

#1(57)2017
Insurance Top[®]

рейтинг страховых компаний



25 лет украинскому
рынку страхования

**ИТОГИ
2016**





Анатолий Криволап. Дорога в горах, 2016.
Из частной коллекции М.Авдеевой (холст, масло 290x370)

Издатель:
Украинский научно-исследовательский институт
«Права и экономических исследований»

Глава Редакционного Совета:
Александр Залетов, к.э.н., доцент.
Генеральный директор:
Олег Паращак
Финансовый директор:
Наталья Лысенко
Аналитик:
Алексей Ромащенко
Отдел подписки:
Наталья Кучер

Свидетельство о регистрации:
КВ №7026 от 03.03.03 года

Адрес редакции:
Украина, 02660, г. Киев,
МСП-660, ул. Евгения Сверстюка, 11, офис, 508/1.
Тел./факс: +38 (044) 516-85-60
Веб-сайт: www.insurancetop.com
E-mail: info@insurancetop.com

**Данный номер журнала «Insurance TOP»
подготовлен исключительно в
информационных целях и не является
предложением купить или продать
соответствующие финансовые услуги.**

Мнения, оценки и рекомендации, приведенные в
данном журнале, являются точкой зрения авторов
этого номера «Insurance TOP». Мнение «Insurance
TOP» может не совпадать с мнениями авторов,
изложенными в данном журнале. «Insurance TOP»
не несет ответственности за операции третьих лиц,
совершенных на основе мнений, оценок и
рекомендаций, изложенных в данном журнале.

Представленная в обзоре информация получена
из источников, которые «Insurance TOP»
рассматривает как надежные, однако не несет
ответственность за ее достоверность и полноту.
Описания рынков и компаний не претендуют на
полноту. Мнения, оценки и рекомендации,
приведенные в данном материале, не могут
рассматриваться в качестве единственного
основания для совершения операций на страховом
рынке. Каждый участник рынка должен
самостоятельно принимать решения, используя
«Insurance TOP» лишь как одно из средств,
способствующих принятию взвешенных решений.
© Insurance TOP, 2001-2017

**Оформить подписку на журнал
«Insurance TOP» на 2017-й год
Вы можете в подписных агентствах:**

«УКРПОЧТА»: подписной индекс 08050
«Меркурий»: тел./факс +380 56 744-16-61
Редакция: тел./факс: +380 44 516-85-60

- 2 Александр Залетов.** Качество активов страховщиков – один из приоритетов реформ страхового рынка
- 4 Александр Филонюк.** Цель у нас одна – успешное развитие страхования в Украине
- 7 Мирослав Бойчин.** Win-win сотрудничество в туристическом страховании – положительная тенденция страхового рынка
- 8 Андрей Перетяжко.** Страховой рынок развивался не благодаря, а вопреки
- 10 Вольфганг Киндл.** UNIQA рассчитывает на устойчивое развитие своих рынков
- 12 Владимир Шевченко.** Внутренние трансформации ОСАГО
- 14 Андрей Таганский.** Как украинским страховщикам перейти на электронный полис без капитальных затрат?
- 16 Геннадий Мыслик.** Синергия компетенций и инноваций как драйверы роста бизнеса
- 18 Марина Авдеева.** Кардинально изменить горизонт
- 20 Александр Шойхеденко.** Мы создаем страховую компанию с исключительным сервисом
- 22 Антон Кияшко.** Мы усовершенствовали позиционирование и провели рестайлинг. Цель – обеспечивать населению максимально доступные медицинские услуги
- 24 Павел Царук.** «Инвестиции – в продавца!»
- 26 Игорь Крашенинников.** Нельзя обманывать клиента и вселять в него завышенные ожидания
- 28 Алексей Карасёв.** Страхование членов экипажа и другого авиационного персонала как социально значимый вид страхования: проблемы и мировая практика
- 30 Григорий Овчаренко.** Инвестиционное страхование. Быть или не быть?
- 33 Виталий Коваленко.** Инвестиции будут способствовать расширению масштабов страховой деятельности в Украине
- 34 Мирослав Кисык.** Наша цель в Украине - сохранение темпов прибыльного роста
- 36 Олег Кирбаба.** Страховая сумма и страховая стоимость

ИТОГИ СТРАХОВОГО РЫНКА 2016

- 38** Итоги работы компаний по страхованию жизни
- 43** Итоги работы компаний рискованного страхования
- 73** Итоги работы компаний в разрезе регионов Украины

Материалы, опубликованные в «Insurance TOP», попадают под действие положений об авторском праве и не могут быть использованы частично или полностью методом фото-ксерокопирования или видео-звуковой записью с какой либо целью и переведены на другой язык без письменного разрешения редакции. Концепция, содержание и дизайн являются интеллектуальной собственностью издателя. Ответственность за достоверность информации и рекламы несут авторы и рекламодатели. Статистические данные по страховому рынку Украины являются интеллектуальной собственностью УНИИ «Права и экономических исследований».

Качество активов страховщиков – один из приоритетов реформ страхового рынка



Предварительные итоги 2016 года свидетельствуют о ряде позитивных трендов в части повышения качества активов страховых компаний.

Александр Залетов, к.э.н., доцент, Член Нацкомфинуслуг

В рамках реализации первого этапа реформирования активов страхового рынка с мая 2016 года вступило в действие Положение об обязательных критериях и нормах достаточности, диверсификации и качества активов страховщика, утвержденное распоряжением Нацкомфинуслуг от 23.02.2016 № 396, зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 21 марта 2016 г. №417/28547. В результате чего состоялась переаллокация активов страховщиков от ненадежных (корпоративные ценные бумаги, финансовые инвестиции, по которым нельзя определить справедливую стоимость) до низко рискованных активов – депозиты, размещенные в банковских учреждениях с инвестиционным кредитным рейтингом и выше, государственные ценные бумаги (табл. 1).

Это позволило увеличить доходность инвестиционной деятель-

ности страховых компаний в 2016 г. в сравнении с 2015 г. на 17%, при этом рост доходности по депозитам составил 25%, по облигациям – 17%, а по корпоративным правам и акциям произошло существенное снижение на 53% и 82% соответственно (табл.2).

Однако 55% активов страховых компаний на сумму более 30 млрд. грн. низколиквидны, и имеют крайне низкий уровень доходности, надежности и диверсификации. Например, из 8 млрд. грн. активов представленных акциями, нормативу диверсификации соответствуют всего 1%, из 854 млн. грн. вложений в корпоративные облигации – 41%, из 3,5 млрд. грн. прав требований к перестраховщикам – 30%, из 2,6 млрд. грн. инвестиций в недвижимость – 43%. Значительная часть активов представлена также сомнительными активами, такими как векселя, корпоративными правами

в "пустые" предприятия. Увлечение страховщиками предоставлением финансовой помощи другу другу на отчетную дату. Указанное приводит к несоблюдению страховыми компаниями условий договоров страхования, как по сумме страховой выплаты, так и по сроку выплаты.

Поэтому в рамках второго этапа реформирования активов страхового рынка Нацкомфинуслуг предлагает исключить из приемлемых активов страховщиков:

1) активы, обремененные обязательствами, учитываемые на забалансовых счетах (залог, гарантии, обязательства и т.д.);

2) активы, зарегистрированные и/или находящиеся на временно оккупированной территории Украины;

3) активы, зарегистрированные и/или находящиеся на территории населенных пунктов, внесенных в перечень населенных пунктов, на территории которых органы государственной власти Украины временно не осуществляют свои полномочия, и перечня населенных пунктов, расположенных на линии соприкосновения;

4) права требования к физическим и юридическим лицам, к которым применены Советом национальной безопасности и обороны Украины персональные специальные экономические и другие ограничительные меры (санкции), а также активы таких лиц;

5) имущество, в отношении которого законом, актами уполномоченных на это органов государственной власти, их должностных лиц либо на основании договора, установлен запрет распоряжаться и/или пользоваться или запрет отчуждения, кроме случаев, когда ограничение установлено с целью выполнения страховых обязательств страховщика.

По итогам 2016 года также наблюдается положительный эффект действия норматива необходимости соблюдения страховщиками определенного размера низкорисковых

активов. Например, свыше 9 млрд. грн. размещены на депозитах в банках с высокой степенью надежности, что составляет около 80% вкладов страховых компаний в банковской системе. Поэтому признание неплатежеспособными 25 банков в 2016-2017 гг. существенно не отразилось на инвестиционном портфеле страховщиков.

В связи с этим Нацкомфинуслуг предлагает продолжить действие этого норматива еще на 2 года при этом скорректировав его размер. Так для страховщика, осуществляющего страхование жизни, размер низкорисковых активов должен составить не менее 40% страховых резервов; для страховщика, осуществляющего только виды добровольного страхования иного, чем страхование жизни, - не менее 20% страховых резервов; для страховщика, осуществляющего хотя бы один вид обязательного страхования - не менее 40% страховых резервов.

При этом предлагается расширить категорию низкорисковых активов за счет включения прав требований к перестраховщикам-нерезидентам по заключенным договорам

перестрахования рисков по обязательному страхованию гражданской ответственности оператора ядерной установки за ядерный вред, который может быть причинен вследствие ядерного инцидента, по обязательному авиационному страхованию гражданской авиации и по договорам международного обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств "Зеленая Карта", при условии, что такие перестраховщики не являются резидентами государства-агрессора. За исключением ядерного страхования также вводится требование о наличии рейтинга финансовой надежности (устойчивости) таких перестраховщиков-нерезидентов не ниже, чем по классификации таких международных рейтинговых агентств: "A" - "A.M. Best" (США), "A2" - "Moody's Investors Service" (США), "A" - "Standard & poor's" (США), "A" - "Fitch Ratings" (Великобритания).

Проектом Нацкомфинуслуг предлагается также расширить приемлемые активы за счет включения в их состав:

- 1) непросроченной дебиторской

задолженности по заключенным договорам страхования и/или перестрахования;

- 2) дебиторской задолженности по начисленным процентам по банковским вкладам (депозитам);

- 3) взносов страховщика, который является участником финансовой группы в уставные капиталы других страховщиков - участников этой финансовой группы в объеме, установленном законодательством, при условии выполнения такой финансовой группой требований к регулятивному капиталу, установленных законодательством.

Для обеспечения подушки финансовой безопасности также предлагается усовершенствовать норматив достаточности активов, который должен обеспечивать выполнение страховщиками долгосрочных и текущих обязательств и обеспечений. Поэтому у страховщиков должен быть определенный запас прочности. Это позволит не только повысить уровень доверия потребителей к страхованию, но и создать преграду для роста расходов страховщиков на ведение дела, в т.ч. выплату высоких агентских комиссий.

Таблица 1. Динамика и структура размещения средств страховых резервов, 2008-2016 (млн. грн.)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Денег на текущих счетах	1 275,8	1 051,5	1 093,5	1 445,8	1 311,4	1 567,0	1 726,2	1 798,5	2 319,4
Депозиты	4 483,9	3 535,8	4 119,1	5 332,6	5 750,6	6 092,6	6 163,2	9 239,1	9 079,3
Банковские металлы	77,8	74,3	44,2	46,2	22,6	15,5	15,5	8,1	8,6
Недвижимость	957,7	731,2	817,8	739,4	791,0	810,8	846,3	916,3	1 125,3
Акции	1 941,4	1 443,0	1 375,8	1 353,4	1 107,4	1 618,1	1 417,9	975,5	86,9
Облигации	326,3	172,4	165,4	261,3	322,6	358,4	418,6	408,6	349,8
Ипотечные сертификаты	0,3	0,0	0,2	0,0	1,1	0,0	0,0	9,1	0,0
Государственные ценные бумаги	273,1	687,8	1 235,6	1 229,0	2 168,4	2 213,1	2 951,6	2 461,2	5 119,6
Права требования к перестраховщикам	2 569,5	2 027,4	2 651,2	1 165,6	1 571,6	2 302,9	2 499,6	2 862,8	2 438,0
Инвестиции в экономику, по направлениям КМУ	51,5	51,8	23,9	10,2	9,6	28,2	8,3	0,8	17,0
Деньги в кассе	9,2	13,7	10,7	12,4	11,7	11,0	13,4	6,4	16,5

Таблица 2. Динамика и структура инвестиционного дохода страховых компаний, 2008-2016 (млн. грн.)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Участие в капитале	229,8	92,4	42,9	4,1	251,9	12,4	103,6	95,6	44,8
Облигации	76,6	105,9	172,3	137,0	285,0	309,2	346,3	413,5	482,8
Депозиты	633,8	732,6	620,1	117,1	766,2	886,1	882,0	1 112,0	1 391,9
Акции	23,3	9,4	2,8	11,6	235,2	271,8	368,6	6,5	1,2
Иное	387,8	299,6	220,8	8,2	44,7	120,6	135,2	99,6	100,8
Всего	1 351,2	1 239,8	1 058,9	278,0	1 583,1	1 600,0	1 835,7	1 727,2	2 021,5

Цель у нас одна – успешное развитие страхования в Украине



Александр Филонук, Президент Лиги страховых организаций Украины

10 апреля Лига страховых организаций отмечает свое 25-летие. Это большой опыт, тем более, что в течение всего этого времени Лига содействовала развитию страхового бизнеса, защищая интересы страховщиков.

В 2016 году страховой рынок Украины отмечал свое 25-летие. И мне приятно, что история украинского страхового рынка неразрывно связана с Лигой страховых организаций Украины. Ее создание было своевременным и актуальным, а также продиктовано реалиями того времени. Деятельность объединения страховщиков была сосредоточена на формировании правовых основ развития страхования в Украине и выработки общего мнения страховщиков в решении проблемных аспектов формирования страхового рынка. Лига страховых организаций

Украины провозгласила принципы самостоятельности и независимости, равноправия ее членов, доверия и взаимопомощи между ними, и стала активным участником страхового рынка, принимая непосредственное участие в его развитии. Решительные действия первого объединения страховщиков стали началом совместной подготовки ряда нормативно-правовых актов. При этом со временем некоторые из них были признаны более прогрессивными, чем их зарубежные аналоги.

Изданный КМУ 10 мая 1993 года Декрет "О страховании" стал началом создания цивилизованной системы страхования в стране и законодательно закрепил деятельность ЛСОР. Было введено лицензирование страховой деятельности, система отчетности страховщиков и методы государственного регулирования

страхового рынка. Впоследствии по инициативе компаний начались работы по вхождению Украины в международную систему "Зеленая карта" и созданию Моторного (транспортного) страхового бюро Украины.

17 сентября 1993 был создан Комитет по делам надзора за страховой деятельностью (Укрстрахнадзор) с предоставлением ему соответствующих функций и полномочий в части государственного регулирования страховой деятельности. Это был первый Уполномоченный орган страхового надзора Независимой Украины, центральный орган исполнительной власти при Кабинете Министров Украины.

17 марта 1994 года страховщики создают Моторное (транспортное) страховое бюро Украины. И уже в июне 1994 года согласно разделу VII "Положения о порядке и условиях обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств", утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины №372 от 07.06.94 г. были определены основные задачи и функции МТСБУ.

Лига страховых организаций Украины стала одним из инициаторов принятия 7 марта 1996 года Закона Украины "О страховании", который определил новые требования к деятельности к сфере страхования. В последствие ЛСОР инициировала внесение изменений в профильный закон, обеспечив открытую подготовку новой редакции данного нормативного документа, которая вступила в силу в 2001 году и содержала инновационные на то время нормы. Законодательная база соответствовала реалиям бизнеса: развивались технологии, появлялись новые услуги и продукты. Кроме того, документ способствовал оздоровлению рынка и сделал деятельность страховых компаний более упорядоченной и понятной в глазах потребителей страховых услуг. А с ростом общего уровня доверия к страховщикам, можно было говорить и о росте рынка.

Но несмотря на большое количество изменений и дополнений к документу, сегодня данный закон не может полноценно регламентировать деятельность в области страхования. Развивающиеся технологии, новые процессы и варианты взаимодействия требуют современного европейского подхода к страхованию. Страховой бизнес ждет внедрения электронного полиса, нового порядка законодательного регулирования страховой (перестраховочной) и посреднической деятельности в страховании как резидентами, так и нерезидентами, новых возможностей для развития рынка страхования жизни, усовершенствования системы правового обеспечения развития страхового рынка, госрегулирования и надзора за деятельностью его участников и др. Лига страховых организаций Украины принимает активное участие в сопровождении проекта Закона и надеется, что уже в ближайшее время документ будет принят и страховой рынок сможет выйти на новый европейский уровень развития страхового бизнеса.

С наступлением второго тысячелетия, в условиях интенсивного развития рынка естественно возникал вопрос создания органа надзора за страховой деятельностью, и 12 июля 2001 года был принят Закон "О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг". В подготовке и принятии этого нормативного документа важную роль сыграла Лига страховых организаций Украины. Имея контакты в мире страхового бизнеса, ЛКСОУ помогла Госфинуслуг наладить международное сотрудничество. Немаловажным фактом в биографии Лиги является решение Генеральной ассамблеи СЕА о предоставлении ЛКСОУ ассоциированного членства в Европейской Ассоциации страховщиков - наиболее влиятельной структуре на европейском страховом рынке. Произошло это судьбоносное событие 10 июня 2005 года в Париже. Членство в Европейской Ассоциации страховщиков позволило ЛКСОУ в течение нескольких лет представлять национальную страховую отрасль на зарубежных рынках и в международных организациях, осуществлять защиту экономических интересов представителей

украинского страхового рынка, участвовать в решении вопросов страхования на европейском уровне, исследовать международные тенденции развития страховой индустрии.

9 июля 2003 года Парламент принял Закон Украины "О негосударственном пенсионном обеспечении", закрепляющий работу негосударственных пенсионных фондов. Закон определил правовые, экономические и организационные основы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине и отрегулировал правоотношения, связанные с этим видом деятельности. Активнее стал развиваться и рынок страхования жизни. Учитывая его важность для экономики страны, а также его социальную роль, Лига страховых организаций Украины всецело содействовала развитию данного вида страхования в Украине, активно работая в направлении улучшения профильного законодательства.

Кроме того, в ЛКСОУ был создан департамент по страхованию жизни и негосударственному пенсионному обеспечению, который затем вырос в Комитет по вопросам страхования жизни, а в последствие в Совет по вопросам страхования жизни. Также Лига внедрила проект "Открытое страхование", в рамках которого ведется ежеквартальный сбор, анализ и размещение на сайте ЛКСОУ финансовых показателей страховщиков-членов организации.

Началась активная работа над началом введения в Украине обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств. ЛКСОУ всецело поддерживала такую инициативу, и вместе с Минфином, Минюстом, МВД и МТСБУ осуществляла активную работу по подготовке соответствующего законопроекта. Закон Украины "Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств" вступил в силу 1 января 2005 года. С этой же даты Украина стала полным членом Международной системы автострахования "Зеленая карта". Такое решение в Люксембурге в мае 2004 года поддержали участники 38 Генеральной Ассамблеи Совета Бюро.

В течение многих лет своей активной работы Лига содействовала

развитию страхования, защищая интересы страховщиков. Лига стала одним из инициаторов создания в 2006 году Ядерного страхового пула. Его основной задачей является организация и координация страхования и перестрахования украинских ядерных рисков, возникающих при эксплуатации АЭС и транзитной транспортировке по территории Украины ядерных материалов, принятия в перестрахование рисков иностранных ядерных операторов. Начиная с июня 2004 под защитой Ядерного страхового пула находятся все действующие энергоблоки НАЭК "Энергоатом".

При активном участии ЛКСОУ в Украине была поддержана инициатива создания постоянно действующего Третьего Страхового суда, в 2008 году был создан Строительный страховой пул, а в 2011 году - Аграрный страховой пул Украины.

В активе Лиги страховых организаций Украины работа по усовершенствованию Налогового кодекса. Благодаря активной позиции страховщиков, а также ЛКСОУ, в законопроект удалось внести поправки, необходимые для успешного развития страхового рынка Украины. Кроме того, Лига - один из основных участников по обсуждению и внесению изменений в Закон Украины "О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма". В 2011 году в ЛКСОУ был создан Комитет по вопросам финансового мониторинга, где обсуждался и данный закон, а также связанные с ним нормативно-правовые акты.

Понимая важность информированности населения и самих страховщиков о деятельности страхового рынка, в 2007 году Лига совместно с "Интерфакс-Украина" создала информационный проект "Страхование". Кроме того, активно поддерживая развитие научной деятельности в области страхования, при содействии ЛКСОУ было подготовлено и опубликовано более 15 наименований учебно-методической литературы по вопросам страхового посредничества, страхового менеджмента, перестрахования и страхового права.

Одно из приоритетных направлений работы ЛСООУ – европейская интеграция. Мир идет по пути глобализации, и желание Украины присоединиться к европейской и мировой общественности является естественным. Однако реализация такого пути развития государства требует приведения украинского законодательства в соответствие с европейскими стандартами. Такие стандарты содержат положения Международной организации в сфере надзора за страховой деятельностью (IAIS) и директивы Европейского Союза.

Лига является постоянным участником проектов по развитию страхования и рынков финансовых услуг, финансируемых Всемирным банком, Европейской Комиссией и другими международными организациями. Также ЛСООУ выступала партнером глобальных международных проектов ООН, ПРООН, Мирового банка, МФК, TASIC, SIDA.

20 апреля 2005 года в рамках встречи делегаций Лиги страховых организаций Украины и Польской страховой палаты (Polska Izba Ubezpieczen) состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве. Позже, во время визита делегации Лиги страховых организаций Украины в Австрию, состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве с Австрийской страховой ассоциацией (Verband der Versicherungsunternehmen Osterreichs). И уже 4 ноября 2005 года по инициативе ЛСООУ впервые в рамках Международной конференции перестраховщиков в Баден-Бадене (Германия) были представлены достижения украинского страхового рынка. По итогам этой работы были заключены соглашения о сотрудничестве со страховыми союзами Австрии, Германии, Франции, Израиля, Польши, Казахстана, России, Белоруссии и других стран. В целом же, результатом активной международной деятельности ЛСООУ стало налаживание системного обмена опытом и информацией, а также отслеживание международных тенденций развития отрасли почти с 60 организациями страховщиков.

Традиции проведения международных встреч Лига поддерживает и сегодня. В конце апреля 2015 года по приглашению Лиги страховых организаций Украины в Украину прибы-

ла делегация Немецкого союза страховщиков. Участники международной делегации провели встречу со специалистами Лиги страховых организаций Украины, в ходе которой обсудили пути дальнейшего сотрудничества и отметили, что соглашение о сотрудничестве между двумя организациями было подписано еще в 2003 году. В рамках рабочего диалога участники заседания рассмотрели направления работы Лиги страховых организаций Украины, нормы действующего законодательства и законодательные инициативы ЛСООУ по различным направлениям деятельности, определили ключевые вопросы дальнейшего сотрудничества. Также для гостей были организованы встречи с Нацкомфинуслуг и представителями страхового рынка Украины.

