономический союз, что позволяет некоторым игрокам осуществлять перестрахование казахских рисков без возникновения у cedента необходимости в дополнительном резервировании.

Таким образом, на данный момент лавры самого строгого регулятора перешли к регулятору из Армении с их требованием рейтинга уровня А для осуществления перестрахования.

– В каких странах российским перестраховщикам легче всего расширять свой бизнес?

– Вопрос расширения бизнеса, особенно в условиях конкуренции с западными перестраховщиками, ни в одной стране не может считаться вопросом легким или простым. Безусловно, в странах бывшего СССР российским перестраховщикам работать значительно комфортнее и интереснее, но дается это отнюдь не легко.

– Продолжится ли повышение уровня концентрации перестраховочного бизнеса? Какой должна быть стратегия выживания у небольших специализированных компаний?

– Тенденция концентрации перестраховочного бизнеса глобальная. Международный рынок тому живое подтверждение. Не проходит и дня, чтобы не доносились очередные слухи о намечающейся покупке одного перестраховщика другим.

Что уж тут греха таить, происходящая у нас консолидация носит несколько иной характер – отзыв лицензий и уход с рынка. Но тем не менее мы гордо можем заявить – мы в тренде!

Что касается стратегии, полагаю, надо стремиться к предельной эффективности своих операций и повышать качественную составляющую предоставляемых услуг, поскольку места для ценовой конкуренции уже точно не существует.

– По вашим оценкам, за последние два года какова была динамика доли «схем» (договоров, направленных на налоговую оптимизацию и/или вывод активов компании) в перестраховании?

– Признаюсь честно, данный вопрос давно выпал из поля нашего зрения и не вызывает у нас тревог. Чья-то «схемность» уже много лет кряду не отбрасывает тень на добросовестных игроков рынка. При этом «схемы» не ушли в небытие и в ближайшей перспективе не уйдут, пока присутствуют компании, предоставляющие такие услуги. Но объемы постоянно падают, я уверен в этом, и это весьма положительный момент.

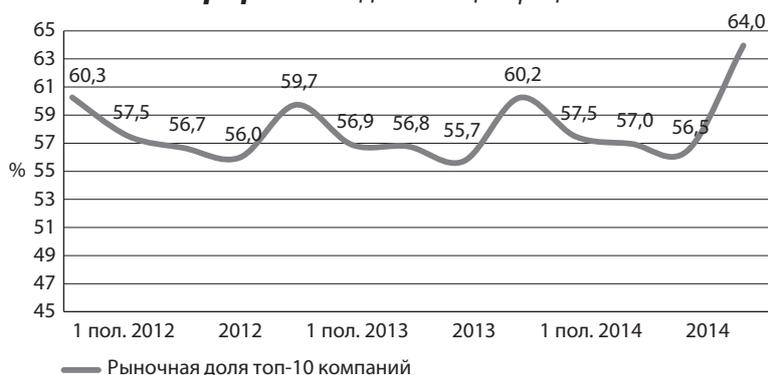
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ИНДЕКСЫ СТРАХОВОГО РЫНКА

Индексы рассчитываются ежеквартально на основе отчетности страховых компаний и данных ЦБ РФ. 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.

График 1. Индекс концентрации



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.

График 2. Индекс резервов



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.



Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Индекс капитала рассчитывается как отношение текущего размера собственных средств десятки 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>.

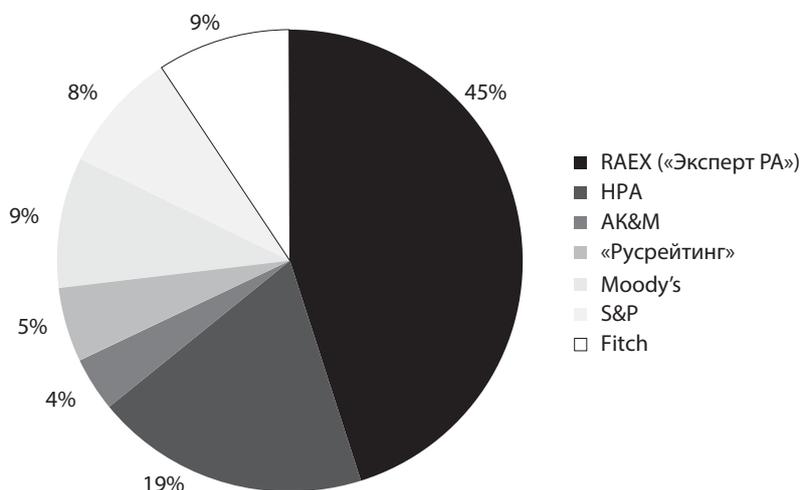
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. О РЕЙТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ RAEX («ЭКСПЕРТ РА»)

