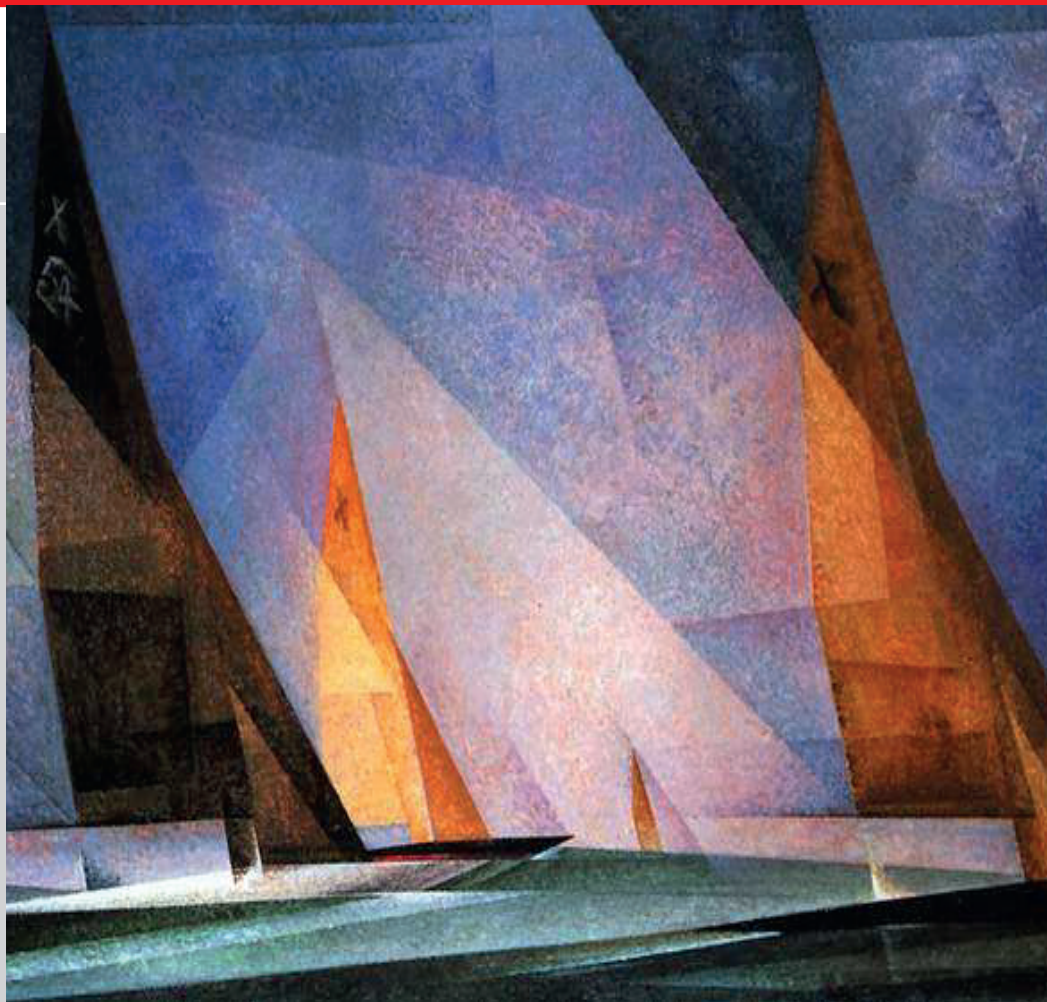


5 марта 2012 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО ДЛЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА



СТРАТЕГИЯ–2021

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО ДЛЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА: СТРАТЕГИЯ–2021

Обзор подготовили:

Наталья Комлева,
заместитель руководителя отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Алексей Янин,
руководитель отдела рейтингов страховых компаний департамента рейтингов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

РЕЗЮМЕ

Тесные врата: в 2021 году свои филиалы на российском страховом рынке откроют лишь 10-20 иностранных страховых компаний. Во-первых, большинство активных мировых игроков уже и так присутствуют в России (за исключением некоторых японских и американских компаний). Во-вторых, условия открытия филиалов будут достаточно жесткими (значительный опыт работы, совокупные активы не менее \$5 млрд). Такие требования потенциально смогут выполнить не более 150 страховых компаний в мире, в основном страховщики жизни.