В течение многих лет, поддерживая тесные контакты с профессиональными структурами мирового страхового общества, ЛСООУ формирует и способствует развитию положительного имиджа национального страхового рынка на международной арене. С 2001 года по инициативе и при поддержке Лиги страховых организаций Украины в Украине проходит Международный Ялтинский финансовый форум, участие в котором в разные годы приняли до 700 экспертов из более чем 40 стран мира. Форум четко сформулировал свою главную миссию, которая заключается в углублении интеграционных процессов в мировой страховой рынок, консолидации усилий всех участников мирового страхового общества, изучении тенденций развития национальных страховых рынков и формировании модели делового совершенства страхового бизнеса.

В 2005 году ЛСООУ вместе с Центром бизнес-стратегий "Перспектива" поддержала традицию проведения зимних деловых встреч, и выступила инициатором проведения ежегодной Международной Карпатской конференции. В работе конференции принимают участие эксперты страхового рынка из более чем 10 стран Европы.

Лига страховых организаций Украины выступает за повышение качества страховых услуг и проведение эффективной государственной

политики, направленной на обеспечение страховой защитой экономических интересов государства через создание конкурентных основ на рынке. ЛСООУ выступает за повышение привлекательности страхового рынка Украины для инвесторов, создание правовых основ для внедрения и развития инвестиционного и медицинского страхования; совершенствование правовых основ и популяризация альтернативного разрешения споров в сфере страхования (третейские суды, медиация); оптимизацию количества обязательных видов страхования.

Сегодня мы говорим о важной вехе в жизни страхового рынка, и хочу сказать, что ЛСООУ стояла у истоков страхования в Украине. Тогда были приняты основополагающие законы, нормативные акты, многие из которых действуют и сегодня. Страховой бизнес рос, за эти годы развивались такие ключевые сегменты страхования как ОСАГО, КАСКО, ДМС, страхование жизни и имущества, сельскохозяйственное страхование и многие другие важные профильные виды.

Лига страховых организаций Украины активно работает с Верховной Радой Украины, Нацкомфинуслуг, Кабинетом Министров Украины, Национальным банком Украины, Антимонопольным Комитетом Украины и другими органами государственной власти. Большая работа проводится Лигой в союзе с общественными организациями-партнерами ЛСООУ, Общественными советами, созданными при профильных министерствах и ведомствах Украины, а также средствами массовой информации. Много внимания Лига уделяет работе, направленной на участие, организацию и проведение форумов и конференций, работу с представителями высших учебных заведений, которые готовят специалистов в области страхования, СМИ.

Поэтому хочется еще раз сделать акцент на том, что нам необходима консолидация, участие всех ключевых игроков в защите интересов страхового бизнеса и стратегическое видение важных для развития страхового рынка Украины путей развития. Тем более, что цель у нас одна – успешное развитие страхования в Украине.

Win-win сотрудничество в туристическом страховании – новая тенденция страхового рынка



В последние несколько лет туристический рынок страны переживает не лучшие времена – рост валютных курсов, экономическая и политическая нестабильность, снижение покупательской способности населения негативно сказываются на туристических потоках. Закономерно, что рынок страхования выезжающих за рубеж подвластен тем же тенденциям. Как сохранить прибыльность страхового бизнеса в условиях сокращения целевого рынка рассказал **Председатель правления компании туристического страхования ERV Мирослав Бойчин.**

За 10 лет на страховом рынке мы не впервые оказываемся в условиях экономического кризиса, первые уроки были усвоены еще в 2008–2009 году. Мы остро ощутили насколько важно вести взвешенную тарифную политику, уметь диверсифицировать продуктовый портфель и каналы продаж, вовремя реагировать на изменения потребительских настроений и рыночных условий.

Одной из главных задач, которую наша компания всегда ставила перед собой, было повышение технологичности туристического страхования. В 2009 году ERV одной из первых предложила рынку возможность страхования в режиме онлайн. Совместно с нашим технологическим партнером компанией Amadeus Украина в системе LIS (local insurance solution) было разработано два онлайн-модуля страхования: модуль B2B для работы с партнерами и модуль B2C

для осуществления прямых продаж через интернет. Сегодня, когда цифровые технологии уже стали неотъемлемой частью жизни каждого человека, большинство продуктов ERV доступны онлайн – на нашем сайте и у наших партнеров. Программы ERV интегрированы в системы бронирования национального авиаперевозчика МАУ и крупнейшего на рынке онлайн-агентства "Tickets.ua". Онлайн-страхование имеет огромный потенциал, так как в условиях диджитализации стремительно растет сегмент самостоятельных туристов. Только за последний год наши прямые онлайн-продажи выросли на 75%.

В 2014–2015 гг. мы начали развивать партнерские отношения со страховыми компаниями. Для большинства страховщиков туристическое страхование – имиджевый продукт, часто убыточный. Мы предложили им оптимизировать

свой портфель, при этом сохранить или пополнить продуктовую линейку туристическим страхованием от специализированной компании. На мой взгляд, такое win-win сотрудничество – положительная тенденция страхового рынка, особенно в условиях сложной экономической ситуации.

Для корпоративных клиентов у ERV есть специальный удобный продукт, который обеспечивает страховым покрытием во время зарубежных поездок и поездок по Украине всех сотрудников компании, может распространяться на членов их семей и покрывать достаточно специфические риски, покрытие которых сложно встретить в обычных туристических полисах.

В конце 2009 году ERV начала сотрудничество с Укрсоцбанком по страхованию владельцев банковских платежных карт. Это был наш первый опыт создания продукта для bancassurance. А уже в конце 2016 года мы заключили соглашение о предоставлении услуг туристического страхования держателям банковских платежных карт ПриватБанка. Сотрудничество с самым крупным и технологичным банком страны – важный шаг в развитии наших банковских продуктов.

В то же время, сотрудничество с финансовым и корпоративным сектором для нас большая ответственность, так как это преимущественно долгосрочные договора страхования и более высокие требования к качеству сервиса, в первую очередь на этапе урегулирования страховых событий. И здесь многое зависит от надежности и профессионализма ассистирующего партнера. Группа ERV имеет собственную международную ассистирующую компанию, которая обслуживает все компании группы и их клиентов.

В 2016 году мы продолжили курс диджитализации компании и автоматизации бизнес-процессов проектом внедрения нового специализированного программного обеспечения, которое уже используют наши коллеги по Группе в Чехии, Польше и России. Новая система позволит работать с данными и статистикой на качественно новом уровне, получать более точную и детализированную аналитику, упростить процессы учета, финансовой отчетности, прогнозирования, а также обмена данными с нашей ассистирующей компанией, что существенно ускорит процесс урегулирования страховых событий.

В последние годы наш страховой рынок развивался не благодаря, а вопреки



Прошлый год показал ряд позитивных изменений и сохранил драйверы не столько благодаря усилиям государства, сколько вопреки им. В условиях полного игнорирования интересов рынка страховщики осознали, что решить свои проблемы могут только за счет собственной инициативы и внутренних резервов. Что ждет рынок в 2017 году, рассказал **Андрей Перетяжко, первый вице-президент СК "АХА Страхование"**.

Как, по вашему мнению, в 2016 году менялись стратегии страховых компаний, и как на рынок влияла макроэкономическая ситуация?

- Первое, что я бы отметил, это фокус рынка на саморегулирование. На мой взгляд, 2016-й год ответил на один важный вопрос: "Что делать, если власть (парламент и правительство) не обращает внимание на страховой рынок?". Стало очевидно, что никакого фокуса на развитие рынка и его потенциала нет. Ведь ни один закон, который мог бы позитивно повлиять на страховой рынок, не был принят, в частности новые редакции Закона «О страховании» и «Об ОСАГО». Также не произошло усиления роли Регулятора. Кроме того, нет ясности в реформах, которые могли бы дать серьезный толчок развитию (в первую очередь, пенсионная реформа, введение обязательного медицинского страхования и т.д.).

Понимая это, страховщики начали решать проблемы рынка, не ожидая принятия решений сверху, стали использовать все возможные обходные пути, в первую очередь, через изменение внутренних нормативных документов. Так, в проекте новой редакции Закона "Об ОСАГО" было две важные нормы: о прямом урегулировании и электронном полисе. В 2016 году было запущено добровольное прямое урегулирование убытков, к которому присоединились компании, рыночная доля которых составляет около 50%. В декабре 2016-го Нацкомфинслуг официально поддержала запуск системы электронного полиса. И хотя рынку в этом вопросе еще нужно пройти долгий путь, поддержка Регулятора была очень важной для нас.

Стоит еще отметить, что в 2016 году также прошла фактическая реформа в Ядерном страховом пуле Украины, которая сделала это объе-

динение более прозрачным и финансово устойчивым.

Все эти примеры доказывают, что страховщики (объединения и ассоциации) могут консолидироваться для развития рынка и самостоятельно его менять в лучшую сторону. Подобные изменения направлены и способствуют росту финансовой стабильности рынка, улучшению качества сервиса для конечного потребителя и возвращению доверия к страховым услугам. Сегодня страховой рынок борется за то, чтобы стать более привлекательным для своих клиентов, инвесторов и государства в целом. Несмотря на то, что это зачастую не несет компаниям прямых экономических выгод (например, увеличения прибыльности в краткосрочной перспективе). Напротив, подобные действия требуют от компаний дополнительных усилий и инвестиций, кардинального изменения бизнес-подходов, автоматизации и многое другое.

Второй фактор - стабилизация макроэкономики, благодаря которой прекратилось падение рынка не только в гривневом, но и в долларовом эквиваленте. Рынок показал рост, пусть очень небольшой, но это рост так называемого классического страхового рынка. К сожалению, пока это не останавливает процесс ухода страховых компаний. Не все акционеры готовы поддерживать бизнес дополнительными вливаниями в капитал. И как это ни обидно, но это относится как к украинскому, так и к иностранному капиталу. То есть, продолжается процесс консолидации рынка, пусть и не такими быстрыми темпами, как в банковском секторе.

Каковы итоги отечественного рынка по видам страхования?

- Автострахование (КАСКО и ОСАГО) остаются самыми крупными сегментами. На третьем и четвертом местах конкурировали ДМС и накопительное страхование жизни. То есть, мы можем сказать, что структура классического страхового рынка более чем на 80% состоит из этих четырех видов. И эта структура существенно не меняется в последние годы и вряд ли поменяется в ближайшее время.

В прошлом году мы также наблюдали рост отдельных видов страхова-

ния (номинированных в валюте) - Зеленой карты и туристического страхования. В первую очередь, этот рост был связан с девальвацией в начале года.

Однозначно страховщики начали платить больше в конкурентных видах страхования, увеличилась убыточность в КАСКО и ОСАГО. Единственным островком, где были позитивные новости - это ДМС, который традиционно считается неприбыльным рынком, но в прошлом году страховщикам его удалось вывести к нулевой рентабельности, что выглядит как хороший результат.

Важно отметить, что в 2016 году увеличилось количество компаний, которые интересуются цифровыми трендами. Они выделяют бюджеты на автоматизацию, маркетинг в интернете, развитие новых продуктов и платежных сервисов. Пока не стоит говорить о серьезном влиянии цифровых технологий на бизнес в целом. Доля цифрового бизнеса составляет не более 2% от оборота страховщиков.

Что ждет украинский страховой рынок в 2017 году?

- Наш прогноз - ситуация, скорее всего, будет похожей на прошлогоднюю. Остается открытым вопрос по реорганизации и усилению роли Регулятора, который мог бы повлиять на страховой рынок. Также неопределенной остается позиция парламента относительно законодательного обновления страхового сектора. При этом мы ожидаем небольшой фактический рост рынка в большинстве сегментов, с учетом уровня инфляции, то есть классический рынок может вырасти на 12-15%.

В целом, это будет непростой год, поскольку мы видим усиление конкуренции, однако сама ёмкость рынка существенно не вырастет. Это ограничивает возможности компаний финансировать развитие новых сервисов, продуктов и каналов продаж. Сегодня серьезные инвестиции могут себе позволить очень немногие компании.

Поскольку объем премий находится сейчас на уровне 2003 года, нет сомнений, что рынок вернет утраченные позиции. Но когда это произойдет, зависит от политической и экономической ситуации. Все, что мы можем сделать в 2017 году, рассчитывать только на свои силы и поддержку нынешних инвесторов, и закладывать сегодня потенциал для будущего быстрого роста через изменения пра-

вил игры, направленных на создание современного технологичного надежного и клиентоориентированного рынка. И это точно сработает, и позволит страховому рынку расти быстрыми темпами, в разы опережающими рост экономики, уже через 2-3 года.

Как изменятся каналы дистрибуции в этом году?

- В 2017 году также будет происходить дальнейшее проникновение страхования не только через работающих ритейлеров и банки, но и будет развиваться сотрудничество с новыми дистрибьюторами (*e-commerce и телеком-компаниями, которые начинают продавать страхование*). Существенное влияние на развитие новых каналов дистрибуции будет иметь запуск электронного страхового полиса и безбумажного документооборота. Одним из главных драйверов может стать электронный полис ОСАГО.

Какова будет стратегия АХА в Украине ввиду вышесказанного?

- В Украине мы проводим трансформацию в трех направлениях: формируем гибкую, *инновационную культуру внутри компании*, внедряем *технологичные продукты и сервисы*, развиваем *новые партнерства*, используем прогрессивные подходы и принципы.

В рамках создания инновационной культуры мы регулярно организуем встречи наших сотрудников со стартап-командами, тренинги по современным подходам гибкой организации (Agile) и методу управления проектами (Scrum), которые проходят не только сотрудники IT, но и других подразделений. Хорошим опытом стала организация хакатона АХА Innovation Day, на котором у каждого сотрудника была возможность стать участником внутреннего стартап проекта.

Второй вектор - инновационные продукты и сервисы. Хороший пример "АХА Страхование" - запуск телематики в начале 2016 года. В Украине наша копания стала первой и пока единственной, которая предлагает телематику. Мы не знаем, повторим ли путь Италии, где 30% КАСКО продается с телематикой, но уже сегодня мы ориентируемся, что в среднем продажи автострахования с использованием телематики могут составить 7-8%. Сегодня самым большим препятствием для внедрения этой инновации является стоимость самого устройства. Но нужно понимать, что очень быстро

может появиться технология, которая удешевит стоимость устройства в разы.

Так, например, с этим направлением также связано наше новое бесплатное приложение АХА Drive, которое мониторит стиль вождения и дает полезные советы, как его улучшить, сделав более безопасным. Хороший стиль вождения в будущем тоже может стать поводом для получения скидки на автострахование от нашей компании.

Это путь от диктата тарифов к новой философии снижения рисков клиентов и создания персонализированных предложений на основе персональных данных. И по этому пути движется цивилизованный страховой рынок уже сегодня. И мы видим большой потенциал в разрезе внедрения цифровых технологий не только в автостраховании, но и в медицинском страховании, где важно быстро реагировать на запросы клиентов, собирать и анализировать большие объемы информации. Думаю, как только у нас появится в медицинском страховании большой рынок физлиц, без современных IT-технологий обработать такие объемы будет невозможно.

Третье направление - это микрострахование и новые партнерства. Прошлый год стал богатым для нас на появление новых продуктов в партнерстве с крупными операторами, благодаря которым мы запустили электронные устройства (смартфонов, планшетов), bill protection insurance (пилотный проект с одним из дистрибьюторов электроэнергии) и другие, где технологичность в процессе покупки и выплаты возмещений имеет первоочередную важность.

Мы уверены, что доступ к большой базе потенциальных клиентов при условии интересного, прозрачного, понятного предложения и возможности покупки условно "в два клика", может генерировать очень большие объемы платежей.

К слову, политика агрессивных продаж с низкой ценностью для клиента и высокой комиссией для ритейлера или банка постепенно меняется.

Компании-партнеры, которые имеют большие клиентские потоки, поворачиваются лицом к своим клиентам не только в профильных, но и в дополнительных продуктах, таких как страхование, и работают по принципу: лучше продавать много качественных и востребованных продуктов, и получать лояльного клиента. И мы очень рады этому новому тренду.

UNIQA рассчитывает на устойчивое развитие своих рынков



Вольфганг Киндл, Председатель Правления UNIQA International

Сегодня на глобальном рынке ключевые игроки объявляют о перераспределении бизнесов и выходе из неприбыльных стран. Каковы ваши планы?

- UNIQA определила Австрию и страны Центральной и Восточной Европы как свой основной рынок, и мы довольны текущим присутствием в этих странах. Как и нашим конкурентам, UNIQA приходится сталкиваться с вызовами на некоторых из наших рынков, но, в отличие от других игроков, мы придерживаемся своего стратегического пути и стремимся усилить присутствие в Восточной Европе.

В Украине мы стремимся к прибыльному, органическому росту на основе принципов осторожного ведения страховой деятельности. Нас устраивает текущий портфель; кроме того, мы довольны развитием наших дочерних компаний в Украине. Несмотря на то, что рыночная среда является более чем сложной, вклад Украины в прибыль всей нашей Группы заслуживает отдельного внимания.

Что касается покупки новых финансовых активов в Украине, то в настоящее время мы активно не ищем какие-либо варианты приобретений, но, конечно, если получим интересное предложение, готовы рассматривать такой вариант.

Оправдала ли себя смена топ-менеджмента и состава правления в ваших украинских дочках?

— Во-первых, на уровне Группы стратегия заключалась в создании условий, которые являются более подходящими для решения наших будущих задач. После слияния компаний в Австрии мы успешно прошли этап интеграции, нами была

представлена стратегия единого бренда и целевая операционная модель.

Следующий очевидный шаг — использование синергии на функциональных уровнях всей Группы. Поэтому мы перешли от регионального к функциональному подходу в управлении. Кроме того, сокращение состава правления на уровне Группы в Вене дает нам возможность рационального и быстрого принятия решений и позволяет действовать более гибко. Уже после первых месяцев мы видим явные улучшения, и ожидаем еще больше в ближайшие годы.

Много лет Юрий Ефимов успешно руководил и развивал рисковую компанию UNIQA в Украине, и мы рады видеть его сейчас в составе нашего Наблюдательного Совета. Кроме того, мы очень ценим то, что Елена Улье, которая присоединилась к компании после выхода UNIQA на украинский рынок, взяла на себя управление. Мы уверены, что она именно тот человек, который поведет UNIQA в Украине вперед и продолжит наш путь к успеху. Также мы высоко ценим работу Владимира Симончука, который вот уже на протяжении 10 лет, с момента основания возглавляет компанию по страхованию жизни.

Некоторые международные игроки в Украине на ключевые должности ставят экспатов. Насколько такие дорогостоящие сотрудники оправданы?

- В настоящее время мы не видим необходимости в привлечении новых иностранных менеджеров в Украину. Мы прибегаем к услугам экспатов только в тех случаях, когда нам тяжело найти соответствующий персонал на местах или если видим необходимость в конкретных личных качествах,

но в Украине на данный момент такой необходимости нет. Кроме того, гражданство сотрудника не имеет для нас большого значения — мы привлекаем людей, которые разделяют наши ценности и подходы к ведению бизнеса. Конечно, это подразумевает следование нашей кадровой политике, стратегии единого бренда и оптимизации в соответствии нашей целевой операционной моделью.

Какие планы ставились и достигнуты ли поставленные цели в 2016 году?

- На 2016-й год ключевые стратегические задачи мы ставили с акцентом на оптимизацию структуры Группы и модель управления, согласованную операционную модель и ИТ, продолжение перехода к диджитал-форме ведения бизнеса, с большим вниманием на усовершенствования по ключевым направлениям бизнеса.

Также продвигается процесс объединения наших дочерних компаний в единый холдинг и, как уже говорилось ранее, сокращение состава членов правления в Австрии.

Мы совершенствуем нашу целевую операционную модель в масштабах всей Группы и работаем над обновлением нашей основной ИТ-платформы. Результатом четкой ориентации Группы должна стать экономия за счет эффекта масштаба и, что не менее важно, экономия за счет более глубокой специализации. В целом, мы начали внедрение нескольких больших амбициозных инициатив, которые будут способствовать достижению наших долгосрочных целей.

За последние годы UNIQA в Украине активизировала внедрение новых революционных технологий, как по урегулированию, так и по клиентскому сервису. Это в рамках глобальной стратегии Группы или инициативы украинского топ-менеджмента?

- В настоящее время несколько инициатив на уровне Группы полностью посвящены внедрению новых технологий. При этом наши украинские коллеги зачастую являются примером по разным направлениям. Упомянутые "нововведения" соответствуют нашим стратегическим задачам, но были независимо разработаны на местном уровне и успешно внедрены на страховом рынке Украины.

Какие прогнозы и планы по клиентскому сервису и новым программам для клиентов?

- В целом, UNIQA всегда стремится предоставить своим клиентам наиболее удобные решения. Это означает, что мы

сосредоточены на продуктах, которые легко купить и которыми легко управлять, а также на онлайн и партнерских каналах продаж.

Говорят, что международные инвесторы дают своим "дочкам" новые технологии и опыт, а не реальные инвестиции в капитал страховщиков, которые вынуждены работать в Украине за счет своих оборотных средств. Деньги могут направляться только на покрытие убытков.

- Инвестирование в страховую компанию - это процесс, состоящий из двух этапов. Первый этап - чисто финансовые инвестиции, включая затраты на приобретение и финансовые вложения для создания структуры продаж, улучшения процессов разработки продуктов и изменения стратегической ориентации в сторону клиента.

На втором этапе происходят инвестиции в навыки и знания. Мы действительно считаем, что предоставление знаний и навыков является основной функцией Группы. Например, наши актуарии из дочерних компаний встретились в Вене в конце ноября для обмена опытом и обсуждения текущих событий и будущих задач. Сам факт участия в международной страховой группе приносит большую ценность компании. Обмен наиболее успешными решениями и передача знаний будет иметь ключевое значение для нас в будущем. С другой стороны, если целью инвестиций является только финансирование, то страховая компания в качестве акционера не нужна.

Какие стратегические партнеры у UNIQA есть в Украине в рамках глобального партнерства Группы в мире? Оправдано ли оно и насколько эффективно по сравнению с другими партнерами?

- Наши главные стратегические партнеры в рамках всей Группы - Raiffeisen Group, которая является нашим ключевым партнером в сегменте банкострахования, и Porsche Finance Group, с которой мы ведем успешное сотрудничество в 8-ми странах. Оба партнерства основаны на международных соглашениях, хорошо развиваются и являются прибыльными для нас.

Рынки Европы и Украины разные, менталитет клиентов и стратегии развития на рынке также отличаются. Есть ли национальные "особенности" стратегии UNIQA с учетом "страновых" рисков?

- В целом мы считаем, что эффективная команда местного менеджмента является наиболее подходящим решением для работы с национальными "особенностями". С точки зрения Группы, мы придерживаемся принципов осмотриальности, чтобы не поставить под угрозу наши достижения. Согласно нашей экономической модели, мы всегда выполняем требования по капитализации и диверсификации активов, размещая резервы в высоколиквидные

инструменты и государственные облигации на основании кредитного рейтинга конкретной страны.

Какие ваши ожидания в пятилетней перспективе от страхового рынка Украины, как одного из ключевых австрийских инвесторов?

- Без всякого сомнения, разрешение политического конфликта на Востоке Украины и дальнейший акцент на реформах даст необходимый стимул для дальнейшего развития страхового рынка. Принимая во внимание наличие более 300 игроков, мы ожидаем продолжение консолидации украинского рынка.

