

16 мая 2011 г., Москва

**ЭКСПЕРТ РА**  
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Генеральный партнер:

**Ренессанс**<sup>®</sup>  
страхование

# РЫНОК БАНКОСТРАХОВАНИЯ



Перезагрузка

Генеральный партнер:

**Ренессанс**<sup>®</sup>  
страхование

**Обзор «Рынок банкострахования: перезагрузка» подготовили:**

Ольга Басова,  
эксперт отдела рейтингов страховых компаний

Алексей Янин,  
руководитель отдела рейтингов страховых компаний

---

Павел Самиев,  
заместитель генерального директора

## РЕЗЮМЕ

Рост рынка банкострахования открывает «окно возможностей» для страховщиков. В отличие от докризисного периода воспользоваться им смогут только надежные, транспарентные и технологичные участники рынка.

**Смена акцентов: страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании обеспечило основной рост рынка банкострахования.**

Рынок банкострахования в 2010 году вырос на 16,5% и составил 94 млрд рублей. Основной вклад в рост рынка банкострахования в 2010 году внесло страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании. Прирост этого сектора в абсолютном выражении составил 10,3 млрд из 13,4 млрд рублей прироста общего объема рынка банкострахования. Бывший драйвер роста – автострахование – все больше уходит в дилерский канал, а рост ипотечного страхования замедлился за счет отказа от пролонгации старых договоров. По оценкам «Эксперта РА», в 2011 году объем рынка банкострахования увеличится на 25%. Рост произойдет прежде всего за счет страхования, связанного с кредитованием, что является ярко выраженной краткосрочной тенденцией рынка банкострахования. После завершения активной фазы восстановления кредитной активности банков рост этого сегмента замедлится. В среднесрочном периоде «Эксперт РА» прогнозирует тенденцию устойчивого роста страхования рисков самих банков и розничных видов банкострахования, напрямую не связанных с кредитованием.

**Технологический прорыв: страховщики, имеющие более развитые ИТ-системы, займут основную долю рынка, а технологически отсталые уйдут с рынка.** В условиях роста кредитования важна скорость принятия решений и их технологичность. Банки требуют от страховых компаний технологий, которые позволят им самостоятельно оформлять и распечатывать страховые полисы с нужными подписями и печатями, не прилагая больших усилий и с минимальными временными затратами. «Эксперт РА» отмечает, что страховщики, которые оперативно модернизируют информационные системы и смогут наладить бесперебойный процесс страхования на высокотехнологичной основе, займут место ключевых партнеров банков и увеличат свою долю рынка. Компании, не уделяющие внимания технологичности и полагающиеся на демпинг, в скором времени покинут рынок банкострахования.

**Равноправное партнерство: банки и страховые компании стали лучше понимать друг друга.** Кризис показал, что наличие у банка партнерских отношений с надежной страховой компанией, имеющей высокую финансовую устойчивость, способно существенно снизить убытки банков. Банки стали серьезнее относиться к выбору страховщика, его профилю, репутации и финансовому состоянию, так как теперь банк выбирает страховщика не «для галочки», а для реальной защиты своих рисков. Роль страховой компании в этом альянсе повысилась, и партнерство стало более равноправным. Благодаря высоким требованиям банков страховые компании становятся надежнее и транспарентнее, подтверждая это получением рейтингов.

**Повысить уровень защиты: итогом кризиса стало появление новых страховых продуктов: GAP-insurance и страхование ипотечных обязательств.** Общим для этих продуктов является страхование «разрыва», возникающего в результате изменения стоимости автомобиля или недвижимости. Такие виды необходимы для того, чтобы снизить дополнительные требования банков к заемщикам и обеспечить стопроцентный возврат долга. Развитие этих продуктов зависит от активности страховых компаний в их продвижении.

## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Под банкострахованием мы понимаем взаимодействие банков и страховых компаний, результатом которого становится продвижение страховых продуктов клиентам банков наряду с предоставлением им банковских услуг, а также страхование рисков самих банков.

Рэнкинги лидеров российского рынка банкострахования по итогам 2010 года составлены рейтинговым агентством «Эксперт РА» по итогам анкетирования на основе данных, предоставленных страховыми компаниями. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» осуществило сверку полученных данных с имеющейся доступной статистикой, однако ответственность за точность предоставленных данных несут сами компании.

Оценка объема и структуры рынка осуществлялась на основе экстраполяции данных по объему рынка в 2009 году с учетом средних темпов прироста рынка, рассчитанных на основе предоставленных анкет страховыми компаниями.

## ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ: СТРАХОВАНИЕ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ ОБЕСПЕЧИЛО ОСНОВНОЙ РОСТ РЫНКА

Результаты исследования «Эксперта РА» показали, что рынок банкострахования в 2010 году вырос на 16,5% по сравнению с 2009 годом, объем рынка составил 94,4 млрд рублей. Наибольший вклад в рост рынка банкострахования в 2010 году внесло страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании. Прирост этого сектора в абсолютном выражении составил 10,3 млрд рублей, в относительном – 128,4%. Остальные виды розничного банкострахования выросли незначительно либо сократились.

По оценкам «Эксперта РА», в 2011 году прирост рынка банкострахования составит 25%. Основной вклад в рост рынка внесут ипотечное страхование; страхование при потребительском кредитовании; страхование заложенного имущества юридических лиц, товаров в обороте и ДМС сотрудников банков; страхование рисков самих банков: страхование эмитентов банковских карт, BVB, D&O. Рост произойдет прежде всего за счет страхования, связанного с кредитованием, что является ярко выраженной краткосрочной тенденцией рынка банкострахования. После завершения активной фазы восстановления кредитной активности банков рост этого сегмента замедлится. В среднесрочном периоде «Эксперт РА» прогнозирует тенденцию устойчивого роста страхования рисков самих банков и розничных видов банкострахования, напрямую не связанных с кредитованием.

**График 1.** Структура рынка банкострахования в 2010 году



**Источник:** «Эксперт РА»

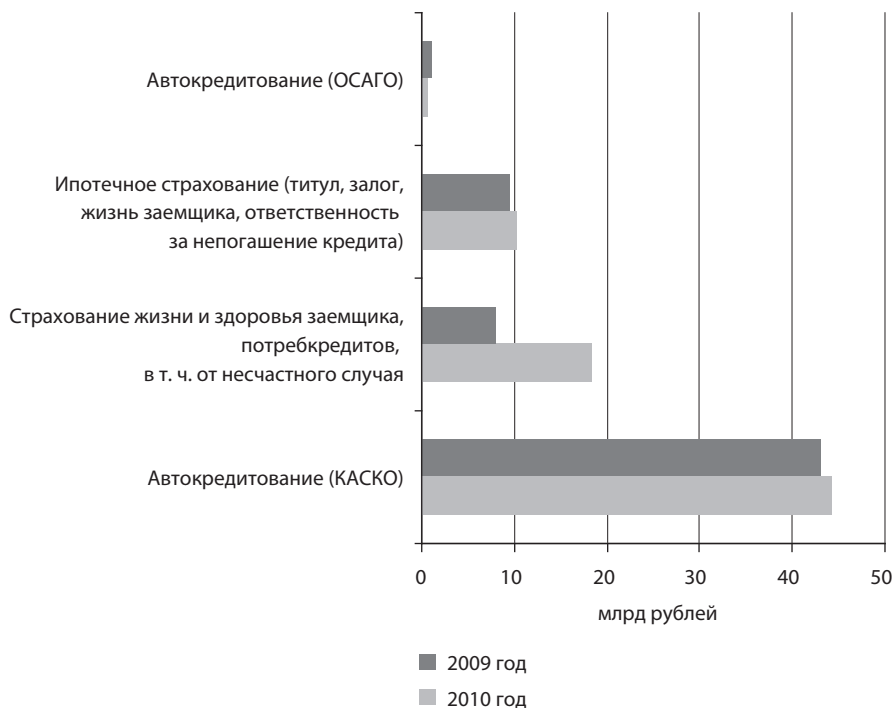
Объем рынка страхования ипотечных рисков увеличился на 7,2%, однако объем нового бизнеса вырос существенно – на 19,3%. Такое различие связано с массовыми отказами от пролонгации договоров страхования по длинным ипотечным кредитам, что снизило эффект от роста взносов по новым договорам ипотечного страхования.

« Проблема пролонгации страхования банковских залогов стоит до сих пор очень остро. Банки пока еще слабо контролируют этот процесс и понимают, что они постоянно повышают рискванность своих активов. В связи с этим у банков возникли довольно серьезные проблемы по ипотечным кредитам. По нашим оценкам, общий уровень пролонгации по рынку составил 67-70% »

**Огульджан Худайберенова, вице-президент по работе с посредниками «Ренессанс Страхование»**

Рынок страхования автокаско увеличился всего на 2,8%, причем по новому бизнесу отмечено сокращение рынка на 11,2%. Рынок ОСАГО сократился на 31,5%, при этом взносы по новому бизнесу снизились на 7,9%. Сокращение нового бизнеса по автострахованию объясняется перетоком этого вида страхования из банковского канала в дилерский. Оформление кредитов сейчас также возможно непосредственно в дилерских центрах.