Одновременно свои филиалы за рубежом смогут открыть лишь 3-5 российских страховщиков. Причины – значительные барьеры входа на рынок (в Европе – необходимость выполнять требования Solvency II, в развивающихся странах – низкий уровень либерализации страховых рынков, даже несмотря на членство в ВТО). Необходимость ведения учета в соответствии с законодательством принимающей страны будет означать высокие расходы, окупить которые возможно лишь при значительных объемах бизнеса. Поэтому российские страховщики скорее будут реорганизовывать дочерние компании за границей в филиалы, чем выходить на «пустое поле».

Вступление в ВТО также скажется на сегменте страховых посредников (в первую очередь брокеров). Приходу иностранцев в этот сегмент будет способствовать отсутствие достаточного количества сильных национальных игроков, а также минимальные барьеры входа на рынок.

Между Китаем и Венгрией: «Эксперт РА» выделил три сценария развития российского страхового рынка до и после его либерализации в рамках ВТО.

- **Сценарий 1.** Формирование сильного страхового рынка до прихода филиалов иностранных компаний и внешняя экспансия национальных страховщиков (компаний с российскими собственниками). В этом случае после либерализации рынка доля иностранцев (филиалов и дочерних компаний) в совокупных взносах стабилизируется на уровне 50% (по итогам 2010 года значение этого показателя было равно 43%), а в десятке лидеров рынка будут присутствовать 5-6 национальных компаний.
- **Сценарий 2.** Постепенное выдавливание с рынка национальных игроков, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность. По второму сценарию рыночная доля иностранцев будет колебаться от 60 до 70%, а в десятке лидеров страхового рынка будут преобладать иностранные компании.
- **Сценарий 3.** Переход страхового рынка под контроль иностранных структур. Этот сценарий маловероятен, так как за годы работы на российском страховом рынке сформировался целый ряд сильных национальных игроков. Сценарий возможен, если на законодательном уровне для иностранных компаний будут созданы существенные преференции. В этом случае рыночная доля иностранцев может достигнуть 80%, а в топ-10 российского страхового рынка останутся лишь 2-3 национальные страховые компании.

Вне зависимости от сценария развития наибольшую рыночную долю иностранные страховщики получают в сегменте страхования рисков иностранных компаний, работающих в России, а также на только формирующемся рынке страхования жизни.

В сухом остатке: итоговый знак суммарного эффекта от вступления России в ВТО будет зависеть от успеха действий национальных страховщиков по повышению своей конкурентоспособности. Приход филиалов компаний-нерезидентов будет способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий, снижению стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывающихся за рубежом. Неконкурентные страховые компании, а также компании, занимающиеся фронтингом рисков за рубежом, со временем будут вынуждены покинуть рынок. Государство при этом может как выиграть (в результате развития российского страхового рынка и если в конкурентной борьбе победят национальные страховщики), так и проиграть (если резервы и прибыль будут уходить за рубеж, а страхование стратегически важных отраслей полностью перейдет под контроль иностранцев).

ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО: СТРАХОВЫЕ УСЛОВИЯ

16 декабря 2011 года после многолетних, рекордных по срокам, переговоров наконец-таки был подписан протокол о присоединении России к ВТО. Ожидается, что Россия станет полноправным членом ВТО не позднее середины лета 2012 года. В соответствии с достигнутыми договоренностями по прошествии 9 лет российский страховой рынок будет открыт для работы филиалов иностранных страховщиков, а квота иностранного участия в УК страховых компаний уже сейчас должна быть увеличена с 25 до 50%.

Последнее условие крайне актуально в настоящий момент, так как в 2011 году квота была выбрана и иностранные страховщики имели сложности с увеличением УК.