Сегодня увеличить свою долю на рынке достаточно сложно, учитывая, что корпоративные клиенты перераспределены между крупными игроками. Где UNIQA планирует брать новых клиентов и за счет чего?

- Опять же, мы стремимся к прибыльному росту с акцентом на принципы осторожного ведения страховой деятельности, это также верно и для корпоративного бизнеса. Мы стремимся к росту, но только если риски вписываются в нашу стратегию. Мы хотим быть локальным надежным средне- и долгосрочным партнером, обеспечивая стабильность и ноу-хау международной страховой группы.

Какие каналы продаж наиболее эффективны и прибыльны сегодня в Европе и мире? И насколько ваш международный опыт может быть имплементирован сегодня в Украине?

- UNIQA придерживается в Украине стратегии многоканальных продаж. Мы считаем, что наиболее эффективный и прибыльный способ сегодня - это сбалансированное и комплексное развитие многоканальных продаж, согласованное с реальной экономической и рыночной ситуацией в Украине. Создание и развитие новых каналов продаж, в частности интернет и партнерских продаж, будет набирать значения в ближайшие годы.

UNIQA International, как Группа, поддерживает свои дочерние компании, предоставляя им рекомендации по стратегии в сфере продаж, инструменты, ноу-хау и передовые методы развития каналов продаж (например, банкострахование, партнерские программы, эксклюзивные продажи, генеральные агентства, брокеры, корпоративные продажи).

Оправдали ли себя Генеральные представительства, которые запустила UNIQA в Украине по франчайзинговой схеме?

- С концепцией Генеральных представительств мы были своего рода первопроходцами в регионе. В рамках этой концепции, мы объединили независимое предпринимательство с поддержкой большой

компании. Мы начали создание Генеральных представительств в Украине в 2013 году и к настоящему времени это история успеха с точки зрения доходов и рентабельности.

Какие новшества и новые продукты или сервисы UNIQA планирует внедрить в Украине в ближайшее время?

- Мы стремимся к инновационным решениям не только в сегменте транспортного страхования, но и по другим видам бизнеса, с помощью внедрения ноу-хау в рамках всей Группы. Например, в Австрии наша доля на высокоразвитом рынке страхования здоровья составляет почти 50%. Здесь у нас есть хорошая возможность получения передового опыта для использования в других странах и, конечно, мы оцениваем перспективы выхода на новые сегменты в сфере личного и имущественного страхования, например, страхование юридических расходов и кибер-страхование.

В Украине давно говорят про электронный полис и онлайн-страхование. Что говорит об этом европейский опыт и насколько это эффективнее оффлайн-продаж?

- Ситуация в отношении онлайн-страхования является неоднозначной, что вызвано разными правовыми условиями и ситуацией на рынках. В целом, существует очень сильная тенденция к поиску информации о страховании онлайн перед покупкой, независимо от того через какой канал договор страхования в итоге будет заключен.

Интернет на сегодняшний день является самым популярным источником информации, когда речь идет о первом опыте клиента в сфере страхования. В некоторых странах, например, в Венгрии, доля онлайн-продаж по ряду продуктов уже сейчас составляет до 50% от объема продаж, в то время как в других странах этот канал все еще находится на начальном этапе становления. UNIQA рассчитывает на устойчивое развитие по своим рынкам и готова к росту онлайн-бизнеса, в том числе и в Украине.

Какие ваши ожидания по динамике страхового рынка Украины и Европы? Насколько вера в потенциал развивающихся рынков оправдана?

- Исходя из предположений по прогнозу ВВП, мы ожидаем, что рынок Центральной и Восточной Европы ежегодно будет расти примерно на 5-6% до 2020 года. Наше предположение основано на прогнозе о росте ВВП примерно на 3%. В прошлом уже было доказано, что страховой рынок растет в 2 раза быстрее, чем ВВП. В отношении Украины мы более пессимистичны, и полагаем, что страховой рынок стабилизируется в краткосрочной перспективе, но расти начнет лишь в течение следующих 5-ти лет.

Внутренние трансформации ОСАГО



Основной задачей МТСБУ в 2016 году было улучшение качества клиентского сервиса, сокращение сроков регламентных выплат и изменение процедуры урегулирования для удобства клиента, делится итогами **Генеральный директор МТСБУ Владимир Шевченко**.

Мы стоим на пороге новой цифровой эры, когда во всем мире меняются принципы взаимодействия страховщиков с клиентами. И потому в 2016 году стартовала реализация digital-проектов в ОСАГО, которые мы продолжим развивать и в 2017 году.

Клиентские сервисы МТСБУ

МТСБУ развивается, как эффективная сервисная организация. Проведен ряд мероприятий, по улучшению качества урегулирования. В частности, запущен круглосуточный контакт-центр, где можно получить консультацию в части особенностей заключения договоров ОСАГО, получения страховых возмещений, проверить валидность полиса ОСАГО или уточнить состояние дела в рамках регламентной выплаты. Звонки из Украины на номер 0 800 608 800 бесплатны. Ежемесячно принимается около 10-15 тыс. звонков.

Также изменен порядок приема граждан. Бизнес-процесс построен таким образом, чтобы обслуживание клиента происходило быстро и удобно для

него - прием граждан осуществляется ежедневно без перерыва на обед. Для информирования клиентов на сайте МТСБУ предусмотрено создание виртуального "кабинета потерпевшего". Для этого потерпевшему достаточно указать в заявлении в МТСБУ e-mail, на который придет ссылка активации. В "кабинете потерпевшего" размещены все документы по делу, результаты экспертизы. Также у клиента существует доступ к online-чату, где можно непосредственно задать вопрос урегулировщику по своему делу. Благодаря "кабинету потерпевшего" значительно уменьшилось количество звонков в Бюро и обращений на Facebook с уточнением деталей по регламентным выплатам.

Сократилась "дистанция" между МТСБУ и потерпевшим, ведь прямо в личном кабинете потерпевший может увидеть, каких документов по его делу недостаточно и прислать их. За второе полугодие, когда новая опция стала доступна клиентам, личные кабинеты заведены по 1089 делам.

Изменение бизнес-процессов позволило осуществить вдвое больше регла-

ментных выплат, при этом средняя скорость урегулирования дела снизилась и составила 74 дня. За 2016 год МТСБУ выплатило гражданам 118,7 млн. грн. по 4978 делам. В рамках гарантийных выплат за страховщиков, по котором завершена процедура банкротства и ликвидации МТСБУ выплатило 28 млн. грн., что составило лишь 24% от всех возмещений МТСБУ. Львиная доля обращений - более 3 тыс. дел, касались возмещений за водителей, относящихся к льготным категориям и тем, кто не застраховал свою ответственность. За год количество выплат за эти категории граждан возросло вдвое, а сумма выплат составила около 90 млн. грн. Основной причиной роста выплат в этом сегменте мы считаем некоторое снижение количества застрахованных граждан и увеличение количества участников боевых действий.

Сокращая "дистанцию" с клиентом, мы перешли к процедуре аутсорсинга регламентных выплат, когда МТСБУ передает страховщикам функцию непосредственного формирования пакетов документов для осуществления выплат потерпевшим. Это удобно клиентам, поскольку людям не приходится пересылать документы почтой или ехать в Киев, чтобы их подать в МТСБУ - они могут это сделать в своем городе через уполномоченного страховщика. За полгода реализации проекта с июля по декабрь 2016 года МТСБУ передало страховщикам на урегулирование 920 дел. Среди компаний, которые сегодня участвуют в проекте - СК «Краина», СК «Универсальная», СК «ИНГО Украина», СК «ВУСО», СК «ПЗУ Украина» и СК «Арсенал Страхование». Процедура аутсорсинга доказывает полную прозрачность процесса урегулирования для самых страховщиков и нивелирует возможность коррупционных действий с регламентными выплатами.

Изменилась и форма информирования потребителей о результатах деятельности страховщиков. Выполняя решение общего собрания членов МТСБУ, и следуя принципам публичности работы финансовых институций, по результатам каждого квартала на сайте Бюро публикуются открытые данные о деятельности страховщиков-участников рынка ОСЦПВ. Каждому водителю доступна информация о количестве и сумме страховых премий, страховых выплат, среднем сроке урегулирования и количестве жалоб на каждую страховую компанию. Все страховщики отк-

ликнулись на инициативу МТСБУ, и в итоге за полгода публикации результатов деятельности страховщикам удалось сократить средний срок урегулирования на 39 дней.

Технологии в ОСАГО

Отдельно хотелось бы остановиться на реализации инновационных проектов - прямого урегулирования, электронного полиса и электронного "европротокола".

В декабре 2016 года дан старт добровольному проекту "Прямое урегулирование", участниками которого являются 18 страховщиков, удельный вес договоров ОСАГО которых превышает 50% рынка. Согласно условиям соглашения, право на прямое урегулирование потерпевший получает в том случае, если обе СК - и потерпевшего и виновника являются членами соглашения о прямом урегулировании. За первые три месяца работы проекта в рамках прямого урегулирования страховщиками получено более 1700 обращений. И уже в марте 2017 года проведена первая расчетная сессия между страховщиками, в рамках которой проведены взаиморасчеты по 323 делам на сумму более 4,5 млн. грн. Первые результаты подтвердили наши прогнозы - страховщики значительно быстрее урегулируют страховые события по прямому урегулированию. Средний срок урегулирования по делам, включенным в первую расчетную сессию, составляет 24 дня, в то время как средний срок урегулирования по общей системе - 114 дней.

Но пока в рамках прямого урегулирования обращается не более 10% потерпевших от числа всех обращений в компании-участники проекта. Чтобы расширить опыт прямого урегулирования и сделать его доступным каждому клиенту - на ближайшее собрание ассоциированных членов

МТСБУ вынесен вопрос изменения Устава Бюро таким образом, чтобы все страховщики-члены Бюро предоставляли клиентам возможность прямого урегулирования.

В 2017 году в Украине появятся электронные полисы ОСАГО. Соответствующее распоряжение, предусматривающее порядок заключения договоров в электронной форме принято Нацкомфинуслуг. Сегодня идет активная дискуссия вокруг технических особенностей запуска электронного полиса в каждой страховой компании. Но на построение IT-проектов остается не так уж много времени - согласно документу НФУ через год после запуска электронного полиса все договора ОСАГО должны заключаться в электронной форме. Мы уверены, что выход в сеть позволит страховщикам снизить аквизиционные затраты, ведь у компаний появится новый канал продаж. Кроме того, снизятся и операционные затраты, ведь отпадет необходимость осуществлять учет бланков ОСАГО, хранение оригиналов полисов ОСАГО, организовывать внесение данных о заключенных договорах в ЦБД вручную. По самым скромным оценкам экономия от перехода на электронные формы договоров ОСАГО для страховщиков составит 120 млн. грн. в год. А главное, электронный полис нивелирует проблему оборота полисов страховщиков, утративших членство в Бюро, находящихся в стадии банкротства и поддельных полисов.

Ведется работа и над электронным "европротоколом". Сегодня каждое шестое ДТП урегулируется с помощью "европротокола", это более 20 тыс. ДТП за 2016 год. Информационные технологии с каждым годом все больше проникают в нашу жизнь, поэтому мы рассчитываем, что новое приложение станет полезным и удобным в использовании для всех украинских водителей. Электронный "европротокол" станет доступен кли-

ентам во втором полугодии 2017 года. С его помощью можно будет урегулировать ДТП прямо со смартфона или планшета, провести идентификацию валидности полисов участников ДТП, и автоматически уведомить страховщика о том, что его клиент стал участником ДТП. В приложении будет предусмотрен ряд подсказок и рекомендаций по фотографированию и загрузке фото с места ДТП. Для предотвращения мошенничества координаты места ДТП будут фиксироваться с помощью GPS-приемников мобильных устройств участников ДТП.

В 2017 году запланирована реализация масштабных проектов по взаимодействию МТСБУ с Национальной Полицией и Госпогранслужбой. В частности, речь идет о получении доступа государственных баз данных к данным ЦБД МТСБУ. Это позволит полицейским оперативно получать информацию о наличии у водителя авто полиса ОСАГО. Также будет построено взаимодействие с базой Госпогранслужбы, чтобы пограничники имели возможность получать информацию о наличии у водителя авто, пересекающего границу Украины полиса "Зеленой карты".

МТСБУ совершенствуется внутри, меняя порядок получения возмещений, принципы взаимодействия с клиентами. Кроме того, изменяется и среда страхового рынка - эволюционным путем сокращается количество участников рынка. Страховщики стоят перед необходимостью постоянно повышать качество сервиса, меняясь навстречу клиенту. Несмотря на полное отсутствие государственной поддержки развития страховой, рынок начал изменения себя, избрав самый простой и одновременно сложный путь - повышение качества сервиса для клиентов. Ведь лояльность клиентов обретается годами успешного взаимодействия.

Типы регламентных выплат	2015			2016		
	Количество выплат, шт	Общие выплаты, грн.	Средняя выплата, грн.	Количество выплат, шт	Общие выплаты, грн.	Средняя выплата, грн.
Банкротство СК	264	5186910	19647	1459	28187953	19320
Льготные категории граждан	344	6323233	18381	458	10807719	23598
Неустановленное ТС	8	200462	25058	31	673928	21740
Незастрахованный водитель	1728	39516024	22868	3011	78394140	26036
Противоправные действия	13	236579	15494	19	671986	35368
Всего	2 357	51463209	21834	4 978	118735726	23852

Как украинским страховщикам перейти на электронный полис без капитальных затрат?



Со дня демонстрации компанией Nexstep первой концепции системы "Электронный полис" в МТСБУ прошло почти 6 лет. Три года прошло с момента завершения разработки технического задания и уже год как готова и оттестирована система в Бюро. Поэтому переход на электронный полис в 2017 году является для нас очень значимым и долгожданным событием, говорит **Андрей Таганский, CEO компании Nexstep.**

После объявленного старта запуска в Украине электронного полиса, Моторное бюро предупредило страховщиков о подготовке IT-систем к внедрению электронных договоров ОСАГО.

Разработка и тестирование программного обеспечения для работы электронного полиса в МТСБУ уже завершены. В то же время, для запуска страховщикам необходимо приобрести, разработать или адаптировать имеющиеся IT-системы в соответствии с требованиями процесса выпуска электронного полиса.

Основным инструментом взаимодействия между страховщиком и подсистемой электронный полис будут веб-сервисы. Готовы ли IT-системы страховщиков к переходу с бланковой системы реализации полисов ОСАГО на безбланковую? Увы, нет.

Несмотря на то, что последние 4 года система "Электронный полис" планировалась к запуску "уже завтра", подавляющее большинство страховщиков не предприняло особых попыток изменить

свои информационные системы, бизнес-процессы, обучить сотрудников и агентов работать с веб-интерфейсами.

Более того, с 2008 года инвестиции страховщиков в IT сократились почти до нуля. Поэтому говорить о том, что страховщики готовы или готовятся к переходу на электронное страхование, не приходится. Ведь речь идет не просто о возможности сохранения полиса с эмиссией через Центральную базу данных МТСБУ.

Речь идет об изменении каналов продаж и способа коммуникации с посредниками и клиентами, а также о необходимости интегрироваться с десятками информационных систем: банков, онлайн-агрегаторов и посредников. Для этого необходимо иметь стабильное понятное API и команду консультантов.

Каждая интеграция - это значительные затраты со стороны страховщика и посредника: времени и средств. А затем еще и затраты на сопровождение интеграционных связей.

Если страховщик работает с 60 посредниками, а посредник с 10 страховщиками, и тем, и другим выгоднее реализовать проект интеграции с одной веб-платформой.

Стоит ли страховщикам начинать разрабатывать собственное ПО?

Давайте посмотрим на банковскую сферу. В Украине всего 5 банков предлагают услуги интернет-эквайринга. При этом львиная доля операций приходится на LiqPay - сервис Приватбанка, который значительно обогнал конкурентов по функциональности и числу клиентов. То же самое можно сказать и об интернет-банкинге: отнюдь не каждый банк имеет собственное мобильное приложение, и все они многократно уступают функциональностью и числом пользователей лидеру - Приват24.

Сегодня разработка и сопровождение программного обеспечения требует огромных затрат, позволить себе владеть собственным ПО могут только компании со значительной концентрацией капитала: гиганты рынка либо IT-компании.

Среди страховщиков таких гигантов нет - ни одна из страховых компаний не занимает более 10% рынка, не говоря уже о том, что размер самого рынка страховых услуг ничтожен по сравнению с банковским.

Поэтому самостоятельно разрабатывать программное обеспечение страховщикам уже поздно, считает Андрей Таганский. Невозможно догнать по функциональности и удельной стоимости каждой операции платформу, ежедневно обслуживающую крупнейшие банки, к которой уже подключились более 10 страховых компаний, десятки онлайн-агрегаторов, и число таких подключений растет с каждым месяцем.

Некоторые страховщики платят абонентскую плату своим IT-подрядчикам, считая, что форма для быстрого внесения информации по полису и платформа, позволяющая работать десяткам тысяч пользователей, интегрированная с сотнями других систем, - это одно и то же. Другие считают, что за 2-3 месяца и дополнительные 100 тыс. грн. можно первое превратить во второе. Это не так. Еще пару лет назад многие страховщики думали, что единоразовые затраты на разработку и продвижение продающего сайта не должны превышать \$1000. А сегодня бюджеты таких сайтов составляют тысячи долларов в месяц, а потому не каждой компании по карману.

Что делать страховщикам, чтобы соответствовать современным требованиям?

Весь мир переходит с владения ПО на использование сервисов - модель SaaS (Software as a Service, программное обеспечение как сервис). Использование единого продукта множеством клиентов удешевляет конечную стоимость эксплуатации для каждого из них. При этом коллективное финансирование позволяет создавать выдающиеся в своем сегменте продукты, уверены в компании Nexstep.

Лучшая в мире CRM-система Salesforce работает исключительно как SaaS, ее используют как маленькие компании, так и гиганты вроде Philips, Dell, Western Union. Капитализация Salesforce на сегодня превышает \$53 млрд. Сложно догнать такую компанию собственной разработкой.

Именно поэтому мы рекомендуем страховщикам использовать SaaS платформу EWA, которая не только предлагает самые удобные интерфейсы для работы пользователей и интеграции со сторонними системами, но и не требует никаких капитальных затрат, т.к. оплата осуществляется в зависимости от активности использования платформы.

Почему в качестве модели оплаты использования сервиса выбрана комиссия с полиса?

Единая система, которая одновременно используется сотнями клиентов, должна по определенному принципу осуществлять распределение расходов по разработке и сопровождению на всех клиентов.

Фиксированная ежемесячная абонентская плата не подходит, т.к. очевидно, что компания, которая продает через сервис 100 тыс. полисов в месяц не может платить столько же, сколько и та, что продает одну тысячу.

Ежемесячная плата за каждого пользователя также не подходит, т.к. активность пользователей разная. Сотрудник банка продает в сотню раз меньше полисов, чем сотрудник страховщика.

Логично было бы брать фиксированную плату с каждого реализованного полиса, но для полиса, стоящего 5000 грн., плата 10 грн. является несущественной, а для полиса стоимостью 50 грн. - это 20% стоимости полиса.

Так мы пришли к тому же решению, что и банки при монетизации сервиса эквайринга - к комиссии. Мы разработали математическую модель, с помощью которой рассчитали, какой процент от каждого полиса должен быть, чтобы покрыть расходы на разработку, качественное сопровождение и развитие системы при це-

левой доле рынка, которая работает с нашей платформой. Так мы получили базовый размер комиссии, который особо не отличается от размера банковского эквайринга.

Насколько безопасно для страховщика хранить данные в "облаке"

Где безопаснее хранить электронную почту? В облачных сервисах Gmail, Яндекс Почта, "Ukr.net" или на своем сервере, где к вашей переписке имеют доступ системные администраторы (зачастую низкооплачиваемые), которые сегодня работают на компанию, а завтра на конкурента? И никто внутри компании не думает о том, как обезопасить себя от возможной угрозы, ибо это ж задача самого системного администратора.

IT-компания, предоставляющая доступ к облачному сервису, инвестирует в безопасность в сотни или даже тысячи раз больше средств, чем может себе позволить отдельно взятый клиент. Она также привлекает лучших специалистов в сфере безопасности, т.к. утратив доверие клиентов, компания может завтра остаться ни с чем.

Компания Nexstep, как разработчик платформы EWA, заинтересована в безопасном хранении данных куда больше, чем её клиенты. В случае утечки данных, наш ущерб будет несопоставимо больше ущерба, который может понести клиент. Потеря доверия клиентов - это самый большой риск для SaaS-платформы.

Именно поэтому данные хранятся в лучшем Дата Центре Украины и скоро будут переведена на облачный сервис Amazon.

Соединение с клиентами шифруется SSL-сертификатом, а в случае с банками происходит двойная SSL-аутентификация. Контактные данные страхователей шифруются с помощью публичного OpenSSL-сертификата страховщика в браузере.

На сервер платформы данные попадают уже зашифрованными, мы их никак не можем расшифровать. И только страховщик, получая данные себе в учетную систему, может расшифровать их с помощью своего приватного ключа. Это полностью исключает утечку контактных данных клиентов из системы.

Разработчики системы EWA не имеют доступа к основной базе данных и работают с копией, в которой все данные искажены случайным образом. Регламенты и сценарии доступа к основной базе данных прописаны таким образом, что ни один сотрудник, даже с самым высоким уровнем доступа, не может подключиться к ней.

Все операции с базой и приложением логируются и мониторятся на отдельных серверах за пределами страны - на сервисе Digital Ocean.

Мы прошли несколько сложнейших аудитов, прежде чем украинские банки начали работать с нашим ПО. Службы информационной безопасности месяцами изучали наш программный продукт, прежде чем дать добро на использование его в банке. Это также является показателем уровня доверия к EWA.

А в это время в страховых компаниях и банках, которые еще не перешли на EWA, "гуляют" Excel-файлы со всеми контактными данными страхователей и "повторников". А увольняющиеся сотрудники забирают эти файлы с собой. И никто не прилагает особых усилий, чтобы изменить ситуацию, говорят эксперты.

Как EWA используется страховым рынком

Уже сегодня среди пользователей EWA Ощадбанк, Укрсоцбанк, Укргазбанк, Universal Bank и другие банки. В качестве "единого окна" страхования платформа была выбрана в "Укрпочте", где уже начата эксплуатация системы. Также запущен пилотный проект с "Новой Почтой". Сети автозаправок WOG, KLO и Socar уже давно выписывают полисы через интерфейс EWA.

Статистика использования сервиса

В EWA работают более 20 тыс. пользователей в более чем 10 тыс. точек продаж по всей Украине. Ежедневно как минимум один полис продают 3 тыс. пользователей это наша дневная пользовательская аудитория. Ежедневно через EWA выписывается более 8 тыс. полисов. Так в декабре 2016 года было реализовано более 140 тыс. полисов, из них 60 тыс. электронных. Самыми популярными продуктами являются ОСАГО и туризм, а также различные "коробочные" продукты. Хотя через систему продаются полисы более чем 15 видов страхования, включая КАСКО, зеленую карту, несчастный случай и ДГО.