**График 2.** Динамика розничных видов банкострахования



**Источник:** «Эксперт РА»

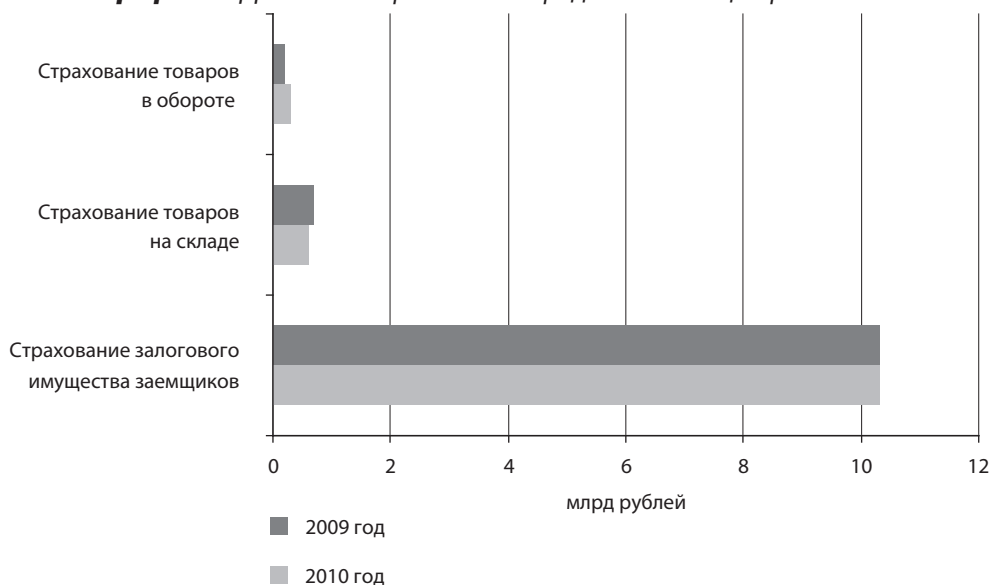
## Страхование юридических лиц через банки: конкуренция на фоне демпинга

В секторе страхования юридических лиц через банки быстрее всего росло страхование товаров в обороте: прирост взносов по этому виду составил 74%, а общий объем сегмента рынка – 310 млн рублей. Объем страхования залогового имущества практически не изменился, однако прирост нового бизнеса в этом сегменте рынка составил 24%. Доля страхования залогового имущества юридических лиц в общем объеме страхования юридических лиц через банки составила 68%. Этот сегмент для страховых компаний привлекателен относительно низкой убыточностью.

Обязательные требования банков по страхованию заложенного имущества стимулируют развитие корпоративного страхования в регионах и в сегменте малого и среднего бизнеса. В секторе корпоративного страхования наиболее быстрорастущим является сектор малого и среднего бизнеса. По данным «Эксперта РА», объем кредитования МСБ за 2010 год увеличился на 22%, что выше темпов прироста кредитования крупного бизнеса (+9,5% за 2010 год). Существенный рост кредитования МСБ связан с агрессивным продвижением крупными банками коробочных продуктов с пониженной процентной ставкой.

Страховщики стремятся закрепиться в быстрорастущем сегменте. Конкурентная борьба в корпоративном банкостраховании происходит на фоне проявлений демпинга. На протяжении последних двух лет наиболее существенное занижение тарифов отмечается именно в этом сегменте рынка.

**График 3.** Динамика страхования юридических лиц через банки



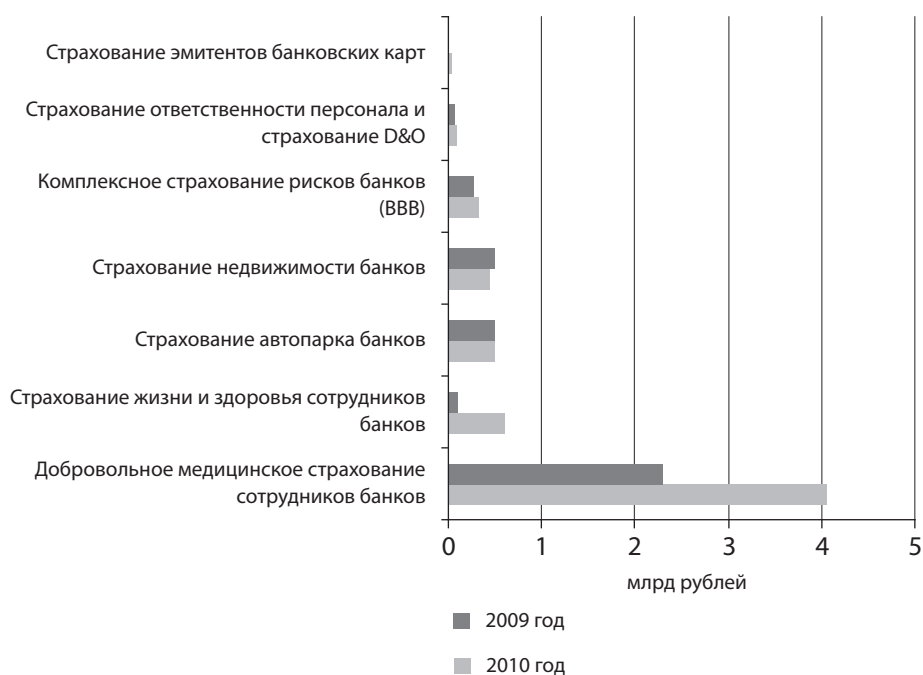
**Источник:** «Эксперт РА»

## Страхование банков: ориентация на сотрудников

Расходы банков на страхование в большей степени были связаны со страхованием своих сотрудников. Объем взносов по добровольному медицинскому страхованию увеличился на 1,8 млрд рублей, или на 77%, рынок страхования жизни и здоровья сотрудников банков увеличился в 5,7 раза и составил 0,6 млрд рублей. Страхование ответственности персонала и страхование D&O (страхование ответственности руководителей) увеличилось на 30%.

При управлении собственными рисками банки прибегают к инструменту страхования достаточно редко, только в тех случаях, когда их деятельность наиболее сильно подвержена мошенническим действиям. В первую очередь это страхование банкоматов и наличности в них. Убыточность по этому виду страхования увеличилась на 20-25%. Частота порчи банкоматов и хищения наличности увеличилась в разы. Причиной этого становится низкое качество приобретаемых банкоматов. Их степень защиты недостаточно высока, что облегчает взлом банкоматов злоумышленникам. К тому же очень часто банкоматы устанавливаются в небезопасных местах.

Сложные и дорогие страховые продукты, такие как BBB (комплексное страхование рисков банков) и D&O, приобретаются банками крайне редко. BBB — дорогой страховой продукт, который приобретается в основном крупными банками. В 2010 году объем сектора BBB составил всего лишь 320 млн рублей, увеличившись на 17,7%. Страхование D&O приобретается банками только в случае, если оно является требованием иностранных собственников банка или если акции банка торгуются на фондовой бирже. В 2010 году этот сектор увеличился на 30% и составил 91 млн рублей.

**График 4. Динамика страхования рисков банков**

**Источник:** «Эксперт РА»

**Таблица 1. Динамика объема рынка банкострахования**

	2010 год, млрд рублей	2009 год, млрд рублей	Прирост, %
Страхование рисков банков и рисков их клиентов, связанных с банковскими услугами, всего	94,4	81	16,5
Розничное банкострахование, всего	72,5	62,3	16,4
Ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита)	10,3	9,6	7,2
Страхование при автокредитовании (КАСКО)	44,3	43,06	2,8
Страхование при автокредитовании (ОСАГО)	0,8	1,1	-31,5
Страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая	18,3	8	128,4
Иные виды розничного страхования рисков, связанных с банковскими услугами	1,7	0,5	208,8
Страхование юридических лиц через банки, всего	15,1	14,7	2,9
Страхование залогового имущества заемщиков	10,3	10,3	0,0
Страхование товаров на складе через банки	0,6	0,7	-11,9
Страхование товаров в обороте через банки	0,3	0,2	73,8
Иные виды страхования рисков юридических лиц, связанных с банковскими услугами	3,8	3,5	7,2
Страхование рисков банков, всего	6,3	4	57,2
Комплексное страхование рисков банков (BBB)	0,32	0,27	17,7
Страхование автопарка банков	0,5	0,5	-0,8



**Окончание таблицы 1**

	2010 год, млрд рублей	2009 год, млрд рублей	Прирост, %
Страхование недвижимости банков	0,5	0,5	-9,1
Добровольное медицинское страхование сотрудников банков	4	2,3	76,6
Страхование жизни и здоровья сотрудников банков	0,6	0,1	465,5
Страхование ответственности персонала и страхование D&O	0,09	0,07	29,8
Страхование эмитентов банковских карт	0,03	0,03	13,1
Иные виды страхования банковских рисков	0,3	0,2	20,3

Источник: «Эксперт РА»

**Таблица 2. Структура рынка банкострахования**

	Доля рынка, 2010 год, %	Доля рынка, 2009 год, %	Изменение доли рынка, п. п.
Розничное банкострахование, всего	76,9	76,9	0
Ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита)	10,9	11,9	-0,9
Страхование при автокредитовании (КАСКО)	46,9	53,2	-6,2
Страхование при автокредитовании (ОСАГО)	0,8	1,4	-0,6
Страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая	19,4	9,9	9,5
Иные виды розничного страхования рисков, связанных с банковскими услугами	1,8	0,7	1,1
Страхование юридических лиц через банки, всего	16,0	18,1	-2,1
Страхование залогового имущества заемщиков	10,9	12,7	-1,8
Страхование товаров на складе через банки	0,6	0,9	-0,2
Страхование товаров в обороте через банки	0,3	0,2	0,1
Иные виды страхования рисков юридических лиц, связанных с банковскими услугами	4,0	4,4	-0,3
Страхование рисков банков, всего	6,7	4,9	1,7
Комплексное страхование рисков банков (ВВВ)	0,3	0,3	0,0
Страхование автопарка банков	0,5	0,6	-0,1
Страхование недвижимости банков	0,5	0,6	-0,1
Добровольное медицинское страхование сотрудников банков	4,3	2,8	1,5
Страхование жизни и здоровья сотрудников банков	0,6	0,1	0,5
Страхование ответственности персонала и страхование D&O	0,1	0,1	0,0
Страхование эмитентов банковских карт	0,03	0,03	0,0
Иные виды страхования банковских рисков	0,3	0,3	0,0

Источник: «Эксперт РА»

## ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ – ВХОДНОЙ БИЛЕТ НА РЫНОК

Накопленная за время кризиса избыточная ликвидность подталкивает многие банки к активизации кредитования. Для удовлетворения растущего спроса банки увеличивают предложение коробочных кредитных продуктов. Сопутствующее этому страхование не должно чрезмерно усложнять процесс выдачи кредита. Соответственно, простота и технологичность процедуры оформления страховки становятся ключевым конкурентным преимуществом страховых компаний на рынке банкострахования. Банки требуют от страховых компаний технологий, которые позволят им самостоятельно оформлять и распечатывать страховые полисы с нужными подписями и печатями, не прилагая больших усилий и с минимальными временными затратами.

«Ключевую роль снова начинает играть скорость заключения договоров страхования. И технологичность этого процесса, соответственно, очень востребована»

**Огульджан Худайберенова, вице-президент по работе с посредниками «Ренессанс Страхование»**

«Эксперт РА» отмечает, что страховщики, которые оперативно модернизируют информационные системы и смогут наладить бесперебойный процесс страхования на высокотехнологичной основе, смогут занять роль ключевых партнеров банков и увеличить свою долю рынка. Компании, не уделяющие внимания технологичности и полагающиеся на демпинг, в скором времени покинут рынок банкострахования.