График 1. Доля иностранных инвесторов в совокупном уставном капитале страховых компаний РФ



Источник: «Эксперт РА» по данным ФССФ

Условия вхождения России в ВТО (по страховому рынку):

- Допуск в Россию «прямых» филиалов через 9 лет при условии соблюдения требований лицензирования и финансовой устойчивости¹.
- Общая квота иностранного участия в секторе должна быть повышена с 25 до 50%. При этом увеличение УК страховых компаний РФ, получающих иностранные инвестиции, финансируемые за счет прибыли, полученной в РФ, или прибыли, возвращенной в РФ из-за рубежа, будет считаться **внутренними инвестициями**.
- Федеральные финансовые органы по своему усмотрению могут принимать **определенные временные действия**, затрагивающие иностранные инвестиции в страховой сектор, если доля иностранных инвестиций превышает 50%.

¹ Плюс филиалов заключается в том, что головная компания должна будет отвечать по их обязательствам в полном размере (размере собственного УК), а по обязательствам дочерней компании – лишь в размере УК «дочки». Минус филиалов заключается в проблеме их регулирования, так как они находятся в подчинении надзорного органа страны, где расположена их материнская компания (вероятность проблем достаточно велика, если материнская компания расположена в офшоре). Именно поэтому так необходимы отдельное лицензирование и контроль финансовой устойчивости для филиалов.

Предполагаемые требования к филиалам (озвучены Минэкономразвития):

- Деятельность филиалов иностранных страховых компаний будет **регулироваться ФССФ и подчиняться российскому законодательству**.
- Случаи **нарушения** филиалом российского законодательства или неисполнения обязательств перед российскими потребителями услуг будут рассматриваться **российскими судами**.
- Для того чтобы открыть филиал в России, иностранная страховая компания должна выполнять следующие условия:
 - Иметь **опыт оказания страховых услуг** (восемь лет в сфере страхования жизни и пять лет в сфере иной, чем страхование жизни).
 - Иметь **опыт управления прямыми филиалами на зарубежных рынках** (не менее пяти лет).
 - Располагать **совокупными активами** в размере не менее \$5 млрд в конце календарного года, предшествующего дате подачи заявления на открытие филиала в России (160,25 млрд рублей).
- Российским законодательством могут быть установлены **квалификационные требования к руководителям и сотрудникам** филиалов иностранцев.
- Филиалы должны будут иметь соответствующую **капитализацию (аналог уставного капитала) и гарантийный депозит**. Размер требований может быть установлен Россией на любом уровне.

Последствия либерализации российского страхового рынка: FAQ

«Эксперт РА» выделяет следующие наиболее актуальные для страхового рынка вопросы, связанные со вступлением России в ВТО.

1. Следует ли ожидать массового прихода иностранных страховщиков на российский страховой рынок?
2. Следует ли ожидать массового выхода российских страховщиков на иностранные страховые рынки?
3. Как будет меняться доля иностранцев в совокупном УК российских страховщиков?
4. Кто проиграет и кто выиграет от вступления в ВТО?

Вопрос № 1. Следует ли ожидать массового прихода иностранных страховщиков на российский страховой рынок?

Ответ: нет. На российском страховом рынке и так уже присутствует большинство активных мировых страховщиков. Из топ-10 страховщиков по величине подписанной страховой премии-нетто в России работают 5 компаний, из топ-25 – 9 компаний. Наиболее сильно у нас представлены европейские страховщики. С либерализацией отечественного страхового рынка свои филиалы в России откроют несколько американских и японских компаний.

Однако массового прихода иностранцев ожидать не следует, так как условия открытия филиалов будут достаточно жесткими (значительный опыт работы на страховом рынке и управления филиалами, совокупные активы не менее \$5 млрд). Такие требования смогут выполнить лишь порядка 150 страховых компаний в мире, в основном это страховщики жизни.

Кроме того, через 9 лет российский страховой рынок откроется также и для филиалов иностранных страховых посредников. Приходу ино-

странцев в этот сегмент будут способствовать два фактора. Во-первых, на этом рынке у нас пока не появилось достаточного количества сильных национальных игроков. Во-вторых, барьеры входа на этот рынок оцениваются как минимальные.

Вопрос № 2. Следует ли ожидать массового выхода российских страховщиков на иностранные страховые рынки?