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 01.05.2015, %



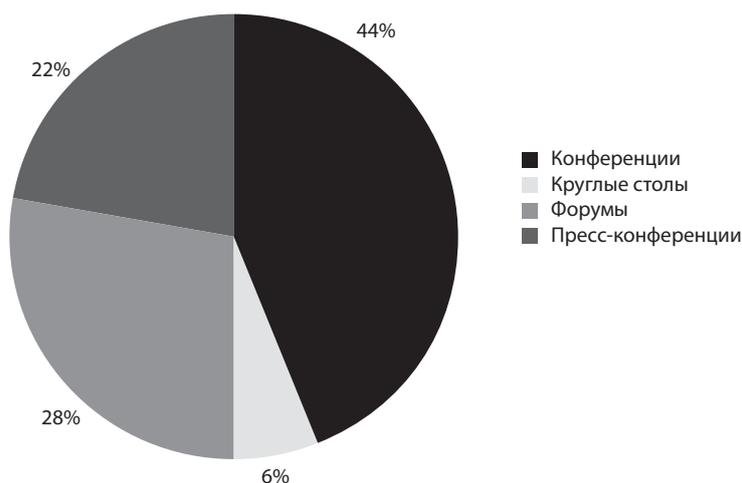
Источник: RAEX («Эксперт РА»)

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 принимают 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 публикуют: газета «Коммерсант», 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.



Кредитные рейтинги банков

ABLV Bank	A++
Абсолют-банк	A++
Банк АБВ	B++
Банк «Аверс»	A+
Автоградбанк	A
Банк «Агророс»	A
КБ «Агросоюз»	A
Азиатско-Тихоокеанский Банк	A+
Айви Банк	B+
АКТИВ БАНК	A
АктивКапитал Банк	A
КБ «Акцепт»	A
КБ «Акция»	B++
Алмазэргишбанк	A
АлтайБизнес-Банк	B++
АНКОР БАНК	B++
Банк Аспект	B++
КБ «Ассоциация»	A+
Банк Александровский	A
Банк БКФ	A
Банк Премьер Кредит	B++
Банк Расчеты и Сбережений	A
Банк Торгового Финансирования	B++
ББР Банк	A
Банк БелВЭБ	A+
БИНБАНК	A+
КБ «БНKB»	B++
БФА Банк	A
Банк «БЦК-Москва»	B++
ВЕГА-БАНК	A
КБ «ВЕК»	A
Инвестиционный Банк «ВЕСТА»	A
ВладБизнесбанк	A
Внешторгбанк	A+
ВОКБАНК	A
КБ «Воложанин»	A
Восточный Экспресс Банк	A
Военно-Промышленный Банк	A
Газпромбанк	A++
ГТ Банк	A
ГЕНБАНК	A
Гранд Инвест Банк	A
ГУТА-БАНК	A
АБ «Девон-Кредит»	A+
КБ «Держава»	A+
Джей энд Ти Банк	A+
Дил-банк	B++
Донкомбанк	A
Евразийский банк	A
Евроазиатский Инвестиционный Банк	B++
ЕвроситиБанк	A
КБ «ЕНИСЕЙ»	B++
Банк «Ермак»	A+
Зантискомбанк	A+
КБ «Зречье»	B++
Зauber Банк	A
ЗЕМКОМБАНК	A
Земский банк	B++
Зернобанк	B++
КБ «ИВАНОВО»	A
Ижкомбанк	A
Инбанк	A
БАНК ИТБ	A
Интерактивный Банк	B++
КБ «Интеркредит»	A
ИнтехБанк	A
КБ «ИРС»	A+
ИШБАНК	A+
Банк Казани	A
КБ «Камский горизонт»	B++
Камский коммерческий банк	A
Банк «Клиентский»	C++
КБ «Колдцо Урала»	A
КБ «КОР»	A
КОШЕЛЕВ-БАНК	A
КранБанк	B++
Кредит Урал Банк	A+
Кредит-Москва	A
Кредпромбанк	A
Кросна-Банк	B++
КС БАНК	A
Курскпромбанк	A+
КБ «Лайтбанк»	B++
Банк «Левобережный»	A+
Леноблбанк	B++
Лесбанк	A
Липецкомбанк	A
КБ «Мастер-Капитал»	B++
Банк Мегapolis	A
Международный коммерческий банк	A
Международный строительный банк	A
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ	A+
Межрегиональный Клиринговый Банк	B+
Межрегиональный промышленно-строительный банк	B++
МЕКТРАСТБАНК	B++
Металлургический коммерческий банк	A+
МЕТКОМБАНК	A+
МИРАФ-БАНК	B++
Московский Индустриальный банк	A
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	A++
Московский Нефтехимический банк	A++
МОСКОМБАНК	A
Мосуралбанк	A
Муниципальный Камчатпрофитбанк	A
МФБанк	B++
Народный банк РТ	B+
Нацинвестпромбанк	A
Национальный Залоговый банк	A
КБ «Национальный Стандарт»	A+
НАЦКОРПБАНК	B++
КБ «НЕВАСТРОЙИНВЕСТ»	B++
Невский банк	A
Независимый Строительный Банк	A
Нефтпромбанк	A
КБ «Нефтяной Альянс»	B++