### Партнеры в равных правах

Изначально стимулом развития банкострахования в России было желание банков заработать на комиссионных отчислениях от продажи страховых продуктов. В большинстве случаев страхование использовалось лишь как маскировка для скрытой комиссии при кредитовании. Кризис привел к существенному пересмотру понимания банками роли и места страхования в их бизнесе.

После кризиса банки стали относиться к страховщикам как к партнерам, предоставляющим страховую защиту. Однако комиссия по-прежнему остается привлекательным способом получить дополнительную прибыль. В среднем по рынку комиссия банка от продажи страховых продуктов составляет 25%. Все большее количество банков готово предлагать сопутствующие страховые продукты своим клиентам. Например, банк может предложить заемщику по автокредиту не только полисы ОСАГО и каско, но и страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, GAP-insurance (гарантия сохранения стоимости автомобиля) и другие страховые продукты. Таким образом, взносы, собранные через банковский канал, будут увеличиваться и за счет продажи сопутствующих страховых продуктов. Совместная работа банков и страховых компаний увеличивает доходы и тех, и других. При этом общей тенденцией становится постепенный переход от навязывания клиенту ненужного ему страхового продукта в качестве условия получения кредита к цивилизованному предложению страховой услуги.

Кризис показал, что наличие партнерских отношений с надежной страховой компанией, имеющей высокую финансовую устойчивость, способно существенно снизить убытки банков. Банки стали более серьезно относиться к выбору страховщика, его профилю, репутации и финансовому состоянию, так как теперь банк выбирает страховщика не «для галочки», а для реальной защиты своих рисков. Если раньше в альянсе банк–страховщик главенствующую роль играл банк, то после кризиса сотрудничество банков и страховых компаний стало более равноправным. Страховщики и

банки научились взаимодействовать друг с другом и понимать друг друга. Страховщики адаптировали свои технологии для банков для наиболее эффективного взаимодействия, а банки стали более внимательно относиться к пролонгации страховки. Уже сейчас отношения банков и страховщиков становятся все более взаимовыгодными, и банки, и страховщики выступают равными партнерами.

« Страховщики и банки стали лучше друг друга понимать. Если до последнего момента главенствующую роль в этом альянсе занимали банки, а страховщики выступали в роли просителя, то сейчас ситуация изменилась. Во-первых, у страховщиков появились новые технологии, которые позволяют банкам оптимально осуществлять большинство процессов. Во-вторых, кризис показал, насколько сегодня необходимо качественное страхование рисков, потому что в период кризиса многие страховые компании не выполняли своих обязательств перед банками »

**Огульджан Худайберенова, вице-президент по работе с посредниками «Ренессанс Страхование»**

Изменились взаимоотношения не только банков и страховщиков, также изменилось и отношение ФАС к этому альянсу. ФАС теперь предъявляет одинаковые требования и к банкам, и к страховщикам. Сам характер претензий антимонопольной службы приобрел новый вид. Сейчас претензии ФАС в основном связаны с жалобами клиентов. Даже если претензии ФАС не всегда бывают обоснованными, банки и страховые компании учатся вести совместную работу таким образом, чтобы клиентам было не на что жаловаться, что в целом сказывается позитивно.

### **Новые выявленные риски – новые страховые продукты**

Во время кризиса реализовались риски, которым в России до этого не уделяли должного внимания. Следствием этого стало появление на рынке новых страховых продуктов. Сейчас некоторые страховщики продвигают новый страховой продукт, который называется GAP (Guaranteed Auto Protection) insurance (гарантия сохранения стоимости автомобиля). GAP-страхование покрывает разницу между первоначальной стоимостью автомобиля и суммой возмещения по автокаско в случае его утраты (угон либо гибель). Дело в том, что стоимость автомобиля со временем уменьшается в связи с его износом и снижением рыночной стоимости. Исходя из этих параметров, предполагаемое страховое возмещение с каждым годом будет сокращаться. В итоге при утрате автомобиля его владелец по страховке получит меньшую сумму денег, чем он за него заплатил, поэтому страховой выплатой он не во всех случаях сможет полностью погасить задолженность перед банком. GAP-insurance покрывает разрыв между той суммой, которую заемщик должен банку, и суммой, которая выплачивается страховщиком при обычном автостраховании. Такая дополнительная опция к классическому автострахованию снижает риски и банка, и заемщика. Этот продукт еще не получил широкого распространения, однако должен быть позитивно воспринят банками. «Эксперт РА» считает, что этот вид страхования будет востребован на российском рынке, однако страховщикам и банкам, чтобы этого добиться, необходимо активно информировать клиентов о неизвестном им продукте.

« Многие банки явились инициаторами введения очень важного страхового продукта, который мы называем GAP-insurance. Это страхование финансовых рисков при потере стоимости имущества. Банкам очень понравился этот продукт »

**Огульджан Худайберенова, вице-президент по работе с посредниками «Ренессанс Страхование»**

По принципу, схожему с GAP-insurance, действует и другой новый страховой продукт – страхование ипотечных обязательств, поддерживаемый страховой компанией АИЖК. Страхование ипотечных обязательств покрывает риски изменения стоимости заложенного имущества в случае реализации этого объекта банком при дефолте клиента. Ипотечное страхование защищает заемщика от дополнительных требований банка после продажи заложенного имущества. Банку страхование ипотечных обязательств позволяет в короткие сроки вернуть свои деньги целиком, не прибегая к судебным искам и передаче долгов в коллекторские агентства, снижает вероятность роста просроченной задолженности.

Государство стремится повысить доступность ипотечных кредитов, а страхование ипотечных обязательств является инструментом такого развития. Повышение доступности ипотеки для граждан осуществляется путем снижения первоначального взноса до 10% от стоимости приобретаемой недвижимости без повышения процентной ставки. При выдаче ипотечного кредита с пониженным первоначальным взносом и сохранении при этом уровня процентной ставки риски банков существенно возрастают. В случае невозврата кредита банк продает недвижимость, а разницу между стоимостью выданного кредита и стоимостью продажи квартиры компенсирует за счет выплат по договору ипотечного страхования.

Страховщики с энтузиазмом восприняли новый вид страхования как новую возможность расширения бизнеса. Однако готовность страховых компаний страховать новые ипотечные риски сдерживается осторожным вхождением банков в процесс льготного кредитования, реализуемый АИЖК, и настороженным отношением к страхованию этих рисков. Поэтому без желания банков предоставлять кредиты с пониженным первоначальным взносом развитие страхования ипотечных обязательств будет тормозиться.

Центральный Банк только лишь в небольшой степени готов учитывать страхование ипотечных обязательств при установлении нормативов. Банк России подготовил проект поправок к инструкции 110-И, согласно которым коэффициент риска по ипотечным кредитам, превышающим 50 млн рублей, с первоначальным взносом от 10 до 20% устанавливается в размере 100% при наличии страхования. Без страховки коэффициент повышается до 150%. Коэффициент в 100% будет применяться при условии страхования ответственности заемщика перед банком по договору ипотечного кредитования или страхования финансовых рисков банка. Страховая компания при этом должна иметь рейтинг не ниже уровня BB по шкале S&P или рейтинг не ниже аналогичного уровня по классификациям «Fitch Ratings» и «Moody's», или A+ по шкале «Эксперта РА».

Однако эта мера направлена только на сегмент высокорискового ипотечного кредитования на покупку дорогого элитного жилья. Его высокий риск заключается в сложности реализации этого люксового жилья. В сегменте эконом-класса снижение нормы резервирования для банков по ипотечным ссудам не предусмотрено даже при наличии аналогичного страхования. Соответственно, массовое страхование ипотечных обязательств фактически не поощряется Банком России.

Сейчас в страховой компании АИЖК перестраховано небольшое количество ипотечных рисков, и в настоящее время собственный капитал компании позволяет оставлять эти риски на собственном удержании. Однако концентрация таких рисков в одной страховой компании с принятием все больших страховых обязательств в перспективе может негативно сказаться на рынке в целом. Особенно серьезная опасность ожидает рынок при наступлении кризиса, когда одновременно происходит рост числа дефолтов заемщиков и снижение стоимости имущества.

Таким образом, в случае масштабного роста страхования ипотечных обязательств возможны два варианта развития событий. Первый вариант – пессимистичный, если СК АИЖК не будет использовать качественную и достаточную перестраховочную защиту, оставляя все риски на собственном удержании. В этом случае концентрация ипотечных рисков в одной страховой компании неизбежно

приведет к цепи дефолтов. Второй вариант – оптимистичный, при котором СК АИЖК найдет качественную перестраховочную защиту и одновременно диверсифицирует перестраховщиков.

« С точки зрения самой структуры, которая была создана для этих целей, это было сделано правильно. Дальше, естественно, надо будет думать о том, как распределять эти риски по разным государственным и негосударственным перестраховочным компаниям, дабы предотвратить ситуацию, аналогичную той, что произошла в США, – масштабный ипотечный кризис 2008 года »

**Огульджан Худайберенова, вице-президент по работе с посредниками «Ренессанс Страхование»**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГИ ЛИДЕРОВ БАНКОСТРАХОВАНИЯ\***
**Таблица 1. Страхование рисков банков и рисков их клиентов, связанных с банковскими услугами, всего за 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	2	Страховой дом ВСК	9 618 036	4 074 187	601 691	A++
2	1	Группа «Ингосстрах»	6 656 031	4 825 854	138 567	A++
3	3	РЕСО-Гарантия	5 718 448	3 612 773	260 352	A++
4	-	АльфаСтрахование	4 945 011	1 099 190	2 139 317	A++
5	6	Согласие	4 002 291	1 985 379	231 341	A+
6	7	Группа «СОГАЗ»	3 499 611	996 312	112 182	A++
7	11	«ВТБ Страхование»	3 345 013	669 044	53 428	A+
8	13	РОСНО	3 172 089	1 288 998	434 580	A++
9	-	Группа страховых компаний «Русский стандарт»	2 577 094	74 525	1 866 729	
10	9	Группа «Ренессанс Страхование»	2 393 721	1 425 643	512 817	A++
11	10	Группа «МСК»	2 224 579	1 467 401	195 531	A+
12	14	Группа «МАКС»	2 190 267	850 450	107 293	A++
13	5	«Цюрих»	1 869 581	н. д.	106 692	A+
14	12	«Югория»	1 847 154	1 093 482	197 971	A+
15	-	СГ «Компаньон»	930 619	306 625	69 653	
16	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	834 052	364 097	59 392	A++
17	15	«ОРАНТА Страхование»	752 184	18 189	31 775	A
18	17	Сургутнефтегаз	514 857	333 997	36 477	A+
19	-	Первая страховая компания	408 274	364 179	41 488	
20	36	«ЭРГО Русь»	366 024	174 513	13 615	
21	-	«Сив Лайф»	312 406	н. д.	н. д.	
22	21	«ПАРИ»	205 499	24 039	17 873	A
23	22	НСГ	198 595	63 203	4 230	A
24	26	АСКО	170 702	41 461	9 288	B+
25	29	МСК-Лайф	149 575	61 824	47 408	
26	18	Группа «Капитал»	133 737	126 067	5 343	A++
27	35	Объединенная страховая компания	124 770	40 186	11 782	A
28	23	НАСКО	103 694	51 062	11 167	A
29	24	АРТЕКС	99 606	39 692	19 272	

\* В рейтинги включены компании, предоставившие анкеты.