Ответ: нет. Наличие собственных филиалов за рубежом, безусловно, может стать конкурентным преимуществом для российской страховой компании. Тем не менее массового выхода российских страховщиков на иностранные страховые рынки ожидать не следует. Свои филиалы за рубежом смогут открыть лишь 3-5 российских страховщиков. Причины могут быть разные:

- Для развитых рынков, в первую очередь рынков стран ЕС, основным ограничением станет необходимость выполнения требований Solvency II, предполагающих, помимо наличия капитала, крайне высокий уровень организации управ-

Таблица 1. Присутствие в России компаний из топ-25 страховщиков по величине подписанной страховой премии-нетто (ранжировка составляется по данным за 2009 год)

№	Компания	Присутствие в России
1	Axa S.A. (France)	Участие в капитале
2	Assicurazioni Generali SpA (Italy)	Участие в капитале (свой бренд)
3	Allianz SE (Germany)	Участие в капитале (свой бренд)
4	Japan Post Insurance Co. Ltd. (Japan)	-
5	UnitedHealth Group (USA)	-
6	American International Group Inc. ² (USA)	Участие в капитале (свой бренд)
7	National Mutual Insurance Federation of Agricultural Cooperatives (Japan)	-
8	Munich Reinsurance Co. (Germany)	Представительство
9	WellPoint Inc. (USA)	-
10	State Farm Group (USA)	-
11	Nippon Life Insurance Co. (Japan)	-
12	Aviva plc (United Kingdom)	Участие в капитале (свой бренд)
13	Zurich Financial Services Ltd. (Switzerland)	Участие в капитале (свой бренд)
14	Kaiser Foundation Group of Health Plans (USA)	-
15	CNP Assurances (France)	-
16	China Life Insurance (Group) Co. (China)	Совместный проект по страхованию российских и китайских туристов
17	ING Groep NV (Netherlands)	Ушли из России
18	Dai-ichi Life Insurance Co. (Japan)	-
19	Prudential plc (United Kingdom)	-
20	Life Insurance Corporation of India (India)	-
21	Aetna Inc. (USA)	-
22	Humana Inc. (USA)	-
23	Tokio Marine Holdings Inc. (Japan)	Представительство (в рамках стратегического проекта с ЗАО САК «Альянс»)
24	Allstate Corp. (USA)	-
25	Berkshire Hathaway Inc. (USA)	-

Источники: А.М.Бест, «Эксперт РА»

² В настоящий момент компания разделена на MetLife и Chartis.

ленческого учета. Кроме того, чтобы хоть как-то конкурировать с иностранными страховщиками на развитых страховых рынках, российские компании должны будут существенно повысить собственные эффективность и клиентоориентированность.

- Для рынков развивающихся стран основную роль будут играть институциональные ограничения. Во-первых, целый ряд стран СНГ не являются членами ВТО (Белоруссия, Казахстан, Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан). Во-вторых, обязательства по либерализации рынков финансовых услуг берут на себя не все члены ВТО, многие из них предпочитают брать такие обязательства лишь частично. При этом все чаще практикуются двусторонние договоренности по открытию финансовых рынков³. Формальное открытие рынков сопровождается зачастую жесткими ограничениями на вход. Наиболее распространенные ограничения – по форме присутствия (филиалы, совместные предприятия, дочерние компании), по уровню надежности (требования к капиталу, тестирование финансового состояния), по суммарной доле в УК, по размещению страховых резервов. Так, чтобы открыть филиал на украинском страховом рынке, компания-нерезидент должна иметь капитал не ниже 150 млн евро (6,2 млрд рублей по курсу ЦБ на конец 2011 года) и рейтинг надежности определенного уровня (рейтинг должен быть установлен Госфинуслуг). Требованиям по капиталу в настоящий момент удовлетворяют порядка 10 российских страховщиков.

Вопрос № 3. Как будет меняться доля иностранцев в совокупном УК российских страховщиков?

Ответ: все зависит от готовности российских страховщиков к либерализации рынка (их конкурентоспособности по сравнению с мировыми страховыми компаниями), а также от готовности законодательства, выравнивающего положение филиалов и отдельных компаний.