НИКО-БАНК	A
НовоховКапиталБанк	A
КБ «НОВАЦИЯ»	B++
НОВИКОМБАНК	A+
КБ «НОВОЕ ВРЕМЯ»	A
КБ «Новопокровский»	A
Банк «Новый век»	B++
Новый Промышленный Банк	B++
Нота-Банк	A+
Нэжлис-Банк	B++
Объединенный Кредитный Банк	B++
Объединенный резервный банк	A
ОФК Банк	A
Банк «Первомайский»	A
ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ БАНК	B++
КБ «Пересвет»	A++
Банк «Прайм Финанс»	A
Прио-Внешторгбанк	A
Проинвестбанк	A
ПрокКоммерцбанк	A
Промрегионбанк	A
Промсельхозбанк	A
Промэнергобанк	B++
Радиотехбанк	A
Банк «Развитие»	A
Региональный банк развития	B++
Региональный коммерческий банк	B++
Банк «Региональный кредит»	B++
Банк «РЕЗЕРВ»	A
Банк «РЕСО Кредит»	A
РИБАНК	A
РОСАВТОБАНК	A
Росинтербанк	B++
Банк Российский Капитал	A++
АБ «Россия»	A++
Роял Кредит Банк	A
КБ «РТБ»	B++
Банк «РУБЛЕВ»	A
РУНА-БАНК	A
Русский ипотечный банк	A
РУСТРОЙБАНК	A
РГС Банк	A
РусЮгбанк	A+
РФИ БАНК	A
Дочерний банк «Садерат» Ирана в г. Ташкенте	A
Банк «Санкт-Петербург»	A++
Банк СБРР	B++
БАНК СГБ	A
Северный кредит	A
КБ «СВА»	B++
СИБСОЦБАНК	A+
КБ «СИБЭС»	A
СИНКО-БАНК	A
СКБ-банк	A+
КБ «СЛАВИЯ»	A
СМП Банк	A+
Банк «Снежинский»	B++
Соверен Банк	B++
Банк «Советский»	A
КБ «Солнечность»	B++
КБ «Созвездия»	A
Старбанк	B++
Старбанк	B++
КБ «СТРАТЕГИЯ»	A
СТРОИЛЕСБАНК	A
Сургутнефтегазбанк	A
Банк «Таатта»	A
Тальменка-банк	B++
Тамбовкредитпромбанк	A
Татгипромбанк	B++
ТАТСОЦБАНК	A
Транскапиталбанк	A++
Трансстройбанк	A
НБ «ТРАСТ»	B++
ТЭМБР-БАНК	A
КБ «Энфин»	B++
КБ «Урал ФЛ»	A
УралКапиталБанк	B+
Уральский межрегиональный банк	A
КБ «ФДБ»	A
ФИА-БАНК	A
КБ «Финансовый Стандарт»	B++
Финпромбанк	A
ФОРА-БАНК	A
ФорБанк	A
ФОРУС Банк	A
Хакасский муниципальный банк	A+
КБ «Хлынов»	A
Холмсккомбанк	B+
Центрально-Европейский Банк	A
Банк «Церих»	A
Челябинвестбанк	A
Чувашкредитпромбанк	A
Экономбанк	B++
Экономикс-Банк	A
Эксперт банк	B++
КБ «Экспресс-кредит»	B++
Энергобанк	A
Энергомашбанк	A
Энерготрансбанк	A+
Эргобанк	B++
ЮГ-Инвестбанк	A+
ПАО БАНК «ЮГРА»	A
Юниструм Банк	B++
КБ «Юнистрим»	A