**Окончание таблицы 1**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
30	-	УРАЛСИБ Жизнь	52 347	н. д.	5 322	
31	25	ЮЖУРАЛ-АСКО	49 483	26 631	1 904	A
32	37	«ЭРГО Жизнь»	34 811	510	9 715	A
33	-	«Экспресс Гарант»	31 137	15 179	2 541	B+
34	33	Группа «РОСЭНЕРГО»	27 561	9 852	1 676	B++
35	34	Группа «Чулпан»	21 458	16 900	1 234	A+
36	-	«Регион Союз»	18 797	328	43	
37	32	Группа «Адмирал»	14 325	19 939	2 273	A
38	43	«Страховая бизнес группа»	13 452	4 826	203	B+
39	41	ИННОГАРАНТ	11 694	4 416	195	
40	42	Московия	10 904	6 341	470	B++
41	39	Капитал-Полис	9 929	306	55	
42	40	Группа БАСК	7 766	2 769	1 261	
43	-	ОСЖ «Россия»	6 580	505	2 907	
44	38	Медэкспресс	5 971	3 857	33	A+
45	-	«ГЕФЕСТ»	5 288	3 320	330	
46	46	АПРОСА	4 452	656	294	A+
47	45	«Строительная Страховая Группа»	3 531	940	256	
48	-	«Якорь»	2 763	773	80	
49	50	«Железнодорожный страховой фонд»	2 608	831	300	B++
50	51	«Самара»	2 498	896	68	B+
51	-	ТЭСТ-ЖАСО	772	324	38	

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 2. Розничное страхование, всего за 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	2	Страховой дом ВСК	5 986 949	2 665 549	479 656	A++
2	4	РЕСО-Гарантия	4 913 540	3 047 032	154 220	A++
3	1	Группа «Ингосстрах»	4 846 606	4 348 873	110 309	A++
4	6	Согласие	3 960 926	1 985 179	230 697	A+
5	-	АльфаСтрахование	3 807 192	649 916	2 122 327	A++

**Продолжение таблицы 2**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
6	-	Группа страховых компаний «Русский стандарт»	2 577 094	74 525	1 866 729	
7	12	«ВТБ Страхование»	2 267 463	220 142	47 499	A+
8	9	Группа «Ренессанс Страхование»	2 252 794	1 365 369	511 267	A++
9	8	Группа «МСК»	2 187 922	1 466 401	195 167	A+
10	5	«Цюрих»	1 726 540	н. д.	99 432	A+
11	10	«Югория»	1 679 278	1 087 352	115 199	A+
12	16	РОСНО	1 513 297	671 834	424 650	A++
13	13	Группа «МАКС»	1 382 166	554 100	100 780	A++
14	11	Группа «СОГАЗ»	1 340 345	443 369	86 477	A++
15	-	СГ «Компаньон»	930 619	306 625	69 653	
16	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	598 360	288 249	43 730	A++
17	14	«ОРАНТА Страхование»	588 454	0	29 048	A
18	17	Сургутнефтегаз	428 070	324 556	35 100	A+
19	-	Первая страховая компания	362 113	343 114	37 500	
20	34	«ЭРГО Русь»	341 031	173 892	8 379	
21	-	«Сив Лайф»	312 406	н. д.	н. д.	
22	21	«ПАРИ»	190 403	17 527	17 681	A
23	26	МСК-Лайф	149 575	61 824	47 408	
24	22	АСКО	142 052	40 552	8 047	B+
25	33	Объединенная страховая компания	124 770	40 186	11 782	A
26	19	Группа «Капитал»	100 329	96 995	4 475	A++
27	25	НАСКО	59 759	32 536	9 306	A
28	-	УРАЛСИБ Жизнь	52 347	н. д.	5 322	
29	27	НСГ	48 902	26 062	2 183	A
30	28	АРТЕКС	44 058	24 570	18 024	
31	24	ЮЖУРАЛ-АСКО	40 687	21 395	1 449	A
32	36	«ЭРГО Жизнь»	34 811	510	9 715	A
33	31	Группа «Чулпан»	21 458	16 900	1 234	A+
34	32	Группа «РОСЭНЕРГО»	20 401	9 852	1 410	B++
35	-	«Экспресс Гарант»	20 002	12 755	2 276	B+
36	29	Группа «Адмирал»	14 325	19 939	2 273	A
37	37	Московия	10 338	6 003	436	B++



**Окончание таблицы 2**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
38	-	ОСЖ «Россия»	6 580	505	2 907	
39	40	ИННОГАРАНТ	4 833	н. д.	176	
40	43	«Строительная Страховая Группа»	2 386	940	218	
41	44	«Железнодорожный страховой фонд»	2 223	821	274	В+ +
42	39	«Страховая бизнес группа»	1 921	3 928	91	В+
43	41	Группа БАСК	1 633	284	1 125	
44	45	АПРОСА	1 615	619	243	А+
45	46	«Самара»	983	311	23	В+
46	-	ТЭСТ-ЖАСО	772	324	38	

*Источник: «Эксперт РА» по данным компаний*

**Таблица 3. Ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита), 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	1 644 579	302 914	283 546	А+ +
2	5	РОСНО	718 725	84 044	396 979	А+ +
3	-	АльфаСтрахование	642 186	101 869	121 692	А+ +
4	3	Группа «СОГАЗ»	601 683	32 492	22 209	А+ +
5	4	Группа «Ингосстрах»	445 048	70 644	11 395	А+ +
6	2	РЕСО-Гарантия	355 925	82 555	26 370	А+ +
7	7	«ВТБ Страхование»	306 671	30 369	37 312	А+
8	6	Группа «Ренессанс Страхование»	302 233	34 831	11 106	А+ +
9	9	«Югория»	287 600	47 033	27 390	А+
10	8	Группа «МСК»	208 055	14 973	69 833	А+
11	10	Согласие	196 584	56 125	55 732	А+
12	12	«ПАРИ»	190 403	17 527	17 681	А
13	13	Группа «МАКС»	118 090	21 272	9 847	А+ +
14	11	Группа «Капитал»	99 772	91 536	4 451	А+ +
15	16	«Цюрих»	92 037	н. д.	16 040	А+
16	17	Сургутнефтегаз	78 657	36 205	18 285	А+
17	-	Первая страховая компания	51 942	13 974	10 463	

**Окончание таблицы 3**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
18	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	48 341	1 480	14 074	A++
19	18	«ОРАНТА Страхование»	30 044	н. д.	5 931	A
20	28	АСКО	22 685	398	1 108	B+
21	19	МСК-Лайф	18 673	3 550	1 472	
22	21	«ЭРГО Русь»	18 238	85	1 007	
23	25	НАСКО	11 593	1 593	2 173	A
24	23	НСГ	4 730	39	563	A
25	-	ИННОГАРАНТ	3 501	н. д.	119	
26	-	«Экспресс Гарант»	2 558	18	615	B+
27	31	АЛРОСА	1 516	593	241	A+
28	26	«Строительная Страховая Группа»	1 241	940	180	
29	29	Группа «Адмирал»	1 237	347	146	A
30	30	АРТЕКС	956	454	535	
31	35	Объединенная страховая компания	344	3	26	A
32	32	Группа «РОСЭНЕРГО»	144	598	18	B++
33	-	«Железнодорожный страховой фонд»	76	н. д.	4	B++
34	33	ЮЖУРАЛ-АСКО	72	н. д.	26	A
35	-	Московия	32	н. д.	8	B++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 4. Страхование при автокредитовании (КАСКО), 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	3	РЕСО-Гарантия	4 525 026	2 960 712	116 239	A++
2	1	Группа «Ингосстрах»	4 384 606	4 277 912	96 250	A++
3	4	Страховой дом ВСК	3 726 765	2 192 758	95 497	A++
4	6	Согласие	3 585 304	1 824 858	114 412	A+
5	7	Группа «Ренессанс Страхование»	1 895 660	1 326 317	32 774	A++
6	2	«Цюрих»	1 513 588	н. д.	51 982	A+
7	8	Группа «МСК»	1 438 398	1 317 250	45 089	A+
8	9	«Югория»	1 298 988	959 449	43 476	A+
9	11	Группа «МАКС»	1 081 453	497 478	29 638	A++