Всего существует несколько сценариев развития российского страхового рынка.

- **Сценарий 1.** Формирование сильного страхового рынка до прихода филиалов иностранных компаний и внешняя экспансия национальных страховщиков (компаний с российскими собственниками). В случае если национальные страховщики смогут повысить свою конкурентоспособность, то доля иностранцев (филиалов и дочерних компаний) в совокупных взносах после либерализации рынка стабилизируется на уровне 50% (по итогам 2010 года значение этого показателя было равно 43%).
- **Сценарий 2.** Постепенное выдавливание национальных страховщиков с рынка, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность. В настоящий момент российские страховые компании проигрывают мировым страховщикам по целому ряду параметров – надежности, уровню капитализации, эффективности ведения бизнеса, технологичности, клиентоориентированности. Сценарий № 2 предполагает постепенный рост рыночной доли компаний с иностранным участием и филиалов компаний-нерезидентов.

Таблица 2. Примеры либерализации страховых рынков развивающихся стран

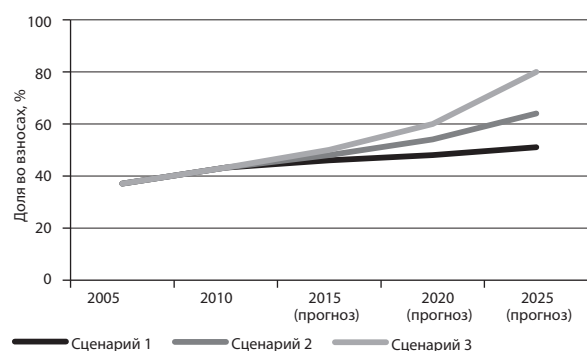
Страна	Присутствие иностранцев	Государственная политика
Страны ЦВЕ	Рыночная доля иностранных страховых компаний варьируется от 50 до почти 100%. При этом наибольшая доля иностранцев отмечается в сегменте life	Основными условиями вступления стран ЦВЕ в ЕС были сокращение доли государства на страховом рынке, а также отмена барьеров для проникновения и равноправного функционирования иностранных страховых компаний на национальных рынках. Иностранцы страховые компании получили поддержку местных правительств
Индия	Нет данных	Индия вступила в ВТО с 1 января 1995 года. Индия не взяла на себя каких-либо обязательств по либерализации страхового рынка. С 2001 года нерезиденты-страховщики получили право открывать совместные предприятия с местными компаниями и владеть долей в капитале не выше 26%
Китай	В общей сложности на долю нерезидентов приходится лишь 6% рынка (данные 2007 года)	Китай вступил в ВТО 11 декабря 2001 года (переходный период – 3 года). Китайское законодательство предъявляет жесткие требования по капитализации (5 млрд долларов) и уровню рейтинга к страховым компаниям-нерезидентам. Сначала иностранная компания получает право открыть в КНР свое представительство, и только через два года она может подавать заявку на получение лицензии. Обязательные виды страхования закреплены только за китайскими национальными компаниями. Для занятия страхованием жизни необходимо найти местного партнера – финансовую или промышленную компанию
Украина	26,5% от УК на конец 2010 года (19,5% на конец 2007 года), рыночная доля компаний с иностранным участием – порядка 60% от объема реальных страховых взносов	Украина вступила в ВТО 16 мая 2008 года. Приход филиалов иностранных страховых компаний отсрочен на 5 лет. Помимо требований к собственному капиталу страховщика-нерезидента, выдвигается также требование к наличию у него рейтинга надежности определенного уровня. Кроме того, иностранная страховая компания, открывающая свой филиал на Украине, должна быть расположена на территории стран или отдельных территорий, не имеющих офшорного статуса (по версии ОЭСР)

Источник: «Эксперт РА» по данным PricewaterhouseCoopers, сайта АСН

³ Например, Австралия лишь недавно открыла доступ филиалов страховых компаний из Сингапура и США на свой рынок страхования жизни. В Чили был открыт доступ филиалов компаний-нерезидентов из стран ЕС и США для осуществления страхования авиационных и морских рисков, а также страхования грузов.