Рейтинги качества услуг агента по сопровождению ипотечных закладных	
АИЖК по Тюменской области	A
Амурское ипотечное агентство	A
Волгоградское агентство ипотечного жилищного кредитования	A+
Ипотечная корпорация Республики Бурятия	A+
Курское областное ипотечное агентство	A
Межрегиональная Группа Ипотеки и Сервиса	A+
Новгородский областной Фонд по ипотечному жилищному кредитованию	A+
Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования	A++

Фонд жилья и ипотеки города Заречный Пензенской области	A
Южно-Уральская корпорация жилищного строительства и ипотеки	A+
Рейтинги качества систем риск-менеджмента	
Банк БелВЭБ	A.rm
Газпромбанк Лизинг (3АО)	A.rm
Московский Индустриальный Банк	A.rm
Нота-Банк	A.rm
ПОЛИТЕКС	A.rm
Рейтинги надежности страховых компаний	
VTA Insurance Company	A++
Адонис	A
АИГ	A+
АКОМС	B++
АльфаСтрахование	A++
Альянс	A++
Ангара	A
АРСЕНАЛЬ	A
Страховая группа «АСКО»	A
Астро-Волга	A
БАИТ-страхование	B++
БелИнгосстрах	A
БИН Страхование	A
Британский Страховой Дом	A
ВЕРНА	B++
ВСК	A++
Группа ВСК	A++
ВТБ Страхование	A++
Страховая Компания «Гелиос»	A+
Геополис	A
Гефест	B++
Д2 Страхование	A
Евро-Полис	A+
Европейское Туристическое Страхование	A+
СК Екатеринбург	A
ЖАСО	A++
Железнодорожный страховой фонд	B++
Зетта Страхование	A
Страховая компания «Инвестиции и Финансы»	A
ОСАО «Ингосстрах»	A++
Интач Страхование	A
СК «Итиль Армеев»	B++
Группа «Капитал»	A++
Капитал Полис	A
Капитал-полис С	A
Компания Банковского Страхования	A
Либерти Страхование	A+
МАКС	A++
Медэкспресс	A+
Мехотраслевой страховой центр	B++
СК Московская	B++
СГ МСК	A+
Надежда	A+
НАСКО	A++
СК «Независимая страховая группа»	A+
Независимость	B+
Объединенная страховая компания ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ	A+
Пари	A+
Поздольский страховой альянс	B++
Помощь	B++
Проминстрах	A
Промышленная Перестраховочная Компания	A
Региональная страховая компания	A
РЕГИОНГАРАНТ	A+
СК «Резонанс»	B++
Группа Ренессанс Страхование	A++
РЕСО-Гарантия	A++
РЕСПЕКТ-ПОЛИС	A+
Группа Росгосстрах	A++
СК РОСЛЕС	B++
РКСБ-Страхование	A++
СВИСС-ГАРАНТ	B
Сервиссервис	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 «Фурор»	A
Страховая группа «ХОСКА»	A
Строительная страховая группа	B++
Центральное Страховое Общество	B+
Чрезвычайная страховая компания	A+
Чулпан	A+
ЭКИП	B
Энергогарант	A++
ЭРГО Русь	A+
ЭчДиАй Страхование	A+
ЮжУралАСКО	A
ЮЖУРАЛАСО	A
Юнити Ре	A++
Якорь	B++

Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни	
Альянс Жизнь	A++
БЛАГОСОСТОЯНИЕ	A++
Ингосстрах-Жизнь	A++
Кредит Европа Лайф	A+
МетЛайф	A++
ПФО 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	B++
АСКОМЕД	A
Астро-Волга-Мед	A
ИНКО-Мед	A
МАКС-М	A++
МСК УралСиб	A
МСО Надежда	A
РОСНО-ИС	A++
ГСМК «Сахмедстрах»	A
СОГАЗ-Мед	A++
Чувашия-Мед	A+
Югория-Мед	A
Рейтинги надежности и качества услуг управляющих компаний	
АктивФинансМенеджмент	A
Альфа-Капитал	A++
Апрель Капитал	A
АТОН	A
Атон-менеджмент	A+
БФА	A+
ВТБ Капитал Пенсионный Резерв	A++
ВТБ Капитал Управление Активами	A++
Газпромбанк - Управление активами	A++
УК «Деловой Дом Капитал»	A
Еврофинансы	A
Ингосстрах-Инвестиции	A++
Управляющая компания «Капитал»	A++
УК Капиталь ПИФ	A++
Капиталь Управление Активами	A++
УК Лидер	A++
УК МДМ	A+
Менеджмент Консалтинг	A+
Навигатор	A+
Паллада Эссет Менеджмент	A+
Пенсионная сберегательная компания	A+
Пенсионные накопления	A++
Райффайзен Капитал	A++
УК «РВМ Капитал»	A+
РЕГИОН Девелопмент	A++
РЕГИОН Портфельные инвестиции	A++
РЕГИОН Траст	A++
РЕГИОН Эссет Менеджмент	A++
РОНИН Траст	A++
РФЦ-Капитал	B++
Садко Финанс	B+
Сбербанк Управление Активами	A++
СОЛИД Менеджмент	A+
УК «СПУТНИК-УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»	A+
ТКБ БНП Париса Инвестмент Партнерс	A++
УК «ТРАНСФИНГРУП»	A++
ТРИНФИКО	A+
УК ТРИНФИКО	A++
ТРИНФИКО Пропети Менеджмент	A++
УНИВЕР Менеджмент	A
Управление Сбережениями	A++
Управляющая компания УралСиб	A++
Центротраст	A
Рейтинги привлекательности работодателей	
АИГ	A.hr
Велком	A.hr
Джалан Табакко Интернэшл ЭсэндДи	A.hr
Икеа Дом	A.hr
ОСАО «Ингосстрах»	A.hr
Кьюби Финанс	A.hr
УК «РОСНАНО»	A.hr
РусГидро	A.hr
СК «Сбербанк страхование жизни»	A.hr
Синимекс	A.hr
АФК «Система»	A.hr
СТ Групп	A.hr
СГ «УралСиб»	A.hr
Рейтинги надежности НПФ	
Алмазная осень	A
НПФ «Альянс»	A+
Атомгарант	A++
НПФ «Благовест»	A
НПФ БЛАГОСОСТОЯНИЕ	A++
НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЭМЕНИС»	A++
БОЛЬШОЙ	A++
Владимир	A++
НПФ «Волга-Капитал»	A+
НПФ ВТБ Пенсионный фонд	A++
ГАЗФОНД	A++
Доверие	A+
Европейский пенсионный фонд	A+
КИТ Финанс НПФ	A++
Национальный НПФ	A++
Нефтегарант	A++
НПФ «ОПФ»	A
НПФ «Первый национальный пенсионный фонд»	A+
НПФ «Первый Русский Пенсионный Фонд»	A
НПФ «Промгазфонд»	A++
НПФ Райффайзен	A++
Негосударственный Пенсионный Фонд «РГС»	A++
НПФ Сбербанка	A++
НПФ «СтайлФонд»	A+
НПФ Сургутнефтегаз	A++
НПФ Транснефть	A++
НПФ «УРАЛСИБ»	A+
Ханты-Мансийский НПФ	A+
Рейтинг функциональности системы интернет-банкинга для физических лиц	
АйМаниБанк	A.ib
Белгазпромбанк	B.ib
Промсвязьбанк	A.ib
Банк «Русский Стандарт»	A.ib
СЭЛФ БАНКИНГ ЭНД БУКИНГ	A.ib

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