**Окончание таблицы 4**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
10	-	СГ «Компаньон»	818 429	220 335	17 407	
11	-	РОСНО	746 057	568 793	16 476	A++
12	10	Группа «СОГАЗ»	580 015	385 004	35 516	A++
13	12	«ОРАНТА Страхование»	550 423	н. д.	20 114	A
14	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	520 034	284 963	18 422	A++
15	-	АльфаСтрахование	461 605	490 141	16 724	A++
16	14	Сургутнефтегаз	312 710	273 984	8 264	A+
17	-	«ЭРГО Русь»	302 657	173 807	6 930	
18	-	Первая страховая компания	261 054	265 058	10 353	
19	16	«ВТБ Страхование»	237 988	146 692	6 907	A+
20	17	АСКО	112 474	36 015	4 580	B+
21	27	Объединенная страховая компания	105 947	33 107	4 353	A
22	21	НСГ	41 556	25 953	1 373	A
23	18	ЮЖУРАЛ-АСКО	40 615	21 395	1 423	A
24	20	НАСКО	38 027	29 931	2 618	A
25	22	АРТЕКС	24 819	22 108	981	
26	25	Группа «Чулпан»	21 458	16 900	1 234	A+
27	26	Группа «РОСЭНЕРГО»	18 877	8 495	472	B++
28	-	«Экспресс Гарант»	16 237	12 388	1 182	B+
29	23	Группа «Адмирал»	13 088	19 592	2 127	A
30	29	Московия	10 306	5 812	428	B++
31	34	«Железнодорожный страховой фонд»	1 958	821	58	B++
32	31	«Страховая бизнес группа»	1 745	3 928	54	B+
33	32	ИННОГАРАНТ	1 278	н. д.	43	
34	35	«Самара»	983	311	23	B+
35	-	ТЭСТ-ЖАСО	772	324	38	
36	33	Группа БАСК	674	272	40	
37	24	Группа «Капитал»	557	5 459	24	A++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 5. Страхование при автокредитовании (ОСАГО), 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	3	Согласие	123 612	95 990	44 236	A+
2	-	СГ «Компаньон»	102 716	85 284	41 146	
3	2	«Цюрих»	64 944	н. д.	16 458	A+
4	1	Страховой дом ВСК	52 131	28 527	20 565	A++
5	-	Первая страховая компания	49 117	64 083	16 684	
6	5	Группа «МСК»	43 501	34 309	21 449	A+
7	8	Группа «МАКС»	35 924	25 249	10 283	A++
8	6	«Югория»	29 893	38 378	9 283	A+
9	11	Группа «СОГАЗ»	23 261	13 804	7 587	A++
10	-	Объединенная страховая компания	17 399	6 908	6 726	A
11	10	Сургутнефтегаз	15 149	12 403	3 224	A+
12	14	АСКО	6 750	2 845	2 282	B+
13	12	Группа «Ренессанс Страхование»	5 039	1 006	1 377	A++
14	-	АльфаСтрахование	4 718	4 411	1 432	A++
15	7	«ОРАНТА Страхование»	1 907	н. д.	716	A
16	16	Группа «РОСЭНЕРГО»	1 380	759	920	B++
17	-	«Экспресс Гарант»	140	246	60	B+
18	-	НСГ	83	40	31	A
19	20	ИННОГАРАНТ	54	н. д.	14	

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 6. Страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	-	Группа страховых компаний «Русский стандарт»	2 100 852	74 525	1 347 660	
2	-	АльфаСтрахование	2 057 260	1 641	1 383 449	A++
3	2	«ВТБ Страхование»	1 550 360	42 197	н. д.	A+
4	5	Страховой дом ВСК	563 474	141 350	80 048	A++
5	8	Группа «МСК»	453 465	75 834	57 222	A+
6	-	«Сив Лайф»	312 406	н. д.	н. д.	
7	11	МСК-Лайф	129 605	57 949	45 476	

**Окончание таблицы 6**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
8	9	Группа «МАКС»	123 201	6 939	44 801	A++
9	12	Группа «СОГАЗ»	113 671	12 055	3 928	A++
10	4	Согласие	55 426	8 206	16 317	A+
11	-	УРАЛСИБ Жизнь	52 347	н. д.	5 322	
12	23	Группа «Ренессанс Страхование»	49 862	3 215	466 010	A++
13	7	РОСНО	48 515	18 996	11 195	A++
14	6	«Цюрих»	46 549	н. д.	11 441	A+
15	18	«ЭРГО Жизнь»	32 760	409	9 704	A
16	19	РЕСО-Гарантия	32 589	3 765	11 611	A++
17	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	29 985	1 806	11 234	A++
18	13	«Югория»	29 736	21 038	9 560	A+
19	14	Группа «Ингосстрах»	16 952	317	2 664	A++
20	15	АРТЕКС	16 908	1 927	16 298	
21	20	НАСКО	10 139	1 012	4 515	A
22	-	СГ «Компаньон»	9 474	1 006	11 100	
23	-	ОСЖ «Россия»	6 580	505	2 907	
24	21	«ОРАНТА Страхование»	3 839	н. д.	1 821	A
25	22	Сургутнефтегаз	3 605	425	424	A+
26	25	НСГ	2 521	18	215	A
27	16	«ЭРГО Русь»	1 071	н. д.	442	
28	30	Группа БАСК	959	12	1 085	
29	-	«Экспресс Гарант»	561	0	397	B+
30	33	Объединенная страховая компания	396	75	85	A
31	-	«Железнодорожный страховой фонд»	189	н. д.	212	B++
32	-	АСКО	143	н. д.	77	B+
33	36	АЛРОСА	99	26	2	A+
34	32	«Страховая бизнес группа»	97	н. д.	27	B+

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 7. Иные виды розничного страхования рисков, связанных с банковскими услугами, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	-	АльфаСтрахование	641 423	51 854	599 030	A++
2	-	Группа страховых компаний «Русский стандарт»	476 242	0	519 069	
3	7	«ВТБ Страхование»	172 445	885	3 268	A+
4	8	Группа «МСК»	44 504	24 036	1 574	A+
5	3	«Югория»	33 061	21 454	25 490	A+
6	5	Группа «МАКС»	23 499	3 163	6 211	A++
7	2	Группа «СОГАЗ»	21 715	14	620	A++
8	-	«ЭРГО Русь»	19 065	0	н. д.	
9	6	Сургутнефтегаз	17 949	1 539	4 903	A+
10	-	«Цюрих»	9 423	н. д.	3 512	A+
11	-	«ОРАНТА Страхование»	2 241	н. д.	466	A
12	-	«ЭРГО Жизнь»	2 051	101	11	A
13	10	АРТЕКС	1 375	81	210	
14	13	МСК-Лайф	1 297	325	460	
15	15	Объединенная страховая компания	684	93	592	A
16	-	«Экспресс Гарант»	506	103	22	B+
17	11	«Страховая бизнес группа»	79		10	B+
18	16	НСГ	12	12	1	A

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 8. Страхование юридических лиц через банки, всего за 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	2 202 914	613 725	47 271	A++
2	3	Группа «СОГАЗ»	1 604 589	195 240	25 637	A++
3	2	Группа «Ингосстрах»	1 554 625	349 516	27 754	A++
4	4	РОСНО	903 165	384 882	4 448	A++
5	-	АльфаСтрахование	795 366	322 026	14 863	A++
6	6	«ВТБ Страхование»	562 349	44 331	3 500	A+
7	5	РЕСО-Гарантия	548 533	483 347	9 338	A++
8	8	Группа «МАКС»	312 803	170 446	5 730	A++
9	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	188 971	4 609	15 662	A++

**Окончание таблицы 8**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
10	-	«Цюрих»	118 432	н. д.	6 524	A+
11	10	«Югория»	88 833	6 130	3 566	A+
12	12	Сургутнефтегаз	86 787	9 441	1 377	A+
13	13	НСГ	64 449	3 788	795	A
14	19	«ОРАНТА Страхование»	53 777	0	1 846	A
15	18	Группа «Ренессанс Страхование»	47 096	13 817	1 138	A++
16	15	НАСКО	43 935	18 526	1 861	A
17	20	Группа «МСК»	33 530	419	312	A+
18	-	Первая страховая компания	25 874	257	799	
19	-	«ЭРГО Русь»	24 531	622	5 222	
20	25	АСКО	24 352	279	1 108	B+
21	17	Группа «Капитал»	19 121	19 074	359	A++
22	21	АРТЕКС	15 319	3 691	1 061	
23	-	«Регион Союз»	14 220	н. д.	2	
24	29	«Страховая бизнес группа»	11 531	898	112	B+
25	27	Группа «РОСЭНЕРГО»	5 040	0	264	B++
26	23	ЮЖУРАЛ-АСКО	4 065	2 507	276	A
27	34	АЛПРОСА	1 843	н. д.	39	A+
28	-	«Экспресс Гарант»	660	156	32	B+
29	9	Согласие	280	0	37	A+
30	36	«Железнодорожный страховой фонд»	189	н. д.	23	B++
31	-	Московия	115	0	5	B++
32	35	Группа БАСК	21	0	2	

*Источник: «Эксперт РА» по данным компаний*

**Таблица 9. Страхование заложенного имущества заемщиков, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	1 953 965	599 136	38 515	A++
2	2	Группа «СОГАЗ»	1 236 807	157 320	22 005	A++
3	9	«ВТБ Страхование»	562 349	44 331	3 500	A+
4	3	РЕСО-Гарантия	548 533	483 347	9 338	A++
5	4	РОСНО	279 391	33 392	3 833	A++

**Окончание таблицы 9**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
6	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	188 971	4 609	15 662	A++
7	6	Группа «МАКС»	123 658	150 414	3 069	A++
8	8	«Югория»	83 115	6 130	3 448	A+
9	-	«Цюрих»	64 068	н. д.	4 025	A+
10	23	НСГ	53 449	1 823	537	A
11	12	Группа «Ренессанс Страхование»	46 969	13 817	1 138	A++
12	11	НАСКО	43 935	18 526	1 861	A
13	15	Группа «МСК»	33 530	419	312	A+
14	-	Первая страховая компания	25 874	257	799	
15	-	«ЭРГО Русь»	24 531	622	469	
16	13	«ОРАНТА Страхование»	16 039	н. д.	339	A
17	-	«Регион Союз»	14 220	н. д.	2	
18	18	АРТЕКС	13 458	3 691	923	
19	24	«Страховая бизнес группа»	11 531	898	112	B+
20	21	АСКО	5 237	79	516	B+
21	19	ЮЖУРАЛ-АСКО	4 065	2 507	276	A
22	22	Группа «РОСЭНЕРГО»	2 268	0	151	B++
23	-	АльфаСтрахование	1 809	50	526	A++
24	14	Группа «Капитал»	1 516	1 051	149	A++
25	-	«Экспресс Гарант»	660	156	32	B+
26	5	Согласие	280	0	37	A+
27	-	Московия	115	0	5	B++
28	32	«Железнодорожный страховой фонд»	102	н. д.	12	B++
29	33	Группа БАСК	21	0	2	

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 10. Страхование товаров на складе, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	228 701	14 566	8 378	A++
2	-	АльфаСтрахование	87 558	29 392	2 173	A++
3	2	Группа «Капитал»	17 605	18 023	210	A++