Компании, которые начали работать с EWA на этапе "тестирования", получили на определенный срок значительные скидки, т.к. участвовали в улучшении продукта, высказывали свое мнение и идеи по его развитию. Сейчас, когда к сервису уже присоединилось больше десятка украинских страховщиков, мы все еще предлагаем скидки новым клиентам, но уже скоро, когда до запуска электронного полиса будут оставаться считанные месяцы, мы зафиксируем стоимость.

Синергия компетенций и инноваций как драйверы роста бизнеса



Динамичное развитие классического бизнеса страховой компании невозможно без наработки компетенций, роста профессионализма команды, понимания потребностей клиентов и совершенствования технической поддержки. Именно такой подход к развитию бизнеса позволяет компании "Альфа Страхование", даже в условиях неблагоприятной макроэкономической ситуации, планировать прирост ключевых направлений бизнеса на уровне 30-50% в 2017 году. Об итогах прошлого года и планах компании на текущий год рассказал **председатель правления СК "Альфа Страхование" Геннадий Мыслик.**

Какие направления страхования будут драйверами роста в текущем году?

- Уже более пяти лет драйвером роста на рынке остается добровольное медицинское страхование. Исходя из оценки консолидированных прогнозов на 2017 год, это направление сохранит за собой статус наиболее динамично развивающегося сегмента.

Международные и украинские аналитические центры ожидают в 2017 году темпы годовой инфляции на уровне 8-8,5%. Учитывая это, даже 10-15%-е увеличение премий можно рассматривать как ничтожно малую величину. Мы прекрасно оцениваем свои возможности и видим точки роста, позволяющие компании развиваться опережающими темпами, существенно выше рынка. В нашей компании рост в различных направлениях бизнеса в 2017 году, в том числе и ДМС, запланирован на уровне 30-50%.

"Альфа Страхование" входит в ТОП-5 лидеров рынка по ДМС. Прокомментируйте динамику развития данного вида по прошлому году, за счет чего она была возможна и какие цели на этот год?

- В прошлом году мы показали отличный результат по ДМС: страховые платежи за 2016 год составили 132,6 млн. грн., прирост по году достиг 147% (при условии рентабельности портфеля). Это стало возможным за счет ряда факторов: роста компетенций, постоянного совершенствования технической поддержки, программного обеспечения, телефонии, постоянного циклического обучения кадров, детального анализа портфеля, а также финансового моделирования принципов продаж. Результатом наших усилий стало укрепление портфеля по ДМС, в том числе за счет таких крупных корпоративных клиентов, как НБУ, с которым мы подписали контракт на комплексное страхование персонала. Помимо акцента на крупных корпоративных клиентах у нас в планах развитие спецпроектов по ДМС

в регионах. Все это позволяет нам сегодня, несмотря на макроэкономическую ситуацию, делать ставку на ДМС, ожидая динамического прироста.

Какова ваша стратегия по развитию моторного портфеля?

- Мы не делаем ставку на моторные виды. По крайней мере, в ОСАГО - до введения электронного полиса. А по КАСКО мы намерены нарастить объемы путем улучшения сервиса и ведения точечной работы с клиентами. Мы адекватно оцениваем свои возможности и аппетиты, и не планируем резкого роста доли рынка, однако в сегменте КАСКО мы вернем себе статус, который имели еще 4 года назад, за счет улучшения качества сервиса. При этом мы будем фокусироваться на корпоративе, VIP-сегменте и комплексных программах автострахования.

На этот год в числе приоритетных задач департамента урегулирования убытков - изменение внутренней политики по рассмотрению выплатных дел по КАСКО в сторону максимальной лояльности к клиенту, в т.ч. в разрезе предоставления минимума документов для принятия решения о выплате. Это невозможно без ряда полезных изменений во внутренних бизнес-процессах компании, внедрении электронного документооборота.

Что нужно для повышения конкурентоспособности компании на рынке, на ваш взгляд? Каковы основные ожидания клиентов от страховщиков?

- Сегодня очень важно четко понимать потребности клиента, предоставлять ему возможности общения со страховой компанией посредством электронных каналов связи, уменьшать срок рассмотрения дел до нескольких дней с одновременным информированием о процессе урегулирования (благодаря мобильным приложениям), использовать электронный документооборот.

Также клиент ожидает гарантированной надежной финан-

совой защиты. В этой связи хотелось бы отметить, что в начале марта 2017 года РА "Стандарт-Рейтинг" и "Эксперт-Рейтинг" в очередной раз подтвердили нашей компании кредитный рейтинг и рейтинг финансовой устойчивости по национальной шкале на уровне uaAA+. Это означает, что компания обладает очень высокой финансовой устойчивостью и кредитоспособностью по сравнению с другими страховщиками.

Сегодня клиенты хотят упрощения взаимодействия со страховщиком. Как вы удовлетворяете эту потребность?

- Безусловно, мы понимаем данную ценность для клиентов и уже реализуем интерактивную стратегию в разрезе продуктовых коммуникаций. Как пример, в ДМС, который занимает существенную долю нашего портфеля, было разработано мобильное приложение, как дополнительный канал коммуникаций между страховщиком и клиентом.

При использовании этого приложения существенно расширяются возможности отслеживания статуса экспертных решений о страховом возмещении и планируемые даты выплаты. Ожидается также, что запуск приложения будет способствовать облегчению коммуникаций между врачами-координаторами и клиентами, росту количества застрахованных, усилению компетенций собственного медицинского ассистанса, а также еще раз продемонстрирует готовность компании к поиску и внедрению современных инновационных технологий на рынке страховых услуг.

Какие партнерские сегменты будут стратегическими для компании в этом году?

- В 2017 году в нашем фокусе останется работа с существующими сетевыми партнерами, с которыми мы производим реконфигурацию страховых продуктов, делая упор на качество и скорость предоставления сервиса. "Альфа Страхование" - первая компания на страховом рынке, которая начала массово страховать покупки непосредственно в торговых сетях. За годы работы в этом сегменте мы приобрели бесценный опыт и отработали технологии, которые возможно масштабировать. На сегодня развитие данного направления продолжает быть одним из приоритетных для нас, и мы считаем, что на рынке появляется все больше компаний, готовых к предоставлению дополнительных сервисов для своих клиентов на базе страховых услуг.

Говоря о трендах, необходимо отметить запрос рынка на уменьшение срока заключения договора страхования, повышение скорости урегулирования и переход клиентского сервиса в принципиально новое русло: возможности заключения договора страхования и урегулирования 24 часа в сутки. Именно эти задачи мы и будем решать с партнерами.

Также нельзя оставить без внимания наше стратегическое взаимодействие в рамках АВН Holdings SA (АВНН). Уверен, что объединение "Альфа-Банка" и "Укрсоцбанка" позволит создать крупного игрока в банковском секторе. И для нас - это стратегическое партнерство не только в формате банковского страхования, но и комплексная работа с пулом корпоративных клиентов этих банков. Подобное стратегическое сотрудничество является драйвером роста компетенций внутри нашей компании. Мы уже разработали ряд высокотехнологичных продуктов, связанных с покрытием банковских рисков.

Изменится ли стратегия компании в разрезе каналов сбыта в 2017 году?

- Наш путь - это работа с корпоративными клиентами и премиум-сегментом, работа через брокерские каналы продаж, а также напрямую. В этом мы действительно преуспели в 2016 году, это большой успех нашей Альфа-команды, и мы хотим экстраполировать этот опыт на 2017 год. Если мы говорим о сетевых партнерах, они для себя видят расширение продуктовой линейки и сервисов, и в этом мы ощущаем синергию. Говоря о сервисах в сетях, мы в первую очередь видим их упрощение (в разрезе процедур принятия риска и урегулирования вплоть до нескольких часов). От нас это требует определенных технологических решений, над которыми мы работаем, а также определенных изменений в учетной системе. При этом, чтобы решить эти задачи, нам не нужны дополнительные инвестиции акционеров, мы вполне готовы справиться своими силами с привлечением технических партнеров.

Как ситуация на рынке и в экономике отражается на управленческих подходах?

- Постановка четких целей, краткосрочный горизонт планирования и индивидуальный подход к продуктам по всем линиям бизнеса - базовые составляющие нашего стратегического менеджмента. Потому что сегодня рынки и макроэкономическая ситуация требуют гибкости и оперативности в

принятии решений, а также сильного андеррайтинга. Конечно, такие подходы к управлению формируют вовлеченность всех руководителей линий бизнеса компании, при этом речь идет о принятии коллективных решений, но с пониманием персональной ответственности.

Как вы оцениваете социальную роль страхования?

- На мой взгляд, социальная роль страхования в Украине все еще недооценена на уровне государства. Тогда как страховщики играют все большую роль в жизни клиентов, ежедневно повышая стандарты качества. Если говорить на примере КАСКО, мы приучили людей к тому, что нужно менять резину дважды в год. В ДМС - сформировали привычку проходить регулярные медосмотры, ведь часто базовая страховка содержит элементы такого "чек-апа". Получается, страховщики все больше работают на упреждение страховых случаев. Думаю, этот тренд будет усиливаться, переходя от восприятия клиентом "просто формальности" к новым ценностям застрахованного, позитивно влияющих на качество жизни.

Также страховой рынок вносит свою лепту и в формирование налоговых поступлений страны. И здесь мы также видим свою ответственность и социальную роль. Так, ТОП-20 страховщиков - крупные налогоплательщики, ежегодно пополняющие госбюджет. Только наша компания в 2007-2016 гг. заплатила налогов на общую сумму 195,2 млн. грн. (в 2016 году мы заплатили 19,1 млн. грн. налогов).

Также свою социальную роль мы видим и в образовательной функции, в частности, повышении уровня финансовой грамотности. Так, два года назад "Альфа Страхование" поддержала проект по повышению финансовой грамотности у студентов первых курсов вузов неэкономических специальностей. Уже идет второй год реализации проекта, создано методическое пособие для преподавателей, в проект вовлечено 11 вузов со всей Украины, которые готовы включить данный курс в свои учебные планы. И относительно дискуссии на тему того, есть ли у людей лишние деньги на страхование или их лучше направить на другие нужды, я считаю, что именно сегодня, в условиях сложной экономической ситуации, чистки банковского рынка, нестабильности многих государственных институтов имеет смысл инвестировать в страхование, что равно инвестициям в стабильность, благополучие и защищенность от рисков.



Кардинально изменить горизонт

5 лет назад, в конце 2012 года, у СК "Арсенал Страхование" поменялись акционеры. К основателю компании Максиму Тузу присоединились молодые и амбициозные Александр Солоп, Александр Козиный, Сергей и Марина Авдеевы. В прошлом эта команда в полном составе успела достаточно долгий период времени поработать вместе под флагом украинской компании "ВЕСКО", в последствии приобретенной французской AXA Group.

Максим Туз еще до продажи "ВЕСКО" ушел из компании, основав в декабре 2005 года компанию "Арсенал Днепр", которая была на тот момент локальным днепропетровским страховщиком. После обновления состава акционеров многие конкуренты ожидали, что новая команда в скором времени разойдется, но, не смотря на неутешительные прогнозы, когда наступит ожидаемый управленческий конфликт, этого не произошло ни через год, ни через три, ни сейчас. - "Напротив, наша команда успешно продолжает совместный бизнес и уверенно движется вперед", - говорит Максим Туз.

За последние годы активы страховщика выросли более чем в 4 раза, премии, а, соответственно, и выплаты, - в 6,5 раз, а собственный капитал превысил отметку 2011 года в 3,3 раза. - "Еще до нашего прихода Максим заложил прочный фундамент для развития, и когда мы объединились, перед нами встала задача вывести региональный бренд на национальный уровень", - делится воспоминаниями Сергей Авдеев. За 5 лет под руководством обновленной команды рейтинги компании существенно преобразились - компания поднялась с 18-го места в пятерку лидеров не только по валовым премиям, но и по приоритетному для нее виду - по КАСКО. Такая позитивная динамика воодушевляет, говорит Марина Авдеева, а то, что компания при этом еще и прибыльна, акцентирует внимание на том, что этот рост происходил и будет происходить "с умом".

В настоящий момент "Арсенал Страхование" - одна из крупнейших страховых компаний Украины, №1 на рынке среди компаний со 100%-м украинским капиталом, имеющая аккредитации более чем в 40 ведущих банках, являющаяся предпочтительным страховщиком для огромного числа автотрейдеров страны, о чем свидетельствует рыночная доля компании по КАСКО в 7%, в портфеле компании заинтересованы ведущие европейские перестраховщики. Сегодня бренд компании является одним из самых узнаваемых, а уровень удовлетворенности клиентов колеблется от 95 до 98%. Компания выплачивает своим клиентам более 1 млн. грн. ежедневно. Средний возраст 500 сотрудников компании не превышает 30-ти лет.

Сейчас стоимость компании, по оценкам экспертов, составляет несколько десятков миллионов долларов, что является нонсенсом на украинском рынке. Акционеры утверждают, что за последнее время к ним неоднократно обращались иностранные компании и зарубежные инвестфонды с предложением о покупке доли, однако сегодня команда связывает все свои горизонты только с собственными возможностями. Сегодня они оценивают не шансы продажи своей компании, а наоборот серьезно задумываются о возможности самим входить в новые проекты на рынке. - "В первую очередь, нас интересует покупка нескольких страховщиков, с отличающейся от нашей собственной бизнес-моделью. Не исключе-

но также, что это могут быть и компании из смежных бизнесов, например, автотрейдеры", - делится планами Александр Солоп.

Учитывая уникальность бизнес-модели и активный рост компании, мы попросили акционеров компании, которые являются управляющими партнерами и топ-менеджерами, поделиться опытом, как построить успешный страховой бизнес в Украине и как им руководить.

10 постулатов успеха

1. Будьте новаторами и внедряйте идеи. Мы давно поняли, что для того, чтобы двигаться вперед любой компании нужны отличные идеи. Идеи не просто на бумаге, а претворенные в реальную жизнь. Как это сделать? И кто может стать генератором новых идей? Кто сможет выполнить функцию их успешной реализации в бизнесе? Как побороть сопротивление новым идеям со стороны коллектива? Огромный ресурс для получения идей мы нашли внутри компании - это наши сотрудники. В поисках инструмента, который позволил бы нам быть уверенными, что инновации будут успешно внедрены, мы вышли за рамки отрасли и обратились к новому рецепту инноваций - модели Agile, которая пришла к нам из сферы IT. Ключевое в ней то, что она гибкая и основана на самоуправлении сотрудниками: они сами формируют рабочие группы, отвечающие за полный цикл инноваций, от оценки идеи до её внедрения. Отсутствие "указки сверху" и бюрократии при этом плодотворно влияет на мотивацию, а соответственно, и производительность вовлеченных в рабочие группы людей. Как результат идеи быстрее воплощаются в жизнь и на рынок выходят новые продукты, сервисы, а также видоизменяются и совершенствуются многие ключевые процессы в компании.

2. Владейте компанией, но не забудьте засучить рукава. Топ-менеджмент компании полностью представлен акционерами, которые вовлечены в бизнес. В управлении каждого акционера находится по несколько вертикалей бизнеса. Наши двери всегда открыты. Мы напрямую общаемся с основными членами команды и инвестируем много времени в то, чтобы получить представление о происходящем в компании, а также "из первых уст" сообщить людям о целях и ценностях, миссии компании. Каждый из нас, имея богатый опыт работы на страховом рынке, является экспертом своей компании. Мы втягиваем и есть тот пресловутый "отдел обучения", который проводит тренинги и коуч-сессии для ключевых людей. Также, никто из нас не перестал заниматься продажами. Мы лично поддерживаем постоянные прямые контакты с большинством ключевых партнеров и крупных клиентов. Это позволяет осознавать реалии бизнеса.

3. Наймите лучших людей вашей отрасли и наделите их полномочиями. Первое и жизненно важное правило любого бизнеса - в нем должны быть задействованы специалисты, которые обладают необходимыми для его функционирования компетенциями. О нас можно сказать, что мы находимся в постоянном поиске талантов. Каждый день в компании проводятся десятки интервью с кандидатами. Если речь идет о ключевых позициях, то акционеры лично отбирают претендентов и проводят собеседования с ними. Что касается позиций среднего уровня, то функция выбора специалистов лежит исключительно на руководителях соответствующих подразделений. При этом поиск для нас - это в большинстве случаев хэдхантинг. Seriously поразили нас тем, что еще может помочь эффективнее построить процессы в компании, мы поняли, что мало иметь высококомпетентных сотрудников - важно при этом наделить их полномочиями. Только таким образом вы сможете построить свою "команду мечты", как это сделали мы.

4. Не пренебрегайте бенчмаркингом - перенимайте успешный опыт. Мы всегда пристально следили за рынком и действиями на нем конкурентов, которых мы уважаем. И если шаги конкурентов оцениваются нами как успешные, мы не считаем зазорным проанализировать этот опыт и взять его на вооружение. Будучи выходцами из международной компании, мы привнесли в собственную компанию опыт работы иностранного страховщика на украинском рынке и постарались усилить плюсы этого опыта и исключить минусы. Мы точно знали, что такие моменты как многоканальность системы продаж, или консервативность инвестиционной политики, - это хорошо, а вот усилия, направленные на построение агентской сети - ни к чему не приведут, скорее наоборот - нужно делать ставку на партнеров. Наши знания о бизнес-модели другого страховщика нашли отражение в собственной модели. С тех пор мы оцени-

ваем и стараемся раздобыть максимум информации о наших основных конкурентах.

5. Персонализируйте сервис. Сейчас, когда компании, сокращая затраты, становятся все более обезличенными, мы наоборот - стремимся сделать так, чтобы наши клиенты были уверены, что у нас их знают в лицо. В условиях жесткой конкурентной борьбы мы считаем это одним из самых главных своих преимуществ. Например, мы не переводим, как делают это некоторые участники рынка, функции возобновления договоров с клиентами на следующий период на call-центр, не "выключаем" специалиста-продавца из процесса урегулирования убытка, а как раз наоборот, на уровне продающих подразделений мы гарантируем клиенту наличие "персонального менеджера", который является для него консультантом по всем вопросам, включая организацию урегулирования убытка. В настоящий момент мы дорабатываем CRM-систему, в которой работают сотрудники нашего call-центра, как раз с целью повышения персонализации обслуживания: если телефонный номер клиента в базе данных будет указан верно, к нему будут обращаться при звонке по имени и видеть всю историю его взаимоотношений с компанией, начиная с информации о действующих договорах страхования и заканчивая информацией о том, что ему может пригодиться.

6. Наделите продающих сотрудников четкими функциями. У нашей компании есть одно существенное отличие от большинства конкурентов: мы не говорим продающим подразделениям "идите и продавайте", мы четко описываем для каждого сотрудника продающего подразделения его функции. За каждым сотрудником закреплены определённые каналы продаж, обозначены действия, которые он должен в них предпринять - мы называем это "технологической картой". У сотрудников есть обязательства по количеству и качеству визитов к партнерам и клиентам. В то время как в большинстве компаний задача звучит как "пойди, найди и договорись как хочешь". Если в определённых сегментах бизнеса у нас пробел - мы понимаем кто именно не дорабатывает и пытаемся разобраться в чем проблема. Как правило, мы сталкиваемся с тем, что у сотрудника не хватает опыта или существуют какие-либо объективные причины. Благодаря такому подходу мы все меньше сталкиваемся с тем, что каналом продаж просто никто не занимался.

7. Создайте дополнительное value нашим продуктам. Сегодня мы пришли к тому, что, продавая массовый продукт, например, КАСКО или ОСАГО, компаниям тяжело быть оригинальными для клиента, поскольку набор рисков, качество сервиса, особенности продукта у ведущих страховщиков мало чем отличаются. Поэтому, создавая дополнительную ценность для клиента мы как раз и даём ему это отличие нас от других. Например, на все внедорожники, а также автомобили премиум-сегмента мы

устанавливаем противоугонную систему Benish GPS бесплатно для клиента. Нам это необходимо для того, чтобы снизить риск угона, а клиент воспринимает это как ценный бонус, который, как показала практика, отражается в последствии даже на уровне пролонгаций договоров с такими клиентами.

8. Не забывайте о диджитализации бизнеса - скоро онлайн-канал продаж станет основным. Любая компания, какого бы профиля она ни была, станет технологической. Сейчас инвестиции в IT не приносят страховщикам результата в виде дохода, это скорее задел на будущее. Однако, не стоит останавливаться - необходимо планомерно вкладывать ресурсы в повышение технологичности вашего бизнеса. Наймите самого лучшего IT-директора на рынке, который сможет определить вектор развития этого направления в вашей компании, и уже сейчас продавайте онлайн.

9. Определите четкие цели, а стратегию сделайте гибкой. В настоящий момент сказать "как именно" компания должна добиться поставленных целей становится все сложнее и сложнее. Мы не имеем строго расписанной стратегии, но мы имеем четкие измеримые цели, а то как мы их будем достигать, формируется уже в режиме онлайн с ориентацией на сегодняшние реалии. Это произошло потому, что в своей практике мы сталкивались с ситуациями, когда стратегия переставала работать на нас, а вызывала лишь раздражение в попытках ей соответствовать. Другими словами, мы становились ее заложниками, и нам приходилось ее пересматривать. Все это влекло за собой абсолютно ненужные затраты, которые топ-менеджер компании может направить на реализацию других важных задач. Часто, имея полностью расписанную и согласованную стратегию на несколько лет вперед, компании абстрагируются от изменений, которые случаются с нами каждый день и которые они не смогли предугадать в момент написания стратегии. Получается, что компании идут определенным путем в то время, когда им следовало бы давно переориентироваться. Именно поэтому мы гибкие даже в отношении такого серьезного вопроса, как стратегия.

10. Пусть будет инновационным всё, кроме финансовой политики. Нам неоднократно задавали вопрос - как компания выросла в кризис? Простота ответа порой ошеломляла собеседников: мы во все времена были и остаемся консервативны в политике формирования страховых резервов (у нас всегда наблюдалось излишнее резервирование), а также способах размещения этих резервов. Мы держали их только в высоколиквидных активах - на расчетных и депозитных счетах в ведущих банках с высоким рейтингом надежности, многие из которых были иностранные, и, в основном, в валюте. Поэтому, когда наступил 2014-й год, наши активы выросли в гривневом эквиваленте и мы оказались финансово защищены.

Мы создаем страховую компанию с исключительным сервисом



Смена стратегии и ребрендинг - неизбежный, но в то же время сложный и болезненный шаг, который рано или поздно вынуждена сделать любая страховая компания.

Тем не менее, тот, кто решается вступить на путь изменений, ощутимо усиливает свои позиции на рынке и оказывается в числе безусловных лидеров.

О причинах, успехах и сложностях ребрендинга рассказал Глава Наблюдательного совета компании VUSO Александр Шойхеденко.

Зачем страховой компании ребрендинг?

- С моей точки зрения, ребрендинг - очень обширное понятие, которое предполагает не только смену "вывески", имени и визуального стиля. Это тоже важно, но уже в последнюю очередь. Первоочередная задача - добиться кардинально иного позиционирования на рынке. И эта цель достигается путем изменения бизнес-процессов, сокращения издержек, внедрения новых IT-решений и повышения эффективности продаж. И когда мы начали ребрендинг, то руководствовались желанием стать привлекательнее для своих клиентов, стремлением изменить целевую аудиторию компании и задать новый уровень качества наших услуг.