- **Сценарий 3.** Переход страхового рынка под контроль иностранных структур. Этот сценарий маловероятен, так как за годы работы на российском страховом рынке сформировался целый ряд сильных национальных игроков. Сценарий возможен, если на законодательном уровне будут созданы существенные преференции филиалам иностранных компаний, в том числе если будет разрешена работа филиалов компаний, зарегистрированных в офшорных зонах или государствах, имеющих преимущества в сфере налогообложения. В этом случае рыночная доля иностранцев может достигнуть 80%.

График 2. Прогноз динамики рыночной доли компаний с иностранным участием на российском страховом рынке



Источники: ФССН, ФСФР, прогноз «Эксперта РА»

Но! Вне зависимости от сценария развития наибольшую рыночную долю иностранные страховщики получат на только формирующемся рынке страхования жизни. Уже сейчас «дочки» иностранных компаний (MetLife Alico, Альянс РОСНО Жизнь, Сожекап страхование жизни, СИВ Лайф, Дженерали ППФ Страхование жизни) занимают ведущие позиции по взносам по страхованию жизни.

Кроме того, филиалы компаний-нерезидентов будут активно работать с иностранными компаниями, ведущими свою деятельность в России. В настоящий момент иностранные компании вынуждены заключать договоры страхования с российскими страховщиками с условием дальнейшей передачи рисков за границу. После открытия отечественного страхового рынка иностранцы смогут страховаться в своих компаниях напрямую без участия российского посредника, стоимость страхования для них снизится.

При этом следует ожидать и косвенного эффекта – вступление в ВТО приведет к приходу в Россию иностранных компаний, которые будут предпочитать страховаться в иностранных страховых компаниях.

Вопрос № 4. Кто проиграет и кто выиграет от вступления России в ВТО?

Ответ: выиграют страхователи. Приход филиалов компаний-нерезидентов будет способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий (в том числе появлению новых страховых продуктов), снижению стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывающихся за рубежом.

Проиграют неконкурентные страховые компании, а также компании, занимающиеся фронтингом рисков за рубеж. Филиалы иностранных компаний за счет своей большей конкурентоспособности отнимут у них рыночную долю.

Государство при этом может как выиграть (в результате развития российского страхового рынка и если в конкурентной борьбе победят национальные страховщики), **так и проиграть** (если резервы и прибыль будут уходить за рубеж, а страхование стратегически важных отраслей полностью перейдет под контроль иностранцев).

Негативным следствием вступления России в ВТО станет увеличение системных рисков на российском страховом рынке. Рост проникновения иностранного капитала на отечественный страховой рынок будет делать его более подверженным глобальным кризисам. Так, кризис 2008–2009 годов на рынках стран ЦВЕ показал, что в случае финансовых затруднений материнские компании предпочитают выводить капитал из своих филиалов и дочерних компаний, работающих на развивающихся рынках.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.
ТОП-20 СТРАХОВЩИКОВ – СТОПРОЦЕНТНЫХ «ДОЧЕК» ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ
Таблица 3. ТОП-15 страховщиков, доля иностранного участия в уставных капиталах которых составляет 100%, 2010 год

№	№ по взносам	Название	Иностранная страховая группа	УК, млн руб.	Страховые премии (с учетом входящего перестрахования) всего, млн руб.
1	6	РОСНО	Allianz (Германия)	5 124	21 328
2	17	ЦЮРИХ	Zurich (Швейцария)	1 500	6 556
3	18	ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	Generali (Италия), PPF (Чехия)	86	6 300
4	31	ОРАНТА	Eureko (Нидерланды)	1 000	3 021
5	35	АЛЪЯНС	Allianz (Германия)	120	2 569
6	36	АВИВА	Aviva (Великобритания)	60	2 567
7	46	ЭРГО РУСЬ	ERGO (Германия)	717	2 023
8	45	ЧАРТИС	Chartis Inc. (США)	150	1 962
9	48	ДЖЕНЕРАЛИ ППФ ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ	Generali (Италия), PPF (Чехия)	100	1 811
10	49	СОЖЕКАП СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	Societe Generale (Франция)	60	1 784
11	53	СИВ ЛАЙФ	Talanx (Германия)	60	1 483
12	61	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ	CARDIF (Франция)	120	1 299
13	58	АЛЪЯНС РОСНО ЖИЗНЬ	Allianz (Германия)	240	1 254
14	174	ЭРГО ЖИЗНЬ	ERGO (Германия)	60	331
15	176	РЕГИОН	IF (Швеция)	300	325