**Окончание таблицы 10**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
4	3	«Югория»	5 718	0	118	A+
5	-	Группа «РОСЭНЕРГО»	1 260	0	63	B++
6	-	Группа «СОГАЗ»	142	н. д.	6	A++
7	-	АСКО	17	н. д.	1	B+

*Источник: «Эксперт РА» по данным компаний*

**Таблица 11. Страхование товаров в обороте, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Группа «МАКС»	184 472	19 971	2 610	A++
2	3	АСКО	19 098	200	591	B+
3	7	АЛРОСА	1 843	н. д.	39	A+
4	-	Группа «РОСЭНЕРГО»	1 512	0	50	B++
5	2	АРТЕКС	888	0	91	
6	6	«Железнодорожный страховой фонд»	11	н. д.	1	B++

*Источник: «Эксперт РА» по данным компаний*

**Таблица 12. Иные виды страхования рисков юридических лиц, связанных с банковскими услугами, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	-	АльфаСтрахование	705 999	292 584	12 164	A++
2	-	РОСНО	623 774	351 490	615	A++
3	1	Группа «СОГАЗ»	367 640	37 920	3 626	A++
4	3	«Цюрих»	54 364	н. д.	2 499	A+
5	10	«ОРАНТА Страхование»	37 738	н. д.	1 507	A
6	-	Страховой дом ВСК	20 248	23	378	A++
7	6	НСГ	11 000	1 965	258	A
8	9	Группа «МАКС»	4 674	61	51	A++
9	11	АРТЕКС	973	0	47	
10	12	Группа «Ренессанс Страхование»	127	0	0	A++
11	-	«Железнодорожный страховой фонд»	76	н. д.	10	B++

*Источник: «Эксперт РА» по данным компаний*

**Таблица 13. Страхование рисков банков, всего за 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	1 428 174	794 913	74 764	A++
2	4	РОСНО	755 627	232 284	5 482	A++
3	5	Группа «СОГАЗ»	554 377	357 703	68	A++
4	3	«ВТБ Страхование»	515 200	404 571	2 429	A+
5	9	Группа «МАКС»	495 298	125 904	783	A++
6	-	АльфаСтрахование	342 453	127 248	2 127	A++
7	2	Группа «Ингосстрах»	254 800	127 465	504	A++
8	6	«ОРАНТА Страхование»	109 953	18 189	881	A
9	7	Группа «Ренессанс Страхование»	93 831	46 457	412	A++
10	10	НСГ	85 244	33 353	1 252	A
11	12	«Югория»	79 043	0	3 637	A+
12	-	Согласие	41 085	200	607	A+
13	11	АРТЕКС	40 229	11 431	187	
14	-	«Цюрих»	24 609	н. д.	736	A+
15	-	Первая страховая компания	20 286	20 807	3 189	
16	15	«ПАРИ»	15 096	6 512	192	A
17	8	Группа «Капитал»	14 287	9 998	509	A++
18	-	«Экспресс Гарант»	10 475	2 267	233	B+
19	18	Капитал-Полис	9 929	306	55	
20	21	ИННОГАРАНТ	6 861	4 416	19	
21	20	Группа БАСК	6 112	2 485	134	
22	17	Медэкспресс	5 971	3 857	33	A+
23	-	«ГЕФЕСТ»	5 288	3 320	330	
24	19	ЮЖУРАЛ-АСКО	4 731	2 729	179	A
25	-	«Регион Союз»	4 577	328	41	
26	25	АСКО	4 298	630	133	B+
27	14	Группа «МСК»	3 127	581	52	A+
28	23	Группа «РОСЭНЕРГО»	2 120	0	2	B++
29	28	«Самара»	1 515	585	45	B+
30	29	«Строительная Страховая Группа»	1 145	н. д.	38	
31	30	АЛРОСА	994	37	12	A+
32	-	«ЭРГО Русь»	462	0	14	
33	32	Московия	451	338	29	B++

**Окончание таблицы 13**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
34	-	ЭНЕРГОГАРАНТ	420	0	0	A++
35	35	«Железнодорожный страховой фонд»	196	10	3	B++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 14. Комплексное страхование рисков банков (BBB), 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Группа «Ингосстрах»	83 000	0	18	A++
2	5	«ВТБ Страхование»	35 767	15	3	A+
3	2	Группа «СОГАЗ»	30 800	н. д.	4	A++
4	-	АльфаСтрахование	17 311	0	16	A++
5	6	РОСНО	9 893	13 699	5	A++
6	11	Группа «Капитал»	1 450	0	3	A++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 15. Страхование автопарка банков, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	246 901	127 762	22 291	A++
2	-	АльфаСтрахование	27 264	18 505	965	A++
3	11	«Югория»	27 005	0	215	A+
4	10	НСГ	23 248	12 547	1 027	A
5	2	«ВТБ Страхование»	21 165	15 920	1 769	A+
6	4	РОСНО	15 197	6 874	922	A++
7	7	«ОРАНТА Страхование»	14 777	714	767	A
8	5	Группа «СОГАЗ»	13 455	8 746	30	A++
9	-	«Цюрих»	12 945	н. д.	650	A+
10	-	Первая страховая компания	8 947	14 636	320	
11	8	Группа «Ренессанс Страхование»	7 821	2 654	316	A++
12	-	Согласие	7 108	200	500	A+
13	6	Группа «Капитал»	5 713	7 718	248	A++
14	12	«ПАРИ»	5 223	3 189	110	A

**Окончание таблицы 15**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
15	-	«Экспресс Гарант»	3 244	655	189	B+
16	13	АРТЕКС	2 938	4 403	79	
17	21	АСКО	2 856	130	96	B+
18	3	Группа «МСК»	2 186	253	36	A+
19	9	Группа «МАКС»	2 059	2 568	119	A++
20	18	Капитал-Полис	1 661	306	29	
21	16	Группа БАСК	1 584	584	69	
22	19	«Самара»	1 515	585	45	B+
23	20	АПРОСА	994	37	12	A+
24	23	Медэкспресс	699	74	24	A+
25	17	ИННОГАРАНТ	625	77	12	
26	25	Московия	445	338	25	B++
27	14	ЮЖУРАЛ-АСКО	441	39	13	A
28	-	«ГЕФЕСТ»	354	251	22	
29	-	«ЭРГО Русь»	340	н. д.	5	
30	-	«Регион Союз»	209	142	2	
31	29	«Железнодорожный страховой фонд»	196	10	3	B++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 16. Страхование недвижимости банков, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	204 224	102 190	51 049	A++
2	4	НСГ	56 423	19 445	154	A
3	2	«ВТБ Страхование»	31 884	3 901	49	A+
4	3	Группа «Ингосстрах»	29 000	4 386	45	A++
5	11	РОСНО	26 989	11 985	114	A++
6	5	Группа «Ренессанс Страхование»	14 821	3 486	66	A++
7	7	Группа «СОГАЗ»	10 622	н. д.	13	A++
8	10	АРТЕКС	5 791	3 041	20	
9	6	«Югория»	3 194	0	6	A+
10	14	«ОРАНТА Страхование»	2 453	12	24	A

**Окончание таблицы 16**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
11	-	АльфаСтрахование	2 226	88	87	A++
12	-	«ГЕФЕСТ»	1 460	3 069	6	
13	15	«ПАРИ»	1 410	0	34	A
14	-	Группа «РОСЭНЕРГО»	1 100	0	1	B++
15	12	Капитал-Полис	1 041	н. д.	н. д.	
16	-	«Цюрих»	935	н. д.	69	A+
17	8	Группа «Капитал»	931	557	31	A++
18	-	Первая страховая компания	882	408	54	
19	17	АСКО	852	н. д.	34	B+
20	9	Группа «МАКС»	643	2 694	30	A++
21	-	«Регион Союз»	567	н. д.	8	
22	20	ЮЖУРАП-АСКО	418	18	24	A
23	-	«Экспресс Гарант»	411	3	24	B+
24	19	Группа БАСК	194	116	9	
25	-	«ЭРГО Русь»	122	н. д.	9	
26	-	Московия	6	0	4	B++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 17. Добровольное медицинское страхование сотрудников банков, 2010 год**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Страховой дом ВСК	917 484	561 243	149	A++
2	5	Группа «СОГАЗ»	499 500	348 957	21	A++
3	4	РОСНО	440 665	181 916	85	A++
4	3	«ВТБ Страхование»	366 666	383 482	46	A+
5	11	Группа «МАКС»	330 235	119 709	17	A++
6	-	АльфаСтрахование	148 084	93 856	82	A++
7	6	«ОРАНТА Страхование»	89 855	17 463	40	A
8	-	Согласие	33 906	н. д.	48	A+
9	7	Группа «Ренессанс Страхование»	24 062	22 304	17	A++
10	9	«Югория»	15 442	0	6	A+
11	13	АРТЕКС	13 452	0	17	
12	15	«ПАРИ»	7 586	3 323	15	A
13	-	«Экспресс Гарант»	6 800	1 609	6	B+

**Окончание таблицы 17**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
14	17	ИННОГАРАНТ	6 236	4 339	7	
15	14	Медэкспресс	5 272	3 783	9	A+
16	-	«Цюрих»	4 851	н. д.	4	A+
17	16	ЮЖУРАЛ-АСКО	3 863	2 658	112	A
18	22	НСГ	3 113	1 361	17	A
19	-	«Регион Союз»	2 864	186	1	
20	-	«ГЕФЕСТ»	2 424	н. д.	115	
21	18	Группа БАСК	2 320	1 640	6	
22	8	Группа «Капитал»	928	1 723	2	A++
23	-	Первая страховая компания	902	3 113	45	
24	24	АСКО	550	500	2	B+

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 18.** Страхование жизни и здоровья сотрудников банков, 2010 год

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	4	РОСНО	250 449	11 788	4 322	A++
2	1	Группа «МАКС»	162 160	933	613	A++
3	3	Группа «Ренессанс Страхование»	47 127	18 013	13	A++
4	-	АльфаСтрахование	33 607	2 213	240	A++
5	2	Страховой дом ВСК	25 348	3 522	440	A++
6	-	АРТЕКС	2 222	0	4	
7	-	Группа «РОСЭНЕРГО»	1 020	0	1	B++
8	-	Первая страховая компания	700	267	107	
9	6	НСГ	491	0	17	A
10	10	Группа «Капитал»	321	0	9	A++
11	-	«Цюрих»	159	н. д.	3	A+
12	-	Согласие	71	н. д.	59	A+
13	5	АСКО	40	н. д.	1	B+
14	-	«Экспресс Гарант»	19	0	14	B+
15	-	ЮЖУРАЛ-АСКО	9	10	30	A