Что послужило поводом для такого важного шага?

- Пять лет тому назад мы осознали, что принятая нами стратегия развития не работает. Поэтому акционеры решили, что работать так, как это делает большая часть рынка, совершенно не заботясь об интересах клиента, мы не можем. Кроме того, мы видели растущую конкуренцию со стороны страховщиков с иностранным капиталом, которые задали определенную планку по уровню и качеству сервиса, и начали перетягивать к себе клиентов. Все это и подтолкнуло VUSO к тому, чтобы полностью пересмотреть идеологию бизнеса.

Что было сделано в первую очередь?

- Мы приняли новую стратегию, в основу которой лег ключевой постулат: основная ценность для VUSO - клиент, и мы ориентируемся исключительно на его желания и требования. Под эти задачи мы начали перенастройку бизнес-процессов. Конечно, это был непростой этап, так как он потребовал от сотрудников некоего переосмысления и те, кто не разделял наши ценности, со временем покинули компанию. Но, тем не менее, все это дало желаемый результат. А дальше мы столкнулись с еще одной проблемой. О себе явно

давали знать "плоды" прошлого. Клиенты и партнеры придерживались стереотипа, что если у компании когда-то были недостатки в платежной дисциплине, то ситуация в лучшую сторону вряд ли изменится. В итоге, мы поняли, что платить и обслуживать как все, недостаточно. VUSO должна обеспечить не просто хороший, а лучший уровень сервиса на рынке.

Лучший - это какой?

- *Во-первых*, скорость выплат. Один из важнейших индикаторов. На сегодняшний день 90% страховых случаев по КАСКО мы урегулируем в течение 7 дней. Более высоких результатов пока не достиг никто.

Во-вторых, мы оптимизировали процедуры по урегулированию, избавив клиентов от необходимости собирать документы и справки, тратить на это время и нервы. Отказались даже от справки из полиции, она для выплаты не требуется.

В-третьих, изъяли из договоров двусмысленные и неоднозначные формулировки, минимизировали количество исключений из выплат.

В-четвертых, полностью изменили работу ассистанса. Теперь наши аварийные комиссары не просто занимаются оформлением ДТП. Они выполняют функцию сервисной службы, которая оказывает всяческую поддержку пострадавшему клиенту.

В-пятых, внедрили так называемый протокол "антистресс".

В чем заключается его суть?

- Это означает, что от клиента требуются минимальные условия для получения возмещения. По сути, только звонок на горячую линию страховой компании. И никаких оговорок, приписок мелким шрифтом и прочих "подводных камней". Кроме того, мы обязаны обслуживать клиента в соответствии со здравым смыслом. Формальности отходят на второй план. Это означает, что даже если страхователь в стрессовой ситуации

совершил какую-то ошибку (не уведомил компанию, отъехал с места ДТП и т.д.), но его показания не вызывают сомнений, мы всегда принимаем его сторону. Последний постулат "антистресса" - аварийный комиссар должен успеть раньше, чем клиент начнет нервничать. Причем, в скором будущем мы намерены сделать нашу модель урегулирования еще более эффективной и удобной. Аварийный комиссар будет приезжать на место аварии, забирать у клиента ключи от его машины и решать все вопросы за него. А пострадавший тем временем вызывает такси и едет по своим делам.

Каким образом вы контролируете и отслеживаете, доволен или нет страхователь той услугой, которую он получил?

- Мы наладили с клиентами двустороннюю связь. И опросы показывают, что уровень удовлетворенности по КАСКО достиг 95%. Еще один важный маркер - пролонгация договоров, которая достигает у нас 80%. Это также является одним из лучших результатов на страховом рынке. Особенно в текущих экономических условиях, когда убедить клиента продлить договор страхования задача крайне непростая.

Но ведь все это не могло не отразиться на стоимости страховых продуктов...

- Разумеется. Организация качественного сервиса стоит денег. И очевидно, что в таком случае цена не может быть низкой. Да и клиент никогда не поверит в то, что ему предлагают высококлассную услугу, которая стоит дешевле, чем у конкурентов. Конечно, не все готовы за это качество платить, и часть страхователей мы потеряли. Но когда мы увидели, что к нам приходят клиенты, которым нужна не просто "бумажка", а качественный сервис, то в очередной раз убедились, что повышение тарифов было правильным решением. И если 5 лет назад VUSO позиционировала себя как компания с дешевыми, доступными продуктами, то сегодня мы ориентированы на клиентов, которые готовы платить на 5-10% больше, чем в соседней компании, но при этом уверены в качестве той услуги, которую они получают.

Вы уверены, что повышать цены в кризис - правильное решение?

- Выбора нет. Или демпинговать, а спустя 2-3 года обанкротиться и со скандалом уйти с рынка, либо становиться лучше, завоевывать доверие и уважение, создавая страховую компанию с исключительным сервисом. Где клиент будет получать услугу, которую просто не смогут оказать другие. Конечно, этот путь значительно сложнее. Но именно он позволит достичь тех целей, которые мы перед собой поставили.

И все-таки, вы решили сменить не только идеологию бизнеса, но и логотип?

- Изменение фирменного стиля было неотвратимым, поскольку прежний имидж не соответствовал новому позиционированию VUSO. Причем, главной задачей было "положить" на бумагу нашу идеологию и преимущества, а затем трансформировать их в обновленный облик компании. Так и родился нынешний логотип и образ VUSO. Кстати, на одном из наших совещаний разгорелась дискуссия по поводу того, как правильно читать название компании: вусО или вУсо. Ответ пришел сам собой. Читать нужно так, как это удобнее клиенту. А поскольку многие клиенты произносили наше имя, делая ударение на последнем слоге от украинского слова "вус", было принято решение добавить к названию стилиобразующий элемент - оранжевый ус.

Как результаты ребрендинга конвертируются в реальные финансовые результаты и показатели?

- В 2016 году мы работали над увеличением объемов, прежде всего, в моторных видах страхования и в ДМС. Поскольку медстрахование заняло весомую долю в нашем портфеле не так давно, около трех лет назад, оно продолжает расти высокими темпами. Так, если по итогам 2016 года сумма премий по ДМС составила порядка 15 млн. грн., то план 2017 года - удвоить этот объем. По "автогражданке" VUSO уже находится в ТОП-10 компаний, рост по КАСКО за минувший год достиг 30%. Кроме того, мы вошли в тройку лидеров по туристическому страхованию. Задача на 2017-й год, помимо дальнейшего роста, переход количе-

ства в качество, а также монетизация. В том числе, это будет происходить и за счет роста тарифов. По ОСАГО, по КАСКО и по страхованию выезжающих за рубеж. Увеличение стоимости в среднем составит 10-20%. Поэтому, с одной стороны, мы не рассчитываем на серьезный прирост клиентской базы, но с другой, объемы увеличатся где-то на 20-25%. А, самое главное, вырастет наша рентабельность.

А какие успехи компании по онлайн-продажам?

- Интернет-канал занял в нашем портфеле весомую долю, и показывает стабильный прирост. Например, за 2017 год онлайн должен принести около 32 млн. грн., а это порядка 7% планового объема всех премий. Так что среди крупных компаний по данному показателю мы остаемся одним из лидеров.

Будете наращивать объемы интернет-страхования?

- Безусловно. Мы по-прежнему возлагаем на диджитал большие надежды. Этому способствует два фактора. Первый - понимание, что в перспективе большая часть общения с клиентом будет происходить онлайн. В скором будущем мало кто станет искать офис страховой компании или агента. А внедрение электронного полиса ОСАГО, которое произойдет в ближайшее время, сделает бумажную форму договора атавизмом.

Второй фактор - желание упростить жизнь клиенту. Ведь удобно, покупая в интернете билет на самолет, тут же за минуту купить туристическую страховку. А если сам оплатил за рубежом лечение - зайти на сервис выплат, заполнить форму заявления и получить возмещение на карточку. Удобно, что действительность договора страхования можно сразу же проверить на сайте, даже если его только что выписали в визовом центре или в автосалоне. И не менее удобно следить за процессом урегулирования страхового события через личный кабинет. Поэтому я уверен, что чем дальше, тем больше клиенты оценят возможность продления срока договоров страхования в два клика. Без звонков, встреч и неоправданных затрат времени.

Мы усовершенствовали позиционирование и провели рестайлинг. Цель – обеспечивать населению максимально доступные медицинские услуги



В 2014 года с приходом нового руководства страховая компания "Нефтегазстрах" еще активнее сосредоточилась на развитии добровольного медицинского страхования в Украине. В конце 2016 года компания приняла решение усовершенствовать позиционирование и упростить визуальное восприятие с тем, чтобы ее услуги стали еще комфортнее для клиентов. Подробнее об изменениях в стратегии компании – в интервью с **генеральным директором СК "Нефтегазстрах" Антоном Кияшко**.

Расскажите, как прошел для компании 2016-й бизнес-год, и что послужило предпосылкой к проведению рестайлинга?

- Для нас минувший год был непростой, однако, полный вызовов для развития. Мы продолжили расширять свой портфель благодаря новым клиентам. При этом, несмотря на иногда довольно агрессивное конкурентное поле, успехом считаю то, что удалось сохранить существующих клиентов. Если говорить о бизнес-показателях, то в минувшем году мы одновременно обеспечивали медицинское страхование для около 300 тыс. человек. Такое число – максимальный в Украине показатель по массовости застрахованных физических лиц. Это,

конечно, не предел, поскольку за 22 год работы в разное время наша компания одновременно обеспечивала медицинским страхованием до полу-миллиона человек.

Могу сказать, что мы довольны своей работой в 2016 году, поскольку сумели продолжить совершенствовать алгоритм и уникальную технологию, которая дает возможности балансировать на достаточном уровне прибыльности при весьма высоком показателе уровня страховых выплат. Так, в 2016 году уровень наших выплат по ДМС составил 73%, это при том, что в среднем на страховом рынке он едва достигал 40%. Всего же по ДМС СК "Нефтегазстрах" осуществила порядка 162 млн. грн. выплат – это больше на 13%, чем в 2015 году.

Увеличилось количество самих страховых случаев: порядка 100 тыс. в 2016 году против 74 тыс. в 2015 году. Средняя стоимость страхового случая в 2016 году выросла более чем на 15% относительно предыдущего года. Число обращений от застрахованных в контакт-центр компании увеличилось с 47 тыс. в 2015 году до 78 тыс. в 2016 году, на 20% увеличилось количество заявок от больниц на оплату медикаментов.

Изменился также принцип выплаты страхового возмещения – если раньше это были выплаты медицинским учреждениям за оказанные услуги застрахованным лицам и адресные выплаты самим застрахованным, то сейчас активно производятся возмещения аптекам, через которые происходит обеспечение застрахованных лиц медикаментами и средствами медицинского назначения.

Помимо развития непосредственно бизнеса, мы продолжили лоббировать введение в Украине обязательного медицинского страхования. Как мы помним, 2016-й год прошел под эгидой возобновления интереса правительства к ОМС, разработан соответствующий законопроект. Есть концепция реформы здравоохранения от Кабинета Министров. Тем не менее, внедрение ОМС может занять длительное время.

Почему вы решили провести рестайлинг?

- В Украине сегодня около 1,2 млн. человек охвачено добровольным медицинским страхованием. Эту услугу через предоставление социальных пакетов своим сотрудникам у страховщиков приобретают более тысячи предприятий. Более 500 лечебных учреждений сотрудничают со страховыми компаниями, предоставляя медицинские услуги застрахованному населению. И все это обеспечивают около 50 страховых компаний, которые вовлечены в добровольное медицинское страхование.

Каждая из компаний имеет свои особенности работы и свой уникальный опыт.

В следующем году исполнится 10 лет, как нашей специализацией стало медицинское страхование. За это вре-

много изменилось. Выросли мы. Выросли запросы наших клиентов. Но мы остались единственной компанией, которая специализируется на медстраховании. И намерены в этом сегменте расти и дальше. Сейчас пришло время усиления позиционирования в выбранной нише. Нас уже хорошо знают клиенты, поэтому мы не стали существенно менять узнаваемый стиль компании, но придали ему новые смыслы, усовершенствовав стратегию и позиционирование. Два симметричных «листика», которые у потребителя ассоциируются с ростом, полетом или победой, стали новым графическим идентификатором нашего логотипа.

Постоянный рост позволит нам реализовать свою миссию – обеспечить доступность и прозрачность получения качественной медицинской услуги для широких кругов населения

За счет чего вы планируете обеспечить компании такое позиционирование?

– Наша миссия родилась эволюционным путем. Собственно, мы ее реализуем уже 9 лет, работая в сегменте так называемой "бета-версии ОМС". Ведь что сегодня является одной из главных проблем Украины? Высокая смертность. На сегодня продолжительность жизни в нашей стране одна из самых низких в Европе. По данным Государственной службы статистики, средняя продолжительность жизни в Украине составляет в среднем 70,4 года: для мужчин это 65,2, а для женщин 75,5 лет. В Европе продолжительность жизни на 10 лет больше.

Показатели смертности еще более впечатляют. Украина по ним находится

на 2-м месте в мире. По состоянию на середину 2016 года рождаемость составляла 190,7 тыс. человек, а смертность – 299,8 тыс. при нулевом приросте. Как отмечают в Госстате, статистика остается неутешительной – на 100 умерших приходится всего 64 новорожденных.

Согласно с официальными данными, наиболее частые причины смертей в Украине – болезни кровообращения, новообразования, а также внешние причины. Проблема такой ситуации кроется преимущественно в бедности населения, которое часто не в состоянии оплатить необходимую качественную медицинскую помощь. Другими словами, население просто не может финансировать расходы на свое здоровье, отсюда – резкое снижение его численности.

Система медицинского страхования, которую разработала и внедряет компания "Нефтегазстрах", позволяет эту проблему решить. При минимальной сумме страхового платежа наша компания способна обеспечивать оптимальным пакетом медицинской страховой защиты широкие круги населения. Отличительной особенностью при этом является покрытие в таких программах дорогостоящих операций, например, химиотерапии, которую зачастую не может позволить себе обычная семья. Ежедневно наша компания урегулирует в среднем 256 случаев обращений за медпомощью и выплачивает 427 тыс. грн. в день. А вообще, с 2007 по 2016 гг мы осуществили уже более 1 млрд. грн. страховых выплат и урегулировали более 1,5 млн. страховых случаев.

А в чем заключается доступность ваших услуг и уникальность программ ДМС, которые вы предлагаете своим клиентам?

– Для больших коллективов мы предлагаем программы, которые при относительно небольшом страховом платеже (50–100 грн. в месяц) включают в себя не

только страховое покрытие лечения так называемых "стандартных" заболеваний. Программой предусмотрены такие опции, как протезирование суставов, томографические и ангиографические исследования, эндоскопические операции, стентирование коронарных и других артерий, имплантации кардиостимуляторов, применение тромболитических препаратов.

Мы обеспечиваем максимальную доступность своих услуг для большого числа людей, соответственно, они могут вовремя получить качественную медицинскую помощь. Это, как следствие, экономия финансовых расходов домохозяйств

Также предусмотрен медицинский трансфер – транспортировка тяжелых больных, в первую очередь с острой сердечнососудистой патологией, с удаленных больниц к ведущим специализированным медицинским центрам, что позволяет спасти жизни застрахованных, снизить риск инвалидности, сохранить их работоспособность.

Для небольших коллективов мы предлагаем несколько иные программы, в которых содержание опций максимально приближено к ценовым возможностям и позволяет обеспечить в нынешних условиях застрахованным достаточный уровень оказания медицинской помощи.

В длительной перспективе постоянное использование нашего опыта и распространение наших услуг послужит росту продолжительности жизни украинцев.



ИНВЕСТИЦИИ – В ПРОДАВЦА!

2016-й год, по моему убеждению, стал самым результативным за всю историю Страховой группы "ТАС" - нам удалось успешно внедрить целый ряд проектов, направленных на оптимизацию бизнес-процессов в целом и работы продавца в частности.

Мы поставили перед собой цель создать максимально комфортные условия для работы продавца - с тем, чтобы он мог сконцентрировать все свои усилия непосредственно на продажах. Исходя из этого, в компании автоматизировали многие процессы. Так, на сегодняшний день оформление договоров страхования у нас производится через единый программный комплекс. Здесь же осуществляется движение полисов, производится андеррайтинг и формируется отчетность. Таким образом, мы освободили своих специалистов по продажам от ряда функциональных обязанностей, которые отнимали у них время в ущерб работе с клиентом. А в этом году мы дадим возможность продавцам также управлять коммуникациями с клиентами, звонить им прямо из системы за счет компании, отправлять sms и т.д.

Наша цель - создать оптимальные условия для продуктивной работы. При этом мы стремимся создать такую модель, при которой продавец работает не с договором страхования как с таковым, а со страхователем. Мы фокусируем свое внимание на клиенте, его потребностях и обеспечении его защиты. Для этого у нас был запущен виртуальный кабинет агента, в котором хранится вся информация о его клиентах, включая данные о заключенных ими договорах страхования, страховых случаях, платежах, дополнительных продуктах, которыми в разное время они интересовались или приобретали, (всех их коммуникациях с компанией (звонках, sms и т.д.). То есть фактически вся страховая история клиента, а также история его взаимоотношений с компанией у нашего продавца всегда под рукой, что значительно облегчает и оптимизирует его работу.

К слову, в прошлом году в Страховой группе "ТАС" был реализован еще один очень важный проект - закрепления клиентов за продавцом. Его суть в обеспечении защиты основного капитала каждого специалиста по продажам - клиентской базы. Таким образом, мы создали условия, когда наши продавцы могут не волноваться, что их клиентов

"переманят" другие, более "шустрые" коллеги. И внедрение данного проекта - очередное подтверждение тому, что свои отношения с продавцом мы строим на принципах честности и прозрачности, а главное, мы нацелены на долгосрочные отношения как с клиентом, так и с продавцом. Судите сами: компания выступает гарантом сохранности клиентской базы продавца от посягательств третьих лиц, обеспечивая ее неприкосновенность и оберегая право ее владельца на распоряжение ею. И это - абсолютное ноу-хау на рынке!

Среди других важных новаций, направленных на упрощение работы продавца, стоит отметить запуск многофункциональной Службы контроля качества. В отличие от многих других подобных центров, работающих в страховых компаниях, наша служба не только аккумулирует информацию от клиентов об их оценке работы продавцов и компании в целом, их пожеланиях и видении сотрудничества, но и, проанализировав полученные данные, определяет факторы влияния и поиска дополнительных возможностей как для удержания клиентов, так и для развития взаимоотношений с ними. Впоследствии эта информация обрабатывается и в наглядном формате передается продающим подразделениям для ознакомления, выводов и построения более эффективного сотрудничества со страхователем и дальнейших результативных продаж.

В целях повышения качества работы с клиентом мы традиционно уделяем колоссальное внимание обучению и развитию профессиональных навыков наших продавцов. Более того, данное направление выделено в отдельное структурное подразделение - тренинговый центр, специалисты которого на систематической основе проводят разнообразные тренинги, семинары, мастер-классы, организуют площадки для обмена опытом. К слову, в прошлом году мы запустили новый формат проведения подобных мероприятий. Весной 2016 года мы провели road-show, в рамках которого руководство компании провело обучающие 2-дневные семина-



Павел Царук,
Председатель правления
Страховой группы "ТАС"

ры-тренинги для продавцов компании по всей Украине, в ходе которых на практике, посредством ролевых игр и командных упражнений разобрали все технологии продаж основных продуктов, а также стратегии их развития.

Благодаря такой "работе в полях" нам удалось, предоставив продавцам возможность сравнить эффективность разных подходов к продаже того или иного продукта, выбрать самый приемлемый для себя вариант, на практике закрепить полученные навыки, обменяться опытом с коллегами и почерпнуть огромное количество идей для развития бизнеса и личного роста.

Проведение обучения именно в таком формате, как показывает практика, является наиболее эффективным, а потому road-show мы будем проводить и в дальнейшем. Только на этот год запланировано три таких мероприятия, первое из которых уже успешно проведено.

Способствовать повышению уровня знаний специалистов по продажам и обучению их новым техникам работы с клиентом призваны и регулярно издаваемые СГ "ТАС" различные учебники по технологиям продаж. Кроме лучших мировых практик, на страницах этих пособий мы публикуем собственные технологии и практические наработки наших лучших продавцов. И это очень важно, поскольку речь идет об апробированных в нынешних реалиях подходах, позволяющих каждому увеличить уровень своих продаж и, соответственно, собственного дохода.

Но, конечно, насколько бы ни был грамотным продавец, колоссальное значение для продажи имеет качество самого продукта. Мы всегда делали упор на создание востребованных страховых программ и продуктов, которые бы максимально удовлетворяли потребности клиентов в надежной страховой защите и при этом были им по карману.

В свое время наш пакетный договор "Повний автозахист" покорила рынок, снижав популярность среди страхователей и став признанным стандартом для других страховщиков. И это закономерно, ведь впервые на отечественном рынке страхователю был предложен продукт, обеспечивающий его всестороннюю защиту, с возможностью самостоятельного выбора страховых рисков и, соответственно, размера платежа.

Мы были первопроходцами, между тем, время показало, что наши риски были оправданы: клиенты по достоинству оценили новый продукт. Позже, следуя принятой стратегии - предлагать своему страхователю качественные продукты по доступным ценам, - мы разработали и вывели на рынок еще целый ряд популярных сегодня пакетных договоров для разных

сфер жизни ("Повний житлозахист", "Повний медзахист" и т.п.), которые выгодны как клиенту, поскольку обеспечивают его надежную защиту, так и продавцу, ведь продавать востребованные продукты легко.

Прошлый год не стал исключением: мы презентовали новинки, которые, несомненно, станут настоящей находкой для продавцов и придутся по душе нашим клиентам.

Прежде всего, речь идет о комплексном продукте "Повний бізнес-захист", рассчитанном для представителей малого и среднего бизнеса. Подчеркну, это первый на рынке продукт, предназначенный для массовых продаж данному сегменту потребителей. Более того, научив своих продавцов работать с этой категорией клиентов, мы хотим, в первую очередь, расширить перечень их профессиональных навыков, создав предпосылки для эффективной работы с юридическими лицами. Таким образом, собственно процесс продажи страховых продуктов в рамках концепции развития компании у нас сочетается с процессом обучения.

И, опять же таки, в процессе разработки этого продукта мы делали акцент на гибкости его условий, выбор которых предложили самому клиенту. Мы ничего не навязываем страхователю, лишь предлагаем качественные решения от надежного страховщика. И люди ценят такой подход, такое отношение к себе, свидетельством чему - постоянный рост наших продаж. Создавая высококлассный продукт, мы облегчаем работу продавца, позволяя ему постоянно увеличивать объемы своих продаж.