Источники: «Эксперт РА», ФСФР

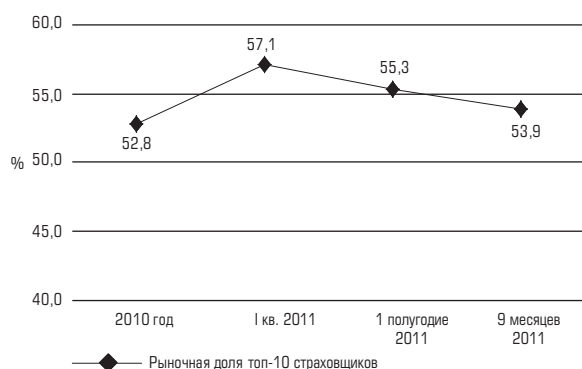
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНДЕКСЫ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Индекс концентрации

Индекс концентрации отражает изменение относительной рыночной доли крупнейших российских страховщиков.

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

График 3. Индекс концентрации страхового рынка



Источник: «Эксперт РА»

Индекс резервов

Индекс резервов отражает изменение величины страховых обязательств крупнейших российских страховщиков.

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.

График 4. Индекс динамики страховых резервов лидеров страхового рынка



Источник: «Эксперт РА»

Индекс капитала

Индекс отражает изменение уровня капитализации крупнейших российских страховщиков.

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.

График 5. Индекс динамики собственных средств лидеров страхового рынка



Источник: «Эксперт РА»

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

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 3.
 РЕЙТИНГ-ЛИСТ «ЭКСПЕРТА РА» НА 30.01.2012**
Рейтинги надежности страховых компаний

Название	Рейтинг	Прогноз
ВТА Insurance Company	A++	Стабильный
Авеста	B	Стабильный
Адонис	A	Стабильный
АльфаСтрахование	A++	Стабильный
Альянс	A++	Стабильный
Ангара	A	Стабильный
АСКО-Центр	A	Стабильный
Британский Страховой Дом	B+	Стабильный
ВСК	A++	Стабильный
ВТБ Страхование	A++	Стабильный
Гайде	A	Стабильный
Гелиос Резерв	B++	Стабильный
Гефест	A+	Стабильный
Группа Ренессанс Страхование	A++	Стабильный
Группа Росгосстрах	A++	Стабильный
Группа СОГАЗ	A++	Стабильный
Группа «Ингосстрах»	A++	Стабильный
Группа «Капитал»	A++	Стабильный
Гута-Страхование	A+	Стабильный
Д2 Страхование	A	Стабильный
ДальЖАСО	A	Стабильный
Дженерали ППФ Страхование жизни	A+	Стабильный
Евро-Полис	A	Стабильный
ЖАСО	A+	Стабильный
Железнодорожный страховой фонд	B++	Стабильный
Ингосстрах	A++	Стабильный
МАКС	A++	Стабильный
Медэкспресс	A+	Стабильный
Межрегионгарант	A	Стабильный
НАСКО	A	Стабильный
Национальная страховая группа	A	Стабильный
НСГ- Росэнерго	B++	Стабильный
Объединенная страховая компания	A	Стабильный
ОРАНТА	A	Позитивный
Пари	A+	Стабильный
Первая страховая компания	A	Стабильный
Проминстрах	B++	Стабильный
РЕСО-Гарантия	A++	Стабильный
Рослес Ре	B++	Стабильный
РСК «Стерх»	A	Стабильный
Русская страховая транспортная компания	B++	Стабильный
Русский страховой центр	A	Стабильный
СК АЛРОСА	A+	Стабильный
СК Екатеринбург	A	Стабильный
СК Московия	B++	Стабильный
СК Транснефть	A++	Стабильный
СК «АРТЕКС»	A	Стабильный