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 19.** *Страхование ответственности персонала и страхование D&O, 2010 год*

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	3	Группа «Ингосстрах»	26 000	0	5	A++
2	1	«ВТБ Страхование»	21 389	0	1	A+
3	2	РОСНО	5 350	0	3	A++
4	4	НСГ	1 407	0	10	A
5	-	«Цюрих»	615	0	5	A+
6	-	«ОРАНТА Страхование»	519	0	8	A

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 20.** *Страхование эмитентов банковских карт, 2010 год*

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	1	Группа «Ингосстрах»	6 800	3 672	8	A++
2	5	РОСНО	6 437	6 020	6	A++
3	3	АРТЕКС	3 705	67	2	
4	2	«ВТБ Страхование»	3 370	1 253	1	A+
5	-	АльфаСтрахование	215	0	1	A++

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний

**Таблица 21.** *Иные виды страхования банковских рисков, 2010 год*

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
1	-	АльфаСтрахование	113 746	12 586	736	A++
2	1	Группа «Ингосстрах»	110 000	119 407	428	A++
3	2	«ВТБ Страхование»	34 959	0	560	A+
4	3	Страховой дом ВСК	34 216	196	835	A++
5	4	АРТЕКС	12 121	3 920	65	
6	-	Капитал-Полис	7 227	0	26	
7	-	«Цюрих»	5 103	0	5	A+
8	4	Группа «Капитал»	2 977	0	22	A++
9	-	«ОРАНТА Страхование»	2 349	0	42	A
10	10	Группа БАСК	2 014	145	50	
11	8	«Строительная Страховая Группа»	1 145	н. д.	38	

**Окончание таблицы 21**

Место в 2010 году	Место в 2009 году	Компания	Страховые взносы, тыс. рублей	Страховые выплаты, тыс. рублей	Количество заключенных договоров, ед.	Рейтинг «Эксперта РА»
12	-	«ГЕФЕСТ»	1 050	0	187	
13	-	Группа «МСК»	941	328	16	A+
14	-	«Регион Союз»	937	0	30	
15	5	РОСНО	647	2	25	A++
16	11	НСГ	562	0	27	A
17	6	Группа «МАКС»	202	0	4	A++
18	13	«ПАРИ»	19	0	14	A

**Источник:** «Эксперт РА» по данным компаний



## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

---

### Интервью с Огульджан Худайбереновой, вице-президентом по работе с посредниками «Ренессанс Страхование»

**– Огульджан, какие новые продукты появились на рынке банкострахования после кризиса?**

– Многие банки явились инициаторами введения очень важного страхового продукта, который мы называем GAP-insurance. Это страхование финансовых рисков при потере стоимости недвижимости, реализуемое с участием АИЖК, либо страхование финансовых рисков при потере стоимости другого залогового имущества, где речь идет уже о самостоятельных проектах без участия АИЖК. Банкам очень понравился этот продукт, и мы уже запустили с одним из наших партнеров пилотный проект. Пока рано говорить о результатах, потому что он запущен совсем недавно. Это единственный продукт – порождение кризиса. Сейчас многие страховщики предлагают этот продукт банкам.

Также порождением кризиса явился новый для России продукт – страхование в рамках потребительского кредитования на случай потери работы. Страховым случаем является официальное сокращение. Обычно выплачивается несколько ежемесячных платежей на период, пока клиент не нашел себе новую работу, не восстановил свой доход, чаще всего именно эта схема востребована. Если выплачивать стоимость кредита полностью, то страховка будет очень дорогой. Люди все-таки не готовы платить сразу же за страховку какие-то безумные деньги, и страховщик не понимает, как оценить такой долгосрочный риск, на 20 лет например.

Остальные продукты – это модификации существующих, докризисных продуктов.

**– Давайте поговорим о новой страховой компании АИЖК и ее продукте. Как Вы относитесь к страхованию риска снижения стоимости залогового имущества?**

– Очень позитивно. И однозначно, большинство страховщиков, которые сейчас концентрируются на ипотеке, оценивают это как правильный шаг со стороны государства. Ни один страховщик не возьмет на себя такую ответственность в отсутствие определенной статистики и опыта работы на этом рынке. Западные перестраховщики не готовы брать на себя эту функцию. Поэтому только с поддержкой государства можно развивать такой вид страхования.

**– А Вы не видите здесь опасности, что страховая компания АИЖК в итоге возьмет на себя чрезмерные риски и не справится с ними? То есть начнется всеобщий кризис на рынке ипотеки.**

– Конечно же, диверсификация в этом случае была бы очень важна и совершенно точно не помешала бы. Но пока нет альтернативы. И задача тех же страховщиков правильно выстроить сам продукт по страхованию, чтобы не перегрузить ни клиента, ни перестраховщика. Посмотрим, как будет выглядеть конечный продукт. Сейчас еще нет широкого предложения страховщиками этого нового продукта, так как он у всех в стадии разработки. Но с точки зрения самой структуры, которая была создана для этих целей, это было сделано правильно. Дальше, естественно, надо будет думать о том, как распределять эти риски по разным государственным и негосударственным перестраховочным компаниям, дабы предотвратить ситуацию, аналогичную той, что произошла в США, – масштабный ипотечный кризис 2008 года.

**– Основное преимущество для страховых компаний в этом случае – это перестрахование крупных ипотечных рисков. А кроме этого, какие еще есть преимущества для страховых компаний от появления этого нового продукта?**

– Наверное, самое главное, что есть выработанные стандарты, которые как раз декларирует АИЖК. Эти стандарты одинаковы для всех страховых компаний. И совместными усилиями мы можем дальше корректировать и приводить этот продукт в более рыночное состояние. Однако в первую очередь это функция перестрахования.

**– Как сейчас развивается страхование при ипотечном кредитовании? Какие сложности возникают?**

– Ключевую роль снова начинает играть скорость заключения договоров страхования, которую может обеспечить страховая компания. Накануне кризиса ипотечные сделки совершались в каком-то невероятном объеме. И выигрывал тот, кто быстрее обеспечит клиента страхованием, естественно, при соблюдении всех требований. Сейчас эта тенденция начала проявляться опять. Скорость заключения ипотечной сделки стала играть очень важную роль. И технологичность этого процесса, соответственно, очень востребована. Банки хотят упростить процесс совершения ипотечных сделок, стандартизировать этот процесс, ввести новые коробочные продукты. В этом случае стандартизовано будет и страхование, что в итоге будет плюсом для клиента. Это совершенно нормальное явление, которое на западном рынке уже давно используется.

**– Страховые компании, чтобы успеть поучаствовать в ипотечном буме и нарастить страховой портфель, тарифы не занижают?**

– Как показывает наша практика, тарифы пришли практически в одинаковое состояние у всех страховых компаний. До кризиса тарифы могли различаться в два раза у разных компаний. Сегодня оценка этих рисков у страховщиков примерно одинаковая, так как статистика уже накопилась. Для снижения тарифов предпосылок пока нет.

**– В ипотечном страховании демпинга нет. А в других видах банкострахования присутствует демпинг?**

– Вопрос заключается в том, кто из игроков на рынке такую политику выбирает. Если это большой, крупный игрок, то от этого страдает весь рынок. Если это кто-то из мелких страховщиков, то сильно это, конечно, на серьезных участников рынка не влияет. Когда крупные игроки затевают такую игру, не учитывать это рынок не может, поэтому изменения затрагивают всех участников. Демпинг чаще всего наблюдается в автостраховании, в страховании жизни и сегодня особенно явно в страховании крупного залогового имущества юридических лиц.

**– Давайте поговорим об убыточности. Различается ли убыточность кредитного страхового портфеля и обычного?**

– Судя по динамике обращений клиентов по автострахованию, которую мы видим, кредитные клиенты чуть более требовательные и капризные, соответственно, чаще обращаются. Наша статистика показывает, что частота обращений владельцев кредитных автомобилей выше, чем у клиентов, у которых нет обязательств перед банком. Более того, банки накладывают свои ограничения, например, по наличию франшиз. При страховании банковских залогов франшизы практически отсутствуют.

**– Если убыточность кредитного автокаско выше обычного, то и тарифы в кредитном автокаско должны быть выше?**

– Тарифы для всех клиентов одинаковые. Мы сейчас не можем диверсифицировать тарифы – это может вызвать негативную реакцию ФАС. У банков также будут вопросы, да и клиентам будет сложно объяснить, почему для них страхование дороже. Для обоснования различий в тарифах необходимо прозрачное обоснование. Мы эту статистику только начали собирать, и если обоснований для увеличения тарифов будет достаточно и для ФАС, и для клиента, и для банка, то мы найдем способ, как это донести до всех участников.

**– Изменилось ли отношение страховщиков к банковскому каналу продаж после кризиса?**

– Страховщики и банки стали лучше друг друга понимать. Если до последнего момента главенствующую роль в этом альянсе занимали банки, а страховщики выступали в роли просителя, то сейчас ситуация изменилась. Во-первых, у страховщиков появились новые технологии, которые позволяют банкам оптимально осуществлять большинство процессов. Во-вторых, кризис показал, насколько сегодня необходимо качественное страхование рисков, потому что в период кризиса многие страховые компании не выполняли своих обязательств перед банками. Мы на себе почувствовали, что банки стали более серьезно относиться к профилю страховщика, к его репутации, к качеству обслуживания клиентов.

**– В какой момент стали происходить эти изменения?**

– Изменения стали происходить в разгар кризиса. В начале кризиса еще никто не понимал, чем это грозит, а когда начались массовые манипуляции с залогами, массовые отказы от пролонгаций страхования, вот тогда банки почувствовали трудности. Проблема пролонгации страхования банковских залогов стоит до сих пор очень остро. Банки пока еще слабо контролируют этот процесс и понимают, что они постоянно повышают рискованность своих активов. В связи с этим у банков возникли довольно серьезные проблемы по ипотечным кредитам. По нашим оценкам, общий уровень пролонгации по рынку составил 67-70%. Когда происходит страховое событие, и клиент не в состоянии платить по такому огромному кредиту, как ипотечный, залог остается непокрытым в связи с отсутствием страховой защиты, кредит уходит в просрочку и в лучшем случае может быть списан банком как «плохие долги». В «разруливании» этой ситуации страховые компании ничем помочь не могут, потому что страховка не была пролонгирована. И сейчас банки начинают внимательнее относиться к пролонгации страхования и к его качеству.