Естественно, колоссальное значение имеют и страховые выплаты. И именно их качество и оперативность играют основную роль для клиента при принятии решения о пролонгации договора. Осознавая это, мы уделяем большое внимание этому направлению и результатами действительно можем гордиться. Благодаря усовершенствованному процессу урегулирования нам удалось значительно сократить сроки страховых выплат по сравнению со среднерыночными показателями, тем самым минимизировав негативные последствия страхового события для страхователя.

Так, на сегодняшний день средний срок урегулирования дел по договорам КАСКО, убытки по которым составляют до 10 тыс. грн, в СГ "ТАС" не превышают трёх рабочих дней. Срок урегулирования более крупных убытков по договорам КАСКО - в среднем 12 дней. 80% страховых событий по полису "автогражданки" урегулируются у нас на протяжении 3-5 дней, при этом клиенту достаточно прийти в компанию лишь один раз. Мы не заставляем своего клиента ждать - уже через 35

минут после осмотра автомобиля готова полная калькуляция суммы ущерба, возместить который мы готовы в течение 2-3 дней.

Все эти факторы - и качественные, адаптированные под требования рынка продукты, и оперативное урегулирование, и грамотный подход к организации продаж, и высококвалифицированный, а главное, мотивированный и лояльный к компании персонал - в результате обеспечивают постоянный рост продаж и развитие нашего страхового портфеля.

Как свидетельствует статистика, в прошлом году благодаря оптимизации бизнес-процессов и системному подходу к работе с клиентом нам удалось существенно улучшить показатель кросс-продаж и повысить уровень пролонгации договоров. На сегодняшний день этот показатель в среднем по компании превышает 70%. Эти цифры очень показательны для нас и подтверждают правильность выбранной стратегии - значит, клиент нам доверяет и доволен качеством наших услуг.

Более того, оценив уровень страховой защиты от СГ "ТАС", более 2/3 наших клиентов не довольствуются лишь одним договором страхования, приобретая у нас дополнительные продукты.

Таким образом, нам удалось опровергнуть сформировавшийся стереотип, что страховой полис для большинства наших граждан - это просто "обязаловка" или "бумажка для полиции". Как показывает практика, это абсолютно не так. Если объяснить клиенту, что он покупает и как работает полис "автогражданки", а также предложить варианты решений в тех случаях, когда "автогражданка" не обеспечивает защиту, показать все преимущества таких решений, люди откликаются и с готовностью выбирают то, что для них актуально.

Между тем, важно всегда помнить, что отношение клиента к страховщику формирует, в первую очередь, продавец. Ведь именно он является "лицом" страховой компании для клиента. Именно к нему апеллирует клиент, именно с ним консультируется. А потому мы всегда акцентировали и будем акцентировать особое внимание на продавце, его нуждах и потребностях и предоставлять ему все инструменты для эффективной работы и стимулирования продаж. Ведь только при условии создания благоприятных условий для продавца мы можем рассчитывать на то, что его работа будет эффективной, продажи - результативными, а клиенты - довольными и постоянными. И мы очень благодарны нашим продавцам и клиентам за доверие и долгие годы сотрудничества.

Нельзя обманывать клиента и вселять в него завышенные ожидания



Далеко не каждая страховая компания может похвастаться 20-летней историей работы на молодом и нестабильном украинском рынке. И сохранить при этом безупречную репутацию, финансовую надежность и доверие клиентов. Об успехах и достижениях, а также о планах на будущее рассказал **Председатель правления страховой компании "ПРОСТО-страхование" Игорь Крашенинников.**

Бытует мнение, что страхование в Украине не может быть прибыльным. Вы с этим согласны?

- Каждый вид страхования должен быть рентабельным. Иначе деятельность страховой компании не имеет смысла. В то же время, очень важно достичь высокой удовлетворенности клиентов качеством услуг. Ведь мы должны понимать, что клиент делает вывод не в момент покупки полиса, а при получении возмещения. Конечно, можно заманить низкой ценой, какими-то бонусами. Но если при урегулировании человек слышит хамство, и сталкивается с явным занижением суммы убытка, он к такой компании уже никогда не вернется. Поэтому мы стремимся, чтобы клиенты получали максимальный уровень сервиса. Например, некоторые страхователи с нами уже 10 и даже 15 лет. Это о многом говорит.

То есть, зарабатывать можно даже не таком виде, как ДМС?

- Безусловно. От того, как компания сформировала свой портфель, построила сервис и отношения с партнерами, какие условия прописала в договоре, зависит убыточность или рентабельность любого вида страхования. Не может страховщик за 5000 грн. покрывать все риски по ДМС, добросовестно выплачивать и быть в "плюсе". Другое дело выстроить бизнес так, чтобы за адекватную цену клиент получал нормальный и, подчеркну, ожидаемый уровень сервиса. Тогда не будет ни убытков, ни тающих резервов, ни испорченной репутации. Именно по этой причине три года назад мы серьезно почистили свой портфель по медстрахованию, и даже отказались от некоторых клиентов. Это и позволило нам в итоге вывести ДМС из убытков и выйти на прибыль. Помимо этого, у нас собственный ассистанс, где работают квалифицированные сотрудники, которые полностью отвечают нашим требованиям и поставленным задачам. Другой вопрос,

что активного роста по этому направлению пока что нет. Но зато мы сформировали стабильный и качественный портфель, который позволяет удерживать рентабельность.

Но ведь недовольные всегда найдутся...

- К любой компании есть претензии. Это неизбежно. Другой вопрос, что не всегда ожидания клиента совпадают с теми услугами, которые готова предложить компания. И если претензии идут вразрез с условиями договора, нам приходится отказывать. Но когда у клиента есть веские аргументы в отношении размера выплаты либо причин отказа, мы всегда готовы пересмотреть наше решение и разобраться в ситуации.

Как вы контролируете удовлетворенность клиентов?

- В прошлом году мы создали специальный отдел по мониторингу. Делаем звонки клиентам, проводим опросы, на основе которых получаем обратную связь о своих продуктах и устраняем их недостатки. В разные периоды уровень удовлетворенности достигал 90% и даже 97%. Хотя с учетом погрешности, я думаю, реальная цифра находится где-то в пределах 80-85%.

Еще один важный индикатор - пролонгация договоров. На каком уровне он находится у вас?

- По КАСКО и ОСАГО - в пределах 64-67%. Конечно, идеально достичь 90%. Но с другой стороны, есть совершенно объективные причины, которые в нынешних условиях рынка не позволяют добиться таких показателей. Ключевой фактор - дороговизна страхования. Конечно, можно было бы снизить стоимость продуктов. Но это в нашу стратегию не вписывается. Кроме того, за последние несколько лет существенно просели продажи новых авто, что также отражается на динамике страхового портфеля и влияет на приток клиентов. Причем, это не только наша проблема. В этих условиях работает весь рынок.

Давайте не будем забывать еще и о том, что помимо цены далеко не всегда условия договоров прописаны корректно и справедливо по отношению к клиентам.

- Договор - это всегда компромисс между двумя сторонами. И если в процессе достижения этого компромисса соблюден некий баланс, то договор соот-

ветствует ожиданиям. Поэтому самое главное, чтобы всю информацию об условиях, нюансах, исключениях и ограничениях клиент получал еще до покупки полиса. На этом принципе должна строиться работа любой уважающей себя страховой компании. И на это мы делаем упор и акцент при подготовке своих агентов и специалистов. Нельзя обманывать клиента, и тогда у него не будет завышенных ожиданий. А значит, не будет конфликтов и претензий. Вообще, не нужно обещать больше того, что ты можешь сделать. Но при этом взятые на себя обязательства компания должна выполнять на 100%.

Чем отличаются подходы к ведению бизнеса у иностранных и украинских инвесторов?

- Задача акционеров напитать компанию средствами, которые необходимы ей для нормального существования. И нет совершенно никакой разницы, кому принадлежит страховщик - украинскому акционеру или собственникам из-за рубежа. Все остальное зависит от топ-менеджеров и той команды, с которой они работают. Кроме того, большую роль играет выбранная стратегия. Кто-то нацелен на быстрый захват рынка демпингом и на удержание определенной доли. Кто-то же хочет, чтобы страховой бизнес сразу же приносил стабильный доход и был рентабельным. И эти методы "захода" на рынок в равной степени применяются как иностранными, так и отечественными инвесторами.

Учитывая, что автострахование занимает в вашем портфеле весомую долю, расскажите, как выстроен сервис и урегулирование?

- Мы работаем как с мультибрендовыми, так и специализированными СТО. Но выбор в любом случае за клиентом. Например, по желанию страхователя мы можем отправить его как на конкретную авторизованную сервисную станцию, либо предложить сертифицированную СТО, где ремонт будет также произведен без потери качества. Альтернативный вариант - обслуживание на станциях, которые не привязаны к конкретному дилеру либо выплата на руки, после чего страхователь сам решает, где и как ремонтировать автомобиль. Также мы продолжаем интегрировать и совершенствовать дистанционное урегулирование, но делаем это постепенно. Начинать с того, что запустили пилотный проект в Киеве для автомобилей некоторых марок. И после этого мы начали масштабировать систему на другие города и регионы. На сегодняшний день суть дистанционного урегулирования сводится к тому, что клиент предоставляет компании фотосъемку места

ДТП и повреждений. После этого автомобиль отправляется на ближайшую стоянку или по указанному адресу. В течение 2-3 дней компания проводит экспертизу, калькуляцию, и дает направление на СТО. Хотя мы стремимся к тому, чтобы сразу с места аварии машина попадала на сервис. Это будет реализовано в ближайшей перспективе.

Ваша компания в 2016 году присоединилась к инициативе страховщиков по внедрению прямого урегулирования по ОСАГО. Насколько оправдан этот механизм?

- Данный шаг был совершенно логичным. Ведь в случае, когда пострадавшая сторона обращается за выплатой в компанию виновника, который решил сэкономить и купил полис подешевле, спрогнозировать сроки урегулирования и по ведение страховщика (да и его платежеспособность на момент выплаты) попросту невозможно. При прямом урегулировании каждая из сторон заинтересована приобрести ОСАГО в надежной страховой компании, так как в случае ДТП пострадавший пойдет за возмещением к своему страховщику. Причем, у нас есть уже положительный опыт выплат по прямому урегулированию.

Но ведь выплаты - далеко не единственная проблема. Как вы относитесь к тому, что на рынке ОСАГО, по сути, отсутствует контроль размера комиссионного вознаграждения?

- Уровень комиссионных - это очень болезненный вопрос. И он касается нас напрямую, так как завышенный размер вознаграждений негативно влияет на развитие агентской сети. В компании еще с 2004 года работает собственная школа страхового агента. Это хорошо налаженная система подготовки высококлассных специалистов. Но как только прошедшие обучение агенты начинают ориентироваться в рынке, они зачастую уходят в другие компании. Впрочем, есть и обратная практика - многие агенты со временем возвращаются. Да, мы не платили, и не будем платить 50%, 40% и даже 30% комиссионных. Но гарантируем присутствие компании на рынке и ее надежность, доверительные и долгосрочные взаимоотношения с клиентами. Поэтому те агенты, которые понимают, что стабильность гораздо важнее сиюминутного заработка, вновь присоединяются к нам.

Вы планируете использовать в своей деятельности инновационные инструменты? Телематику, например?

- Наша компания достаточно консервативна. Поэтому мы ориентируемся, прежде всего, на решения и продукты, которые "обкатаны" и проверены време-

нем. К тому же, у меня есть большие сомнения по поводу перспектив такой технологии на украинском рынке. Да, на первый взгляд клиент получает бонусы за аккуратное вождение. Но как быть страховщику, если страхователь водит небезопасно и постоянно рискует попасть в ДТП. Говорить клиенту о том, что у него не только не будет скидки, но еще и придется доплатить за полис 50% первоначальной цены? Кроме того, не все хотят, чтобы их мониторили, отслеживали передвижение. Поэтому мне кажется, что широкого распространения телематика в обозримом будущем не получит. Система, которая предусматривает не только скидки, но и надбавки, вряд ли приживется.

А интернет-продажи?

- У нас давно реализована возможность заказа полисов на сайте, в ближайшее время появится возможность онлайн-оплаты с помощью банковской карты. Кроме того, есть договоренность с "Новой почтой", которая доставляет клиенту два экземпляра договора, и один из них, подписанный клиентом, возвращает компании. Конечно, если бы электронная подпись была узаконена, мы бы избавились от бессмысленной бумажной волокиты. Но даже в таком виде онлайн-продажи работают и число клиентов, которые приходят через этот канал, постоянно растет.

Все-таки 20 лет на рынке - немалый срок. Можете подвести некую черту, что удалось достичь компании за эти годы?

- Пройден большой эволюционный путь. В компании сформировалось четкое и последовательное видение своего развития, некая идеология, которая, к счастью, не подвержена влиянию внешних негативных факторов. Мы действительно придерживаемся некоего консерватизма. Но в хорошем смысле этого слова. И я горжусь тем, что компания сегодня может предложить сотрудникам вынужденные перспективы развития и роста, а клиентам стабильное сотрудничество и партнерство с безупречным выполнением взятых на себя обязательств. Вместе с тем, мы не стоим на месте и продолжаем развиваться. Например, интегрируем новую IT-систему, разрабатываем мобильное приложение для клиентов, внедряем удаленный кабинет для агентов, чтобы они могли полноценно работать за пределами офиса. Плюс ко всему, мы ведем абсолютно прозрачную деятельность в рамках действующего законодательства и платим только "белые" зарплаты. И это тоже является важным мотивационным фактором для сотрудников и агентов. Многие из них работают в компании еще с момента ее создания.

Страхование членов экипажа и авиаперсонала как социально значимый вид страхования



Алексей Карасёв, Специалист по перестрахованию АО СК "БУСИН"

По данным Госавиаслужбы за 2015 год, количество летного персонала в Украине составляет 4745 человек, а также 2416 человек инженерно-технического персонала.

Комплексное страхование членов экипажа и авиационного персонала предполагает:

- обязательное страхование членов экипажа воздушного судна и другого авиационного персонала согласно требований Постановления КМУ №1535 от 12.10.2002 г. (*Personal Accident*);
- страхование медицинских расходов граждан, выезжающих за рубеж;
- добровольное медицинское страхование;
- страхование лётного состава на случай утраты профессиональной трудоспособности (*Loss of license*).

И если необходимость, условия страхования и страховые суммы по добровольным видам страхования определяются авиакомпаниями по согласованию с трудовыми коллективами (*профсоюзами*), то обязательное страхование членов экипажа от несчастного случая и другого авиационного персонала регулируется законодательными нормами, которые, к сожалению, в части страховой суммы являются несправедливыми на данный момент и требуют изменений.

Дело в том, что на момент принятия Постановления КМУ №1535 курс долла-

ра к гривне в 2002 году в среднем составлял 5,3 грн. за \$1, т.е. страховая сумма по каждому члену экипажа практически соответствовала лимиту ответственности перед пассажиром - 16,6 тыс. СПЗ (*по Варшавской Конвенции*).

Но если с 2009 года в результате присоединения Украины к Монреальской Конвенции минимальное страховое покрытие относительно ответственности перед пассажирами для отечественных авиаперевозчиков было увеличено до 113,1 тыс. СПЗ, то страховая сумма по членам экипажа и авиаперсоналу так и осталась без изменений и составляет 100 тыс. грн. по одному застрахованному. В то же время, по данным брокеров Lloyds, средняя страховая сумма по каждому члену экипажа европейских авиакомпаний составляет 100-150 тыс. евро.

При этом стоит отметить, что некоторые авиакомпании демонстрируют высокий уровень страховой культуры, понимают социальную значимость этого вида страхования и не ждут принятия нового Постановления КМУ по обязательному авиастрахованию (в котором планируется увеличение страховой суммы до 300 тыс. грн.), а уже сейчас в рамках внутренней социальной политики значительно увеличивают страховые суммы для своих экипажей.

Одной из основных особенностей авиационного страхования является значи-

тельная кумуляция рисков, в том числе, связанных с членами экипажа.

Во время расчетов кумуляции риска андеррайтерами принимается во внимание, что в случае авиакатастрофы, как правило, возникает необходимость осуществлять выплаты по КАСКО воздушного судна, за поврежденный груз, багаж, погибших или пострадавших пассажиров, третьих лиц и членов экипажа. При этом на воздушном судне в зависимости от его типа и характера использования может одновременно находиться разное количество летного персонала (*в нашей практике на одном воздушном судне бывает застраховано более 20 членов экипажа*), что соответственно влияет на актуарные расчеты кумулированной квоты собственного удержания страховщика.

Выплата страховых возмещений членам экипажа или их право наследникам в случае гибели является делом чести для серьезной страховой компании и выплачивается в первую очередь. Однако, процесс урегулирования убытков по данному виду страхования является одним из самых сложных в авиастраховании.

Специалистам департамента урегулирования приходится не только разбираться в юридических тонкостях наследственного права и нотариального заверения документов, но и нередко выступать в роли психолога, ведь общаться приходится с людьми, прибывающими в трауре, а иногда и испытывающих негатив по отношению как к страховщику, так и к другим наследникам погибшего. Профессионалы в урегулировании таких случаев должны не только досконально разбираться в страховом и юридическом законодательстве, но и обладать жизненной мудростью, умением слушать и вести конструктивный диалог. А это приходит только с многолетней практикой.

Страховая компания "БУСИН" уже больше двух десятилетий успешно специализируется на авиационном страховании, в том числе и на страховании членов экипажа. Наши уникальные перестраховочные возможности по размещению всего спектра авиарисков и участие в договорах перестраховщиков и синдикатов Lloyds с самими высокими рейтингами финансовой устойчивости (A / A+ / A+) позволяют предложить нашим партнерам надежную и конкурентоспособную страховую и перестраховочную защиту, проверенную опытом и временем.

ASFA GROUP

LAW & FINANCE

not IF but HOW

Более 5000 судебных
процессов с 1998 года

Региональная сеть по Украине

7 приоритетных практик

Украина, Киев, ул. Б. Хмельницкого, 42, оф. 44

+38 044 232 12 02

+38 097 232 12 02

www.asalfg.com

Инвестиционное страхование. Быть или не быть?



Григорий Овчаренко, управляющий директор группы ICU

Горячие споры о внедрении нового класса страхования в Украине остались в прошлом. За давностью лет уже мало кто из участников рабочих групп, которые вносили замечания и предложения в Закон "О страховании", может сейчас вспомнить, что было предметом их долгих и непримиримых дискуссий.

Закон "О страховании", который переделал принципы функционирования страхового рынка Украины, действует более двадцати лет, и с момента его принятия в 1996 году в него неоднократно вносились изменения. Потребность в усовершенствовании законодательной базы страхового рынка назрела давно. Новый законопроект "О страховании" №1797-1, регулирующий отношения в сфере страхования и направленный на

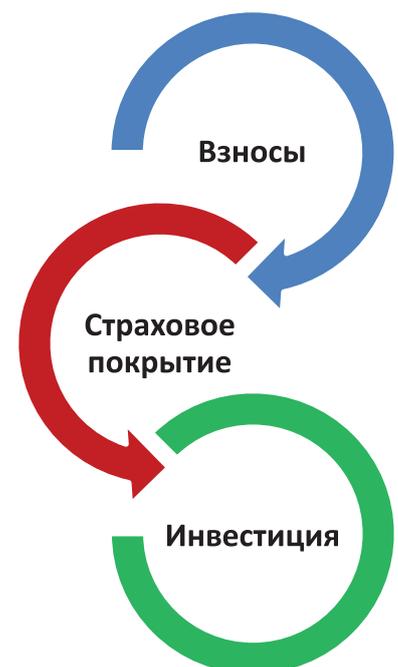
развитие рынка страховых услуг, считается одним из приоритетных в контексте Стратегии развития финансового сектора Украины-2020. Этот законопроект уже принят в первом чтении, участники рынка с нетерпением ожидают его окончательного принятия. Остановимся подробнее на одном из нововведений - инвестиционном страховании.

Внедрение законопроекта "О страховании" №1797-1 наконец-то откроет дорогу инвестиционному страхованию, которое широко распространилось в зарубежных странах в последние годы. Несмотря на отсутствие законодательного регулирования в нашей стране, этот страховой продукт постепенно внедряется и в Украине, под видом существующего страхования жизни.

Что же это такое - инвестиционное страхование, и в чем его преимущество по сравнению с классическим продуктом страхования жизни?

Инвестиционное страхование или, так называемый за пределами Украины *Unit-linked* - это страховой продукт, объединяющий в себе элементы классического страхования жизни и инвестиционную составляющую.

Как возникло инвестиционное страхование и почему оно получило свое широкое распространение в странах Евросоюза и США? Страхование жизни уже длительное время является общепринятой практикой для жителей этих стран. Как правило, договора на классическое страхование жизни заключаются на длительный период. Если говорить о промежутке более трех лет, то за этот период, при отсутствии страховых случаев, накапливается определенная выкупная сумма. Страховые компании инвестируют свои активы в различные финансовые инструменты. И если сравнивать результаты инвестирования в консервативные финансовые инструменты и вложения в более рискованные финансовые инструменты, то за длительный промежуток времени разница между доходами от консервативных инструментов и от более рискованных может достигать больших значений. На длительных времен-



ных интервалах размер выкупной суммы может отличаться в разы. Так родилась идея - предоставить клиенту возможность самому распоряжаться своими активами, которые формируются в течение длительного времени.

Инвестиционное страхование в странах Евросоюза и США и по темпам роста уже опережает классическое страхование жизни. Рынок страхования в Европе растет - валовые страховые премии увеличились на 1,3% в 2015 году (по сравнению с 2014 годом) и составили 1,2 трлн. евро. При этом страхование жизни выросло на 1,2% до 730 млрд. евро. В 2014 году (последняя информация на дату отчета) традиционное страхование жизни выросло на 8,9% и составило 81,3% от всей суммы сборов по страхованию жизни. Инвестиционное страхование, включающее как покрытие риска, так и инвестиционную составляющую, росло более высокими темпами в сравнении с предыдущим годом (на 14,1%). В результате доля инвестиционного страхования выросла на 3,8% до 18,7%.

Инвестиционное страхование составляет весомую долю в портфеле европейских и международных страховых компаний. Например, валовые премии инвестиционного страхования Generali Group составили 25% от всех сборов страхования жизни в 2015 году и 29% в АХА. В странах Восточной Европы Литве, Эстонии, Словении, Венгрии сборы инвестиционного страхования превышают классическое страхование жизни.

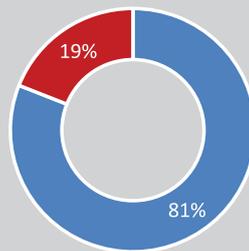
Описание продукта

При инвестиционном страховании часть страховой премии направляется на покрытие страховых рисков, а основная часть, по выбору клиента, инвестируется в финансовые инструменты или инвестиционные фонды. Эта опция дает возможность клиенту выбрать наиболее подходящую стратегию и увеличить выкупную сумму. В отличие от классического страхования жизни, клиент в конце срока действия договора получает не фиксированную сумму, а ту сумму, размер которой зависит от результатов, которые принесла выбранная стратегия инвестирования.