Название	Рейтинг	Прогноз
СК «Фьорд»	A	Стабильный
СК «Чартис»	A+	Стабильный
СО Сургутнефтегаз	A+	Стабильный
СОГАЗ	A++	Стабильный
Согласие	A+	Стабильный
Страховая бизнес группа	B++	Стабильный
Страховая группа Адмирал	приостановлен	
Страховая группа АСКО	A	Стабильный
Страховая группа МСК	A+	Стабильный
Страховая группа УралСиб	A+	Позитивный
Страховая компания Самара	B++	Стабильный
Страховой центр «СПУТНИК»	A	Позитивный
ТИТ	A+	Стабильный
Цюрих	A+	Стабильный
Чрезвычайная страховая компания	A+	Стабильный
Чулпан	A+	Стабильный
Экспресс Гарант	B++	Стабильный
Энергогарант	A++	Стабильный
ЭРГО Русь	A+	Стабильный
Югория	A+	Стабильный
ЮжУрал-АСКО	A	Негативный
ЮЖУРАЛЖАСО	A	Стабильный

**Рейтинги надежности компаний
 по страхованию жизни**

Название	Рейтинг	Прогноз
Allianz РОСНО Жизнь	A++	Стабильный
Ингосстрах-Жизнь	A+	Стабильный
Ренессанс Жизнь	A+	Стабильный
Росгосстрах-Жизнь	A+	Стабильный
СОГАЗ-ЖИЗНЬ	A++	Стабильный
ЭРГО Жизнь	A	Стабильный

Расшифровка рейтинговой шкалы

Класс A++. Исключительно высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A+. Очень высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А. Высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих существенных выплат, зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++. Приемлемый уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе деятельности. Существует небольшая вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе страховой деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения

компанией возникающих в ходе деятельности финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности.

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс С+. Очень низкий уровень надежности.

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности.

Компания не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств в такой степени, что это должно привести к отзыву или приостановке лицензии.

Класс D. Банкротство.

Компания находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

Компания находится в стадии процедуры ликвидации, либо у компании отозвана лицензия.

Рейтинги надежности и качества услуг страховых медицинских организаций

Название	Рейтинг	Прогноз
ГСМК «Сахамедстрах»	A	Стабильный
МАКС-М	A++	Стабильный
РОСНО-МС	A++	Стабильный
СМО «Сибирь»	A+	Стабильный

Расшифровка рейтинговой шкалы

Класс A++. Исключительно высокий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и

нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А+. Очень высокий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с очень высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А. Высокий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное и качественное выполнение всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность своевременного и качественного исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++. Приемлемый уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с приемлемым уровнем качества всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе ее деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения значительных финансовых обязательств либо сохранения приемлемого качества исполнения нефинансовых обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с достаточным уровнем качества всех финансовых и нефинансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе ее деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения значительных финансовых обязательств либо сохранения достаточного качества исполнения

нефинансовых обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе страховая медицинская организация с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение с удовлетворительным уровнем качества всех текущих финансовых и нефинансовых обязательств. Вероятность невыполнения возникающих в ходе ее деятельности значительных финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения финансовых обязательств либо сохранения удовлетворительного качества исполнения нефинансовых обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения страховой медицинской организацией возникающих в ходе ее деятельности как финансовых, так и нефинансовых обязательств. В настоящее время страховая медицинская организация обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств.

Класс С+. Очень низкий уровень надежности и качества услуг.

В краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения страховой медицинской организацией возникающих в ходе ее деятельности как финансовых, так и нефинансовых обязательств. В настоящее время страховая медицинская организация обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств.

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности и качества услуг.

Надежность и качество услуг страховой медицинской организации оцениваются на неудовлетворительном уровне. Страховая медицинская организация не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

Класс D. Банкротство.

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры ликвидации, либо у страховой медицинской организации отозвана лицензия.