**– Каковы сейчас действия ФАС в секторе банкострахования?**

– Последние полтора года ФАС несколько изменила свое отношение к финансовым институтам. Если раньше все претензии направлялись только в адрес страховых компаний, то сейчас банки и страховщики отвечают наравне, и ФАС имеет абсолютно одинаковый уровень претензий ко всем участникам.

**– Какой характер сейчас носят претензии ФАС?**

– Сейчас клиенты становятся гораздо умнее и капризнее, не всегда их претензии имеют основание, но в любом случае проводятся расследования независимо от того, прав клиент или нет. Таких претензий от клиентов становится больше. При этом мы учимся, и мы корректируем наши совместные документы с банками таким образом, чтобы клиенту становилось понятнее, какие действия производятся при покупке в кредит.

**– Действия ФАС оказывают позитивное влияние на рынок банкострахования или сдерживающее?**

– Если смотреть с точки зрения клиента, конечно, это правильно. Потому что были и до сих пор еще остаются самостоятельные действия отдельных игроков рынка, которые пытаются нажиться любым способом на клиенте. В этом смысле для клиента это некоторая защита и представление его интересов. Но палку перегибать тоже не нужно. У нас есть примеры, когда предъявляются претензии, разбирательство по которым ни к чему совершенно не приводит, потому что оно безосновательно.

**– Изменилась ли позиция ФАС в отношении того, что любая страховая компания может страховать риски, связанные с кредитованием, и банк обязан принять ее полис?**

– Этот этап мы тоже миновали. ФАС все-таки разрешает банкам производить отбор страховщиков, исходя из их финансового состояния и соответствия критериям, которые банки считают важ-

ными для аккредитации страховщика. Некоторые банки выставляют очень жесткие критерии, я бы даже сказала, барьеры, для того чтобы не впускать каких-то страховщиков. Но на самом деле эти барьеры оправданы. В итоге через них проходят действительно серьезные страховые компании, которые с большой долей вероятности не обанкротятся, будут работать на рынке, будут удовлетворять и потребностям клиента в случае наступления страховых событий, и тем более банков. Ненадежные компании почти не имеют шансов пройти.

**– Раньше практически единственным требованием банка к страховой компании было размещение депозита в этом банке. Какова ситуация сейчас?**

– Сейчас наличие депозита перестало быть основополагающим фактором для того, чтобы страховщику сотрудничать с банком. С осени прошлого года, когда ставки на депозиты существенно снизились, страховщикам это перестало быть интересно. У банков был избыток ликвидности, им больше не требовалось такое количество денег.

**– Появилась ли тенденция к продажам банками страховых полисов, помимо кредитования?**

– На мой взгляд, у банков формируется очень хорошее видение способов получения дохода. Они понимают, что их сеть может использоваться гораздо более эффективно, нежели только в обязательных видах страхования при кредитовании. Повышение доходности на одного клиента может быть достигнуто путем продажи дополнительных услуг.

Что касается дополнительных продуктов, то в основном это коробочные продукты, которые каким-то образом имеют отношение к основному продукту. К ипотеке все чаще банки готовы предлагать страхование отделки, страхование имущества квартиры, ответственности. Это интересно, и этот продукт не сложно продавать. Есть банки, которые пока не готовы использовать свою сеть отделений для продаж сторонних продуктов. Есть банки, которые готовы экспериментировать и заинтересованы в большем количестве предложений от страховых компаний. Комиссионный доход уже у всех стоит в планах. Поэтому они вынуждены думать о том, как они будут выполнять план.

С другой стороны, банки не хотят работать в какой-то дополнительной информационной системе. Но мы нашли выход из этой ситуации. Мы адаптировали свою систему таким образом, чтобы при работе с банковской системой наши ИТ-технологии полностью интегрировались с банковскими. Выданный страховой полис сразу попадает к нам в систему, и сразу производятся расчеты. Такая система позволяет автоматически выдавать полис банкам. Полисы распечатываются в нужном виде, в нужном формате, с нужными подписями и печатями, и не требуется вообще каких-то серьезных действий со стороны банковского сотрудника. Это позволяет упростить процесс по продаже того или иного страхового продукта.

**– Давайте поговорим о рисках самих банков. Какие изменения происходили в этом сегменте?**

– Существенно возрос спрос на страхование наличности и банкоматов, равно как убыточность по этому виду, которая увеличилась на 20-25%. Связано это в первую очередь с увеличением мошеннических действий и грабежей. Инкассаторские перевозки и стоящие вне охраняемых помещений банкоматы стали очень привлекательной и уязвимой мишенью для преступников. С этим столкнулись большинство и банков, и страховых компаний. Нередко очевидным был сговор преступников с сотрудниками самих банков. Были случаи, когда вскрывали банкоматы люди, явно обладающие для этого необходимыми знаниями и инструментами, или преступления происходили тотчас после пополнения банкомата наличностью – а это 3-10 млн рублей.

**– Каким образом происходит борьба с мошенничеством в банкостраховании?**

– Банки борются с мошенничеством, усложняя системы контроля в своих внутренних процедурах, внимательнее наблюдают за поведением сотрудников, их расходами. Также усиливаются системы защиты электронных носителей от взлома хакерами.

**– Увеличился ли спрос со стороны банков на такие сложные страховые продукты, как BBB, D&O, страхование эмитентов банковских карт и другие?**

– Спрос на страхование эмитентов возрос по той же причине: участились случаи мошенничества с банковскими картами. BBB при этом не вырос, так как это достаточно дорогой продукт. Что касается D&O, то этот вид страхования как был маловостребован в России, так и остается. Это связано с тем, что D&O требуется только при выходе банка на IPO, или наличие такой страховки является частью риск-менеджмента западного банка.

**– Какое место занимает страхование в системе риск-менеджмента банков?**

– Банки, как никто, грамотны в вопросах управления рисками. У большинства есть соответствующие департаменты, которые оценивают не только риски при выдаче кредитов, но и свои собственные риски. При этом имущество, недвижимость банки страхуют достаточно редко, только в том случае, если это является требованием арендодателя. Наибольшим спросом пользуется BBB и страхование от электронных и компьютерных преступлений. Однако по сравнению с западными банками уровень проникновения страхования в этом сегменте остается достаточно низким.

**– В завершение скажите, какие направления сотрудничества с банками Вам кажутся наиболее перспективными в ближайшее время?**

– Банкострахование идет вслед за развитием банковского сегмента. Учитывая прогнозы, которые ставит банковский сектор по развитию определенных видов кредитования, мы понимаем, что для нас есть широкая область для работы. Это касается потребительского кредитования, в котором страхуется жизнь, залогового страхования, ипотеки. Автострахование тоже интересно, но этот вид страхования все больше уходит на сторону дилерского сегмента и других посредников, и банк все реже выступает посредником между клиентом и страховой компанией. Скорее всего, в этом году не будет сильного подъема, его мы ожидаем в следующем году.

**– Каков количественный прогноз по основным видам банкострахования?**

– Рост в автостраховании составит 5-7%, в ипотечном страховании – 40%. Страхование при потребительском кредитовании к следующему году выйдет на докризисный уровень. В этом сегменте работает небольшое количество крупных банков, и если ориентироваться на них, то рост потребительского страхования составит 70%. По страхованию залогового имущества юридических лиц мы не увидели какой-то серьезной динамики, поэтому рост будет менее 20%.

Продолжится рост рынка страхования эмитентов, банкоматов и наличности. Ведь даже во время кризиса уровень проникновения страхования в этих видах вырос незначительно. Страхуются в основном крупные банки, а средние и мелкие несут свои риски сами.

**РЕЙТИНГ-ЛИСТ «ЭКСПЕРТА РА» ПО СОСТОЯНИЮ НА 22.04.2011**
*Рейтинги надежности страховых компаний «Эксперта РА»*

Компания	Рейтинг «Эксперта РА»
ВТА	A++
Авеста	B+
Азиятранс Ре	B++
АльфаСтрахование	A++
Ангара	A
ВСК	A++
ВТБ Страхование	A+
Гайде	A
Гелиос Резерв	B++
Группа «Ингосстрах»	A++
Группа Ренессанс Страхование	A++
Группа Росгосстрах	A++
Группа РОСНО	A++
Группа СОГАЗ	A++
Гута-Страхование	A+
Д2 Страхование	A
ДальЖАСО	A
Евро-Полис	A
ЖАСО	A+
Железнодорожный страховой фонд	B++
МАКС	A++
Медэкспресс	A+
Межрегионгарант	A
НАСКО	A
Национальная страховая группа	A
НСГ-Росэнерго	B++
Объединенная страховая компания	A
ОРАНТА	A
Пари	A
Проминстрах	B+
Профиль Ре	A
РЕСО-Гарантия	A++

Компания	Рейтинг «Эксперта РА»
РСК «Стерх»	A
Русская страховая транспортная компания	B+
Русский страховой центр	A
СК АЛРОСА	A+
СК Московия	B++
СО Сургутнефтегаз	A+
Согласие	A+
Страховая бизнес группа	B+
Страховая группа Адмирал	A
Страховая группа АСКО	B+
Страховая группа КапиталЪ	A++
Страховая группа МСК	A+
Страховая группа УралСиб	A+
Страховая компания Самара	B+
ТИТ	A+
Цюрих	A+
Чулпан	A+
Экспресс Гарант	B+
Энергогарант	A++
Югория	A+
ЮжУрал-АСКО	A
ЮЖУРАЛЖАСО	A

*Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни «Эксперта РА»*

Компания	Рейтинг
Allianz РОСНО Жизнь	A++
Ренессанс Жизнь	A
Росгосстрах-Жизнь	A+
СОГАЗ-ЖИЗНЬ	A++
ЭРГО Жизнь	A

## Рейтинговые классы страховых компаний

### **Класс А++.** 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 А+.** 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 крупных финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе достаточно высока



вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

**Класс С+. Очень низкий уровень надежности (преддефолтный).**

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако, в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе чрезвычайно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

**Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности (выборочный дефолт).**

Компания не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

**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 «Эксперта РА»*

Компания	Рейтинг
МАКС-М	A+ +

**Рейтинговая шкала**

**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 A+. 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 A. 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 (преддефолтный).**

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 (выборочный дефолт).**

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.