Как происходит выбор стратегии инвестирования? Страховые компании сотрудничают с компаниями по управлению активами, которые выступают поставщиками инвестиционных реше-

ний или инвестиционных фондов (Aegon, Aviva и другие). Они и предоставляют клиентам на выбор стратегии инвестирования. Страховая компания или компания по управлению активами с определенной периодичностью (ежедневно или ежемесячно) осуществляет расчет стоимости юнита (пая), который показывает, как изменилась стоимость суммы инвестиции. Эта информация доступна на сайте компании.

Валовые премии страхование жизни, 2014



■ Классическое страхование ■ Unit-linked

Ключевые особенности инвестиционного страхования - человек может сам выбирать стратегию инвестирования. Резервы формируются в зависимости от выбора клиента, куда он предпочтет инвестировать. Допустим, клиент выбрал инвестировать в классические инструменты - ОВГЗ и депозиты. Это консервативная стратегия. Но если клиент предпочтет вкладывать в акции или что-то другое, на его взгляд, более интересное - значит, компания инвестирует его сумму в акции, драгоценные металлы и др. В свою очередь, компании не гарантируют клиенту выплату определенного дохода. Поэтому понимание и знание финансовых инструментов является одним из обязательных элементов работы с таким продуктом, как инвестиционное страхование.

Отличительные особенности инвестиционного страхования в Украине

В какой мере ключевые отличия инвестиционного страхования от классических страховых продуктов нашли свое отображение в законопроекте "О страховании" №1797-1?

Учитывая тот факт, что результаты инвестирования зависят от выбранной стратегии, колебаний рынка и многих факторов, при инвестиционном

страховании компании априори не могут гарантировать клиенту минимального уровня доходности, как в классическом страховании (4% годовых, по украинскому законодательству).

Это нашло отражение и в проекте Закона. Договор инвестиционного страхования жизни не предполагает обязанности страховщика гарантировать получение прибыли (дохода) от размещения и управления частью средств технических резервов инвестиционного страхования жизни. Та часть суммы, которую клиент решил использовать для инвестирования в финансовые инструменты, отделяется в так называемый Фонд инвестиционного страхования жизни. По сути это отдельные активы, являющиеся средствами технических резервов инвестиционного страхования жизни и они учитываются отдельно от других активов страховщика. Фонд инвестиционного страхования жизни не является юридическим лицом. Законодательство предполагает определенную процедуру регистрации Фонда регулирующим органом. Предполагается наличие отдельного документа - регламента Фонда, который прописывает весь технический функционал и периодичность расчетов и отчетов перед клиентами.

Для определения размера выплат по договорам инвестиционного страхования жизни в зависимости от объема прав страхователя и пропорционально стоимости его активов, используется условная расчетная единица - юнит. Методика расчета стоимости юнитов устанавливается уполномоченным органом по согласованию с Национальной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку.

Учитывая рискованную природу инвестиционного страхования, законопроект внедряет более жесткие требования к компаниям в части раскрытия информации, в части расчета информации и предоставления информации клиенту. Согласно п.8 статьи 20 проекта Закона "О страховании" устанавливаются требования относительно раскрытия информации на регулярной основе, чтобы клиент мог ознакомиться с результатами инвестирования и быть в курсе изменений стоимости юнита (пая), которая может меняться часто, в зависимости от конъюнктуры рынка.

В рамках осуществления инвестиционного страхования жизни страховщик обязан:

1) проводить расчет стоимости расчетных единиц (юнитов) с периодич-

ностью, установленной регламентом фонда инвестиционного страхования, но не реже одного раза в месяц;

2) обнародовать на своем веб-сайте сведения о стоимости расчетной единицы (юнита) каждого фонда инвестиционного страхования жизни не реже одного раза в месяц;

3) обнародовать на своей веб-странице информацию по каждому фонду инвестиционного страхования жизни в объемах годовой отчетности страховщика, предоставляется Уполномоченному органу.

В рамках законопроекта предполагается возможность передачи части операционной работы профессиональным управляющим компаниям (КУА). Таким образом, страховая компания в партнерстве с компанией по управлению активами может внедрить такой продукт без дополнительной нагрузки на свой персонал. Это является наиболее распространенной и эффективной практикой в странах, где инвестиционное страхование получило развитие.

Что осталось за рамками проекта Закона

Одним из дискуссионных вопросов является отсутствие в Законе нормы о минимальных профессиональных требованиях к специалистам, осуществляющим разработку и управление продуктами инвестиционного страхования в страховой компании. По отношению к компаниям по управлению активами, осуществляю-

щими деятельность на фондовом рынке существуют законодательные требования - как относительно качества образования специалистов, так и обязательного количества таких специалистов. Например, в КУА должно быть как минимум три сертифицированных специалиста.

Несмотря на рекомендации участников рабочих групп, в закон не были внесены нормы о возможности инвестирования средств страховщиков в инвестиционные фонды. Хотя на этапе написания закона предусматривалась норма о возможности инвестирования средств страховых компаний в действующие инвестиционные фонды, которые уже работают с определенной выбранной стратегией. Около 30% резервов страховщиков в Европе инвестируются в инвестиционные фонды. К сожалению, в Украине реализовать такой механизм будет невозможно.

Следующий немаловажный момент - как закон может содействовать клиенту в том, чтобы он выбирал для себя продукт, соответствующий его возможностям и пониманию рисков? В странах Европы этот вопрос отрегулирован. Например, в законодательстве европейских стран предусмотрена обязательная процедура - требование провести оценку отношения клиента к риску. В этот показатель включается ряд параметров - оценка текущего уровня благосостояния физического лица, размеры его активов, в том числе - оценка уровня его знаний и инвести-

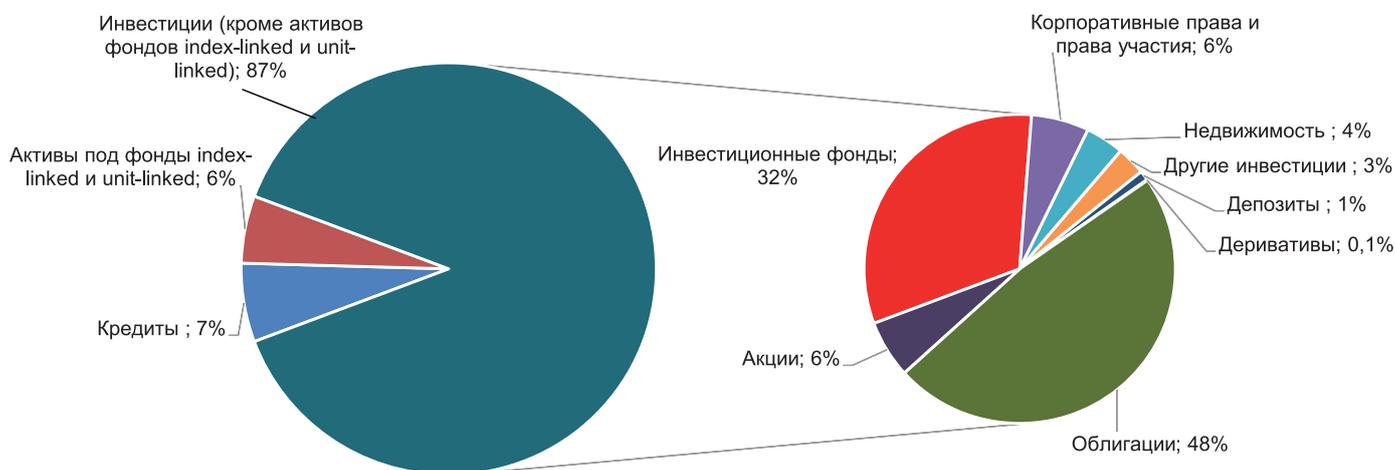
ционного опыта. Учитывая опыт финансового кризиса 2008-2009 годов, в Украине жизненно назрело внедрение такой процедуры, как профиль восприятия риска клиентами. Но требования существующих Евродиректив отсутствуют в украинском законодательстве. Соответственно, эта норма отсутствует и в этом законопроекте.

Аргументы за и против

Несмотря на широкое распространение инвестиционного страхования в Европе и США, в Украине пока еще много скепсиса по отношению к этому продукту.

По мнению критиков, главные препятствия для распространения инвестиционного страхования - это пока еще слабый уровень распространения страхования жизни в Украине, ограниченность инструментов инвестирования и низкий уровень финансовой грамотности украинцев. Но мы считаем, что текущая оценка состояния рынка не должна тормозить внедрение новых инструментов и практик, которые уже доказали свою востребованность на рынках других стран. Соответственно и новый закон должен заложить базис для развития рынка как минимум на десять лет вперед. В том числе - предполагая внедрение тех инструментов, которые предоставляют клиентам больше возможностей самостоятельно определять свой уровень дохода.

Структура активов страховых компаний в ЕС*



* 2014 год

Инновации будут способствовать расширению масштабов страховой деятельности в Украине

Что вы можете сказать о технологическом уровне развития украинского рынка страхования?

- Я считаю, что именно инновационные направления будут способствовать расширению масштабов страховой деятельности в Украине. Страховые компании начали уже давно активно внедрять доступные инновации в своих бизнес-процессах - это и ввод заявлений в режиме онлайн, и высокотехнологичные CRM-системы, различные приложения и многое другое. Конечно нам еще нужно многому научиться и наш уровень технологического развития далек от развития финтехта той же Европы и США, и причин этому много, но в целом прогресс в этом направлении уже есть. Все больше и больше компаний используют информационные технологии в страховом маркетинге, в системах продаж страховых услуг, в автоматизации бизнес-процессов онлайн-страхования и т.д. Остановиться - значит остаться "за бортом". Безусловно, новые технологии часто влекут за собой значительные инвестиции, крупные, а порой и кардинальные перемены в корпоративной культуре компании и требуют адаптации персонала, партнеров и клиентов к изменившимся условиям, но я считаю, что эти усилия при правильном и постепенном внедрении в будущем окупятся с лихвой. Недавно прочитал хорошее выражение: "Когда есть изменения, вы, изменяясь быстрее, оставляете конкурентов позади".

Текущий год обещает быть до-вольно технологичным. Каким вы видите этот год для себя?

- С момента выхода на рынок страховая компания "КД Жизнь" всегда стремилась идти в ногу со временем и внедрять инновации в своей деятельности для достижения максимальной эффективности в бизнесе. Безусловно, этот год не будет исключением. Мы и далее планируем усовершенствовать наши процессы как внутри компании, так и при общении с клиентами и партнерами. Основной упор будет сделан на наше мобильное приложение "КД Жизнь mobile",



О новых тенденциях и технологиях на рынке страхования жизни, а также подготовке финансовых консультантов и агентов рассказал Председатель правления страховой компании "КД Жизнь" Виталий Коваленко.

функционал которого планируем существенно расширить. Теперь, например, в нашем приложении появится еще одна важная функция - возможность делиться информацией. Всего лишь одним нажатием клавиши "поделиться" консультант может мгновенно выслать клиенту расчеты страховых сумм и дополнительного инвестиционного дохода по нашим программам. Все, что понадобится - иметь на телефоне любую из программ-коммуникаторов: WhatsApp, Viber или электронную почту.

Как изменился за последнее время страхователь? Какие изменения вы ощущаете на своих страхователях-клиентах?

- Средний портрет клиента изменился за последние несколько лет кардинальным образом: значительно

вырос уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения (хотя, конечно, общая цифра проникновения страхования очень низкая), увеличилось количество клиентов, принимающих осознанное решение в приобретении услуг по страхованию. Страхователь больше обращает внимание не только на ценовой фактор продукта, но и на его качество - объем страховой защиты, наличие исключений и т.д. И, конечно же, клиент стал более серьезно и ответственно подходить к выбору страховщика, используя при этом не только рекомендации друзей и знакомых, но и факты и цифры, позволяющие проанализировать надежность и стабильность страховой компании, объем выплат, уровень обслуживания клиентов и т.д.

Как вы оцениваете уровень подготовки украинских продавцов финансовых услуг по сравнению с европейскими?

- К сожалению, сегодня мы еще отстаем от Европы и США в плане подходов к подготовке продавцов финансовых услуг. Во многих странах (в частности, во всех странах ЕС) законодательно закреплены требования к прохождению страховыми посредниками минимально необходимой специальной подготовки. Однако, содержание этих требований различно: например, минимальные сроки профессионального обучения в разных странах составляют от двух недель до нескольких месяцев. На органы страхового надзора (совместно с общественными и саморегулируемыми организациями страховщиков и посредников) возлагаются функции контроля за профессиональной подготовкой и повышением квалификации посредников. Утверждаются программы учебных курсов, квалификационные требования, порядок проведения экзаменов и т.п. В Украине обучение страхового агента происходит на курсах или в школах, организованных самими страховыми компаниями или брокерами.

Наша цель в Украине – сохранение темпов прибыльного роста



В 2017 году страховая компания MetLife празднует 15-летие деятельности в Украине. О достигнутых целях, глобальной стратегии, влиянии политической обстановки в стране на работу страховщиков в Украине, новых продуктах и технологиях в страховании жизни, перспективах unit-linked и корпоративного страхования в нашей стране рассказал **Председатель правления компании "МетЛайф" Мирослав Кисык**.

Сегодня некоторые международные игроки думают о выходе из неприбыльных рынков. Какие планы MetLife по Украине?

- За период активного 15-тилетнего развития MetLife в Украине страна прошла через различные

этапы, но не смотря ни на что, компании удалось построить прибыльного страховщика с сильным, узнаваемым брендом на украинском рынке.

Сегодня мы являемся лидером в сфере страхования жизни и продолжаем расти. Наша ключевая задача

- получить тот масштаб, который позволит нам стать значимой компанией в глобальном портфеле MetLife. Из-за политической и экономической нестабильности в стране, порог "значимого" становится несколько выше. Мы только что завершили обновление нашей "дорожной карты" на ближайшие несколько лет, и в наших планах - стремиться к новым высотам и достичь того, что нам нужно.

Достигнуты ли поставленные цели в 2016 году? Назовите ключевые достижения MetLife в Украине в прошлом году.

- В прошлом году мы вновь значительно превзошли наши цели. MetLife в Украине снова стала лидером роста среди всех компаний Группы.

пы в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Мы перевыполнили планы по доходу и, в то же время, смогли хорошо контролировать наши расходы. Нам удалось показать рост во всех каналах дистрибуции и значительно улучшить нашу операционную деятельность. Я доволен результатами команды в каждом аспекте нашего бизнеса.

Какие планы и цели перед вами, как топ-менеджером, поставили акционеры на ближайшие годы?

- Основные цели и ожидания остаются прежними и не меняются из года в год. Акционеры ждут, прежде всего, прибыльный рост. Мы не хотим расти любой ценой, мы не преследуем цель "захвата рынка". Мы ожидаем, что мы будем развиваться таким образом, чтобы создать значимую акционерную стоимость. Моя цель также защитить активы наших клиентов и компании в целом. Оба этих аспекта очень важны, особенно в украинских реалиях.

Международные инвесторы дают своим "дочкам" новые технологии и опыт. Какие новации ещё мы увидим в 2017-2018 годах?

- Мы не рассматриваем инновации или технологии как цели сами по себе. Они должны выполнять определенную роль и помогать эффективно решать бизнес-задачи. В противном случае они ведут только к росту расходов и уменьшают ценность, а не создают ее. Мы внимательно прислушиваемся к нашим клиентам, нашим деловым партнерам, сотрудникам и видим, что имеет смысл и что может помочь. Наш опыт последних лет показывает, что этому рынку нужно расти не столько в сторону инноваций, сколько прилагать большие усилия, объясняя клиентам цель страхования и то, как она может помочь им в жизни. При этом обратите внимание, что средний украинец тратит 2 доллара в год на страхование жизни. Это означает, что основные потребности не удовлетворяются.

Менталитет европейских и украинских клиентов отличаются. Существуют ли национальные "особенности" стратегии MetLife в Украине?

- Я не согласен с этим утверждением в контексте страхования жизни. Большинство людей во всем мире должны беспокоиться о своем доходе, когда они уходят на пенсию, об образовании своих детей, об обеспечении своих семей на случай, если что-то случится с ними, о деньгах на врачей, если они серьезно заболеют. Эти потребности помогают покрыть страхование жизни. Они одинаково актуальны как для украинцев, так и для граждан в Румынии, Великобритании или Польше. Наша стратегия основана на том, как мы можем удовлетворить эти потребности, и она ничем не отличается от других компаний MetLife.

Какие прогнозы и планы по клиентскому сервису и новым программам для клиентов?

- Скоро мы представим две модифицированные программы: одна для женщин, где мы добавляем новую страховую защиту на случай осложнений при беременности и родах, а вторая - это улучшенная программа по защите на случай критических заболеваний у детей. Они расширят страховое покрытие в сферах, которые мы считаем интересными и актуальными для наших клиентов, и будут доступны как в виде дополнительных, так и самостоятельных страховых продуктов.

Мы внимательно отслеживаем отзывы и реакцию наших клиентов и продолжаем совершенствовать наши предложения в соответствии с выявленными потребностями.

Есть ли перспективы корпоративного страхования жизни в Украине? И что нужно сделать для его развития?

- Я думаю, что значительный импульс для корпоративного страхования придет с экономическим подъемом. Это приведет к увеличению конкуренции за специалистов среди компаний, особенно в потоке ротации кадров в международных компаниях. Тогда страхование жизни станет важным элементом социального пакета для сотрудников, как это происходит и на развитых рынках. Мы видим, что там

сотрудники считают страхование жизни одним из самых важных преимуществ, и поэтому страхование является стандартной частью пакета. Самый близкий пример - Польша, где подавляющее большинство компаний гарантировано предоставляют корпоративное страхование жизни своим сотрудникам.

Есть ли в Украине перспективы инвестиционного страхования (unit-linked)? Или только банкахуранс?

- Инвестиционное страхование стало важным фактором роста рынка life-страхования в большинстве стран Центральной Европы. Однако для его развития требуется наличие инвестиционных возможностей, чтобы предлагать участникам различные инвестиционные стратегии. Сегодня у Украины нет развитых финансовых рынков, и у украинских компаний нет доступа к осуществлению инвестиций за рубежом. Без наличия таких возможностей я не могу себе представить, как может развиваться unit-linked страхование. Если же говорить о банковском страховании, то здесь сильным толчком для развития рынка может стать возобновление полноценной деятельности банков, в частности, кредитования, которое является важнейшей ее частью. Надеюсь, что вскоре это произойдет.

Какие ожидания MetLife в пятилетней перспективе от страхового рынка Украины и какие инициативы появятся у компании в 2017 году?

- Как уже упоминалось ранее, наши амбиции - это, прежде всего, значимый вклад в результаты MetLife в регионе ЕМЕА. Чтобы их реализовать, нам необходимо сохранить темпы прибыльного роста в течение следующих нескольких лет. У нас есть определенные планы, но все же мы будем внимательно следить за ситуацией на страховом рынке Украины и использовать новые возможности, которые, уверен, будут появляться. Также мы надеемся, что общая ситуация в стране начнет заметно улучшаться. Это облегчит нашу задачу. Что касается 2017 года - это наша 15-я годовщина, и мы хотим отметить это и нашими результатами.

Страховая сумма и страховая стоимость



Олег Кирбаба, директор по развитию ООО "ЛЭББ"

Взгляд лосс-аджастера

Можно с достаточной долей уверенности сказать, что процесс урегулирования убытков в значительной мере предопределен условиями договора, правилами страхования и действующим законодательством. Любое страховое событие в силу объективных причин может вызвать конфликт интересов сторон договора страхования. Многие разногласия, которое проявляются в ходе урегулирования, логично вытекают из согласованных условий страхования при их практическом применении, когда возникают разночтения в толковании.

Безусловно, следует различать понятия убытка и возмещения. Объективно размер убытка никогда не будет равен размеру возмещения, так как договором страхования предусмотрены различные ограничительные условия (лимиты, франшизы и т.п.). Соответственно, цель работа лосс-аджастера - сначала совместно со страхователем проверить и согласовать размер убытка, а потом вместе со страховщиком и страхователем рассчитать сумму страхового возмещения в соответствии с условиями договора и правил страхования.

Выплата страхового возмещения при наступлении страхового случая в размере и в сроки, определенные поли-

сом, - один из основополагающих принципов страхования.

Очевидно, что необоснованная выплата, при наличии достаточных условий для отказа, или превышающая реальный убыток страхователя, с одной стороны способствует росту страхового мошенничества, а с другой стороны ведет к ужесточению условий страхования для добросовестных страхователей.

В тоже время, неправомерный отказ в выплате, занижение суммы страхового возмещения, затягивание сроков оплаты ведет к потере доверия страхователя к страхованию, как способу управления и минимизации рисков. Очевиден тот факт, что без доверия страхователя невозможно развитие страховой отрасли.

Важно отметить, что не всякая выплата, осуществлённая страховщиком в пользу страхователя, может считаться результатом качественного урегулирования страхового случая. Достаточно часто возникают ситуации, когда страховщик выплачивает страховое возмещение в полном соответствии с условиями договора страхования, но страхователь не соглашается с размером выплаты и обращается в суд. Мы считаем качественным урегулированием не просто факт произведенной страховой выплаты, а согласие страхователя и страховщика с полученными рекомендациями -

что покрывалось полисом и на чем основан расчет суммы страхового возмещения. Поэтому помощь сторонам договорам страхования в выполнении условий, под которыми они подписались, конкретизация практического применения тех или иных пунктов договора, является одной из основных задач лосс-аджастера.

Можно выделить следующие условия имущественного страхования, содержащие подводные камни, которые могут привести к разногласиям на стадии урегулирования:

- страховые суммы и стоимости
- объекты страхования
- методика расчета возмещения
- застрахованные риски

В данной публикации мы коснемся вопроса адекватности страховой суммы, от степени которой зависит в конечном итоге размер страховой выплаты.

Страховая сумма и страховая стоимость

Одним из существенных условий договора страхования является страховая сумма.

Страховая сумма - это денежная сумма, в пределах которой страховщик обязан произвести выплату при наступлении страхового случая. Страховая сумма при страховании имущества устанавливается в пределах стоимости имущества на момент заключения договора страхования.

К сожалению, в украинском страховом законодательстве не раскрыто понятие страховой стоимости. И прийти к ее определению можно только опосредованно.

В частности, в законодательных актах, которые регулирует оценочную деятельность, существует понятие действительной стоимости для целей страхования - это стоимость воссоздания (стоимость замещения) или рыночная стоимость имущества. Для оценки имущества используется три методических подхода: затратный, доходный и сравнительный. На наш взгляд, при страховании имущества наиболее целесообразным является затратный подход.

На практике зачастую приходится сталкиваться с тем, что страховая сумма не адекватна страховой стоимости объекта страхования, что приводит или к недострахованию, или к превышению страховой суммы над страховой стоимостью.

Противоречия, вызванные несоответ-

тствием страховой суммы и страховой стоимости, могут быть наглядно продемонстрированы при урегулировании убытков в страховании залогового имущества, в частности, при обязательном страховании предмета ипотеки.

"Подводные камни" договора страхования предмета ипотеки

Основная особенность договора страхования заключается в том, что по факту он является трехсторонним. Помимо страхователя и страховщика, есть банк с преимущественными правами по отношению к застрахованному имуществу.

Фактическим инициатором заключения договора страхования выступает банк. Являясь выгодоприобретателем по полису, банк получает дополнительную гарантию возврата кредита, обеспечивая преимущественную защиту своих интересов за деньги страхователя. Заемщик по кредитному договору становится страхователем вынуждено, так как его основная цель - соблюдение условий для получения кредита.

На практике оценка предмета ипотеки определяется исходя из условий кредитования. В результате "согласованная" между сторонами стоимость предмета ипотеки, как правило, не соответствует действительной стоимости. Это вытекает из разной природы страхового интереса страхователя и выгодоприобретателя. Банк заинтересован в первую очередь в сохранении обеспечения по кредиту, а не самого по себе предмета залога. Поэтому за основу берется оценка стоимости имущества, произведенная для целей залога, а не с целью страхования.

После подписания договора все стороны полностью удовлетворили свои интересы. Банк привлек клиента, заемщик получил необходимый ему кредит, а страховая компания - премию. Страхователь же, не особенно вчитываясь в условия страхования, полагает себя защищенным от всех неприятностей; а зачастую и вовсе забывает о наличии полиса, так как изначально страховаться не планировал.

Имеющее место расхождение между страховой суммой и страховой стоимостью не беспокоит стороны договора страхования на стадии его заключения.

Ситуация меняется при наступлении страхового события. Процесс урегулирования убытка расставляет вещи по своим местам.

Страхователь, заявив об убытке, производит расчет необходимых зат-

рат для восстановления поврежденного имущества и искренне предполагает их полную компенсацию со стороны страховой компании. Страховщик, проведя расследование самостоятельно или с помощью лосс-аджастера, в большинстве случаев устанавливает факт недострахования. Безусловно, иногда встречаются и противоположные ситуации, когда выясняется превышение страховой суммы над действительной стоимостью застрахованного имущества с целью получения неправомерной выгоды.

Банк занимает осторожную позицию, при этом обладая возможностью в ходе урегулирования оказывать влияние, как на страховщика, так и на страхователя.

Страховое возмещение, рассчитанное в соответствии с условиями договора, обеспечивает возврат кредита, но при этом в полном объеме не компенсирует понесенный страхователем ущерб. Наличие неурегулированных моментов в условиях страхования, приводит дело к компромиссной выплате, которая лишь частично покрывает убыток страхователя. В случае же, когда толкование условий страхования и понимание их применения расходится, то одна из сторон, как правило, страхователь инициирует судебное разбирательство. В результате у страхователя остается впечатление, что страхование - это игра в одни ворота, теряется и без того нестойкое чувство доверия к страховой услуге.

Добавим, что вышеуказанная ситуация характерна и для других видов страхования, но при обязательном страховании предмета ипотеки она проявляется более наглядно.

Учитывая вышеизложенные обстоятельства, логичными представляются следующие действия:

1) Изначально прийти к единому пониманию принципов страхования и условий конкретного договора страхования.

2) Страховать имущество по действительной стоимости (стоимости

воссоздания), в чем, если задуматься, несомненно, заинтересованы все стороны договора.

При таком подходе страхователь получит максимально полное возмещение полученного ущерба; страховщик - более высокую премию, а в случае перестрахования риска - адекватную компенсацию от перестраховщика; банк - защиту своих интересов, которая, прежде всего, состоит в обеспечении возможности клиента обслуживать полученный кредит.

Дополнительная рекомендация или немного рекламы...

Страховой сюрвейер полезен на стадии заключения договора для предстраховой экспертизы рисков для сложных и дорогостоящих объектов страхования, проверки адекватности страховых сумм и лимитов, для мониторинга состояния объектов страхования при заключении договоров сроком больше чем на один год.

Также, имеет смысл заранее заключить договор с лосс-аджастером, чтобы в случае необходимости, независимый специалист смог как можно раньше попасть на объект после наступления страхового события. В результате лосс-аджастер окажет существенную помощь в правильном урегулировании убытка и согласовании интересов сторон договора страхования.

Компания ЛЭББ предлагает сюрвейерские и лосс-аджастерские услуги практически по всем видам страхования. В 2017 году планируется проведение ряда семинаров по проблемным вопросам, возникающим в ходе урегулирования убытков, как по обязательному страхованию предмета ипотеки, так и по другим видам страхования.

Информация о семинарах будет размещена на веб-сайте компании: www.lossadjuster.com.ua.



Несколько фактов о компании ЛЭББ

Услуги: сюрвейерские и лосс-аджастерские.

Специализация: независимая экспертиза страховых случаев и урегулирования убытков (профессиональный осмотр, переговоры и урегулирование).

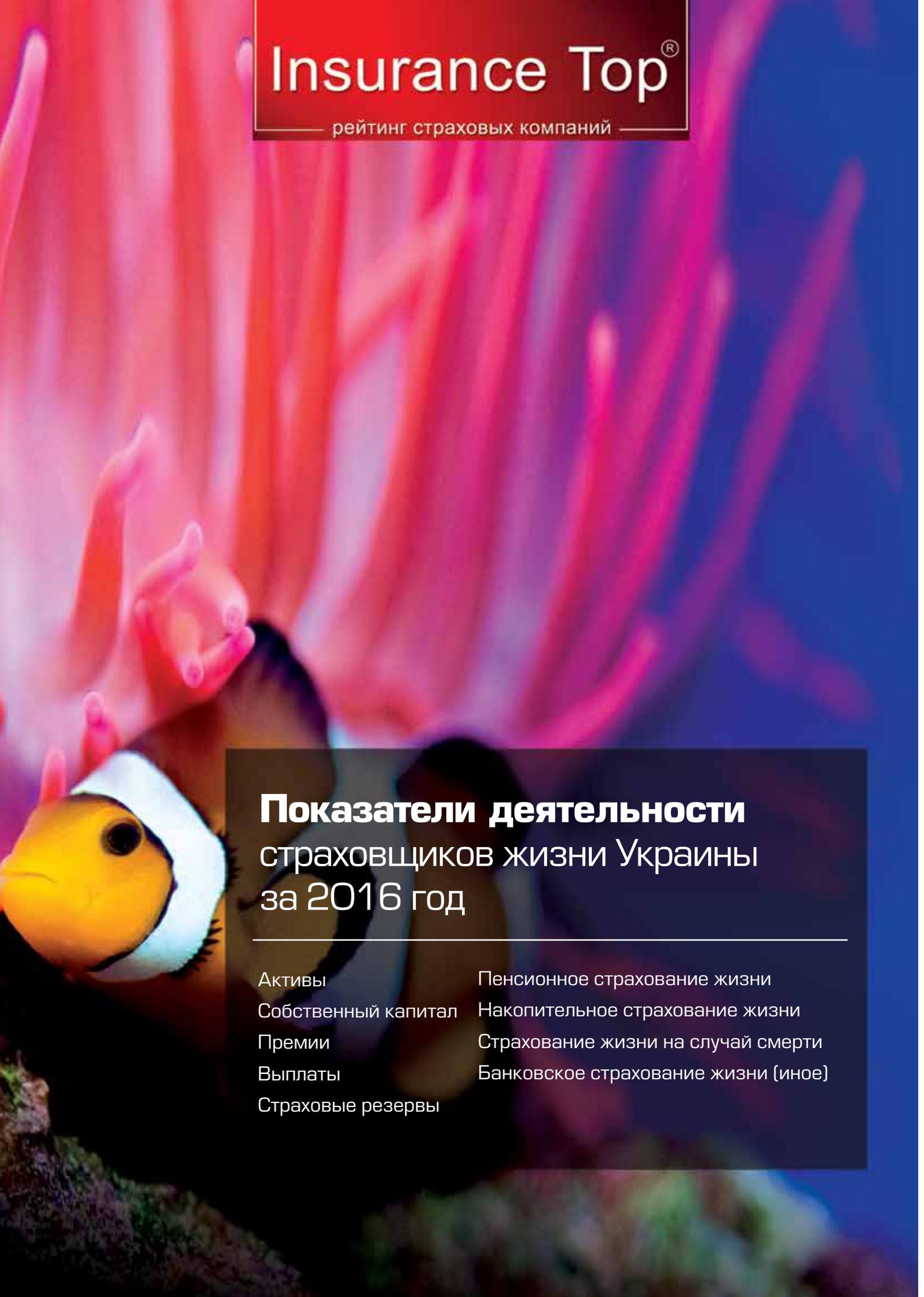
Подход в работе: высокие международные стандарты и лучшая мировая практика. Офисы: Киев, Москва, Ташкент.

Преимущества: сочетание международного опыта и специфики локальных рынков. Оперативное урегулирование убытков более чем в 140 странах мира благодаря ассоциации с крупнейшими международными аджастерскими сетями EGCS (Франция), CONTEXT (Голландия), Concordia (Великобритания).



Insurance Top[®]

рейтинг страховых компаний



Показатели деятельности страховщиков жизни Украины за 2016 год

Активы

Собственный капитал

Премии

Выплаты

Страховые резервы

Пенсионное страхование жизни

Накопительное страхование жизни

Страхование жизни на случай смерти

Банковское страхование жизни (иное)

Страховые платежи, 2016 год

№	Название компании	Страховые платежи, тыс. грн.			Темп роста, %		Изменение, тыс. грн.	
		2016 год	2015 год	2014 год	2016/2015	2015/2014	2016/2015	2015/2014
1	МЕТ ЛАЙФ	621 024,0	416 540,0	319 320,0	49,09	30,45	204 484,0	97 220,0
2	ТАС	285 857,0	257 637,0	209 464,0	10,95	23,00	28 220,0	48 173,0
3	УНИКА ЖИЗНЬ	279 659,0	261 918,0	387 831,0	6,77	-32,47	17 741,0	-125 913,0
4	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	252 580,8	215 600,1	172 059,1	17,15	25,31	36 980,7	43 541,0
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	239 520,9	177 819,4	154 302,7	34,70	15,24	61 701,5	23 516,7
6	АСКА-ЖИЗНЬ	180 837,0	140 358,0	183 442,0	28,84	-23,49	40 479,0	-43 084,0
7	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	87 836,0	51 955,0	н/д	69,06	н/д	35 881,0	н/д
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВИЕННА ИНШУРАНС ГРУП	85 799,0	73 857,0	47 968,0	16,17	53,97	11 942,0	25 889,0
9	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	39 778,0	10 759,0	3 941,0	269,72	173,00	29 019,0	6 818,0
10	КД-ЖИЗНЬ	24 442,0	24 248,0	18 716,0	0,80	29,56	194,0	5 532,0
11	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	19 023,6	11 165,1	10 000,5	70,38	11,65	7 858,5	1 164,6
12	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	1 841,2	1 708,9	1 833,5	7,74	-6,80	132,3	-124,6
ВСЕГО		2 118 198,5	1 643 565,5	1 508 877,8	28,88	8,93	474 633,0	134 687,7

Источник: Insurance TOP

Количество договоров страхования жизни и застрахованных на 31.12.2016 г.

№	Название компании	Количество граждан, застрахованных на 31.12.2016 г.	в т.ч. за 2016 г.	Количество договоров страхования, заключенных за 2016 г.	Доля страхователей в страховых платежах, %	
					граждан-резидентов	юридических лиц-резидентов
1	МЕТЛАЙФ	456 422	209 853	203 860	96,94	3,06
2	АСКА-ЖИЗНЬ	449 483	153 536	153 302	96,53	3,47
3	ТАС	182 169	103 906	94 497	98,89	0,46
4	УНИКА ЖИЗНЬ	140 282	82 698	84 774	92,39	7,61
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	83 439	49 700	48 503	90,79	9,02
6	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	72 090	н/д	н/д	97,05	2,95
7	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	34 093	29 402	26 082	97,29	2,71
8	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	27 496	17 644	21 919	99,46	0,54
9	КНЯЖА ЛАЙФ ВИЕННА ИНШУРАНС ГРУП	23 028	9 709	10 116	98,38	1,13
10	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	16 898	19 758	1 005	13,92	86,08
11	КД-ЖИЗНЬ	7 182	1 149	1 149	95,78	3,64
12	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	837	368	361	53,78	46,22
ВСЕГО		1 493 419	677 723	645 568	95,26	4,61

Источник: Insurance TOP

Основные показатели деятельности по видам страхования жизни за 2016 год

№	Название компании	Страховые платежи за 2016г., тыс. грн.			Страховые резервы, тыс. грн.	Инвестиционный доход, тыс. грн.	Количество застрахованных	
		Всего, в т.ч. от резидентов	граждан	предприятий			за 2016 г.	на 31.12.2016
По договорам страхования жизни, по которым предусмотрено достижение застрахованным лицом определенного договором пенсионного возраста								
1	АСКА-ЖИЗНЬ	4 214,0	11,0	4 203,0	6 644,0	2 787,0	0	58 451
2	ТАС	2 836,0	2 788,0	0,0	1 975,0	238,0	354	432
3	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 359,8	1 283,9	1 075,9	2 879,1	201,4	498	525
4	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	743,2	12,2	731,0	5 232,6	554,0	0	85
5	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	6,3	0,0	6,3	6,2	0,0	1	1
	ВСЕГО	10 159,3	4 095,1	6 016,2	16 736,9	3 780,4	853	59 494
По договорам накопительного страхования жизни								
1	МЕТЛАЙФ	568 044,0	568 044,0	0,0	1 429 135,0	119 034,0	94 741	107 378
2	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	153 168,0	138 470,3	14 697,6	523 721,9	53 758,0	6 124	35 276
3	ТАС	126 329,0	123 784,0	1 047,0	1 445 493,0	171 031,0	5 812	59 063
4	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	86 980,0	86 504,0	476,0	47 490,0	4 138,0	17 644	27 496
5	УНИКА ЖИЗНЬ	84 841,9	68 961,9	15 880,0	351 291,0	23 653,0	4 978	10 445
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	59 273,0	57 898,0	958,0	268 958,0	16 775,0	1 076	7 985
7	КД-ЖИЗНЬ	23 841,8	22 825,4	878,4	135 350,2	13 111,3	706	5 816
8	АСКА-ЖИЗНЬ	3 268,0	1 867,0	1 401,0	130 755,0	14 590,0	157	1 987
9	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	695,0	575,2	119,8	11 392,4	1 190,8	29	435
10	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	445,9	406,2	39,8	3 519,7	628,5	2	38
	ВСЕГО	1 106 886,6	1 069 336,0	35 497,6	4 347 106,2	417 909,6	131 269	255 919
По договорам страхования жизни исключительно на случай смерти								
1	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	72 080,1	71 296,2	784,0	42,8	43,6	24 852	27 021
2	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	30 340,0	30 339,0	1,0	5 386,0	329,0	18 037	22 671
3	МЕТЛАЙФ	5 646,0	5 003,0	643,0	2 490,0	0,0	6 416	82 241
4	АСКА-ЖИЗНЬ	3 960,0	3 658,0	302,0	329,0	140,0	12 834	12 834
5	УНИКА ЖИЗНЬ	2 229,2	105,3	2 123,9	1 568,0	41,0	1 922	2 615
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	844,0	833,0	8,0	9,0	0,0	846	2 976
7	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	200,0	200,0	0,0	85,7	9,2	107	109
8	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	146,1	0,0	146,1	101,3	0,0	50	47
9	ТАС	50,0	47,0	3,0	2 336,0	258,0	3	141
10	КД-ЖИЗНЬ	3,4	3,3	0,0	0,0	0,0	3	3
	ВСЕГО	115 498,8	111 484,8	4 011,0	12 347,8	820,8	65 070	150 658
По иным договорам страхования жизни								
1	УНИКА ЖИЗНЬ	192 587,9	189 311,1	3 276,8	105 922,0	0,0	75 798	127 222
2	АСКА-ЖИЗНЬ	169 395,0	169 021,0	374,0	3 925,0	349,0	140 545	376 211
3	ТАС	156 642,0	156 061,0	279,0	1 991,0	0,0	97 737	122 533
4	МЕТЛАЙФ	47 334,0	28 954,0	18 380,0	41 836,0	3 602,0	108 696	266 803
5	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	25 682,0	25 682,0	0,0	1 793,0	0,0	7 787	12 067
6	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	18 425,3	2 242,3	16 182,9	8 608,6	0,0	19 705	16 812
7	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	11 913,0	6 416,0	5 047,8	6 247,1	386,9	18 226	20 617
8	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	9 438,0	8 362,0	1 076,0	2 573,0	192,0	11 365	11 422
9	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	856,0	856,0	0,0	356,0	0,0	0	0
10	КД-ЖИЗНЬ	596,8	581,0	12,2	201,8	0,0	440	1 363
11	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	203,0	202,8	0,2	65,3	6,8	232	208
	ВСЕГО	633 073,0	587 689,2	44 628,9	173 518,8	4 536,7	480 531	955 258

Источник: Insurance TOP

Структура активов на 31.12.2016 г.

№	Название компании	Активы на 31.12.16 г., тыс. грн., в т.ч.	основные средства	долгосрочные финансовые инвестиции	текущие финансовые инвестиции	денежные средства и их эквиваленты	Активы на 31.12.15 г., тыс. грн.	Изменение, 2016/2015, %
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 497 681,0	3 071,0	1 732 754,0	65 302,0	227 452,0	2 187 529,0	14,2
2	МЕТЛАЙФ	1 849 236,0	6 227,0	63 029,0	880 610,0	849 353,0	1 623 242,0	13,9
3	ТАС	1 632 684,0	60 831,0	81 860,0	1 179 782,0	253 760,0	1 415 242,0	15,4
4	УНИКА ЖИЗНЬ	891 777,0	2 682,0	381 598,0	242 706,0	64 578,0	812 744,0	9,7
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	650 239,0	874,0	181 084,0	395 299,0	23 862,0	541 836,0	20,0
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	327 235,0	1 096,0	13 205,0	7 224,0	261 803,0	283 081,0	15,6
7	АСКА-ЖИЗНЬ	213 209,0	21 095,0	43 806,0	29 903,0	80 069,0	217 344,0	-1,9
8	КД-ЖИЗНЬ	179 293,0	16 221,0	39 209,0	29 419,0	69 608,0	150 648,0	19,0
9	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	94 799,0	5 115,0	43 456,0	8 909,0	35 923,0	79 181,0	19,7
10	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	68 756,0	13,0	25 120,0	5,0	42 770,0	63 052,0	9,0
11	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	48 318,0	302,0	0,0	26 679,0	19 951,0	38 566,0	25,3
12	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	48 253,7	25 127,2	0,0	0,0	8 907,0	59 161,2	-18,4
	ВСЕГО	8 501 480,7	142 654,2	2 605 121,0	2 865 838,0	1 938 036,0	7 471 626,2	13,8

Источник: Insurance TOP

Собственный и уставной капитал на 31.12.2016 г.

№	Название компании	Собственный капитал на 31.12.16 г., тыс. грн.	в т.ч. уставный капитал, оплаченный	Доля уставного капитала в собственном капитале, %	Собственный капитал на 31.12.15 г., тыс. грн.,	Изменение, 2016/2015, %
1	УНИКА ЖИЗНЬ	417 284,0	100 090,0	24,0	334 153,0	24,88
2	МЕТЛАЙФ	212 329,0	102 925,0	48,5	352 234,0	-39,72
3	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	207 772,0	26 903,1	12,9	149 828,0	38,67
4	ТАС	132 867,0	46 306,0	34,9	130 925,0	1,48
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	88 761,0	32 540,0	36,7	64 072,0	38,53
6	АСКА-ЖИЗНЬ	59 780,0	19 385,0	32,4	56 048,0	6,66
7	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	50 698,0	17 200,0	33,9	45 673,0	11,00
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	48 082,0	33 551,0	69,8	46 605,0	3,17
9	КД-ЖИЗНЬ	41 251,0	36 015,0	87,3	41 735,0	-1,16
10	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	39 468,0	20 050,0	50,8	47 451,0	-16,82
11	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	36 416,0	29 300,0	80,5	33 090,0	10,05
12	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	28 062,1	21 000,0	74,8	29 847,6	-5,98
	ВСЕГО	1 362 770,1	485 265,1	35,6	1 331 661,6	2,34

Источник: Insurance TOP

Страховые выплаты и количество страховых случаев за 2016 год

№	Название компании	Страховые выплаты, тыс. грн., в т.ч.	В том числе в виде аннуитетов, тыс. грн.	получено от перестраховщиков	Выкупная сумма, тыс. грн.	Количество страховых случаев, ед.	Страховая выплата по отдельному страховому случаю, тыс. грн.	
							максимальная	средняя
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	87 111,0	0,0	34 189,2	н/д	1 497	1 278,4	58,2
2	ТАС	71 748,0	12 055,0	83,0	33 832,0	2 094	2 065,0	34,3
3	МЕТЛАЙФ	66 429,0	0,0	6 866,0	53 634,0	3 398	830,0	19,5
4	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	53 581,1	18,6	351,5	20 743,3	2 350	867,3	22,8
5	АСКА-ЖИЗНЬ	32 738,0	1 747,0	0,0	1 242,0	3 532	2 327,0	9,3
6	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	9 721,0	0,0	7 928,4	402,0	236	1 644,8	41,2
7	УНИКА ЖИЗНЬ	8 661,0	0,0	610,0	17 239,0	1 005	236,0	8,6
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	6 418,0	0,0	0,0	12 823,0	143	2 134,4	44,9
9	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	1 892,4	253,7	11,5	669,5	70	161,2	27,0
10	КД-ЖИЗНЬ	1 184,0	0,0	2,0	1 643,0	80	156,5	14,8
11	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	328,0	0,0	0,0	0,0	58	41,0	5,7
12	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	201,0	0,0	0,0	55,0	35	78,0	5,7
ВСЕГО		340 012,5	14 074,3	50 041,6	142 282,8	14 498	2 327,0	23,5

Источник: Insurance TOP

Страховые резервы и инвестиционный доход на 31.12.2016 г.

№	Название компании	Страховые резервы, на 31.12.16 г., тыс. грн.	в т.ч. доля перестраховщиков	Страховые резервы, на 31.12.15 г., тыс. грн.	Изменение, 2016/2015, %	Инвестиционный доход за 2016 год, тыс. грн.
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 240 218,0	320 520,0	1 968 645,0	13,79	н/д
2	МЕТЛАЙФ	1 473 461,0	3 878,0	1 202 853,0	22,50	122 636,0
3	ТАС	1 451 795,0	1 284,0	1 241 797,0	16,91	171 527,0
4	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	532 890,0	2 822,0	456 029,0	16,85	54 389,9
5	УНИКА ЖИЗНЬ	458 781,0	163,0	459 230,0	-0,10	23 694,0
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	270 760,0	1 547,0	223 496,0	21,15	16 775,0
7	АСКА-ЖИЗНЬ	141 653,0	271,0	159 932,0	-11,43	17 866,0
8	КД-ЖИЗНЬ	135 552,0	153,0	105 495,0	28,49	13 111,3
9	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	47 847,0	197,0	24 768,0	93,18	4 138,0
10	ТЕКОМ-ЖИЗНЬ	16 776,0	37,0	16 330,0	2,73	1 760,8
11	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	12 235,8	6 621,4	7 637,9	60,20	628,5
12	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	7 959,0	107,0	3 220,0	147,17	521,0
ВСЕГО		6 789 927,8	337 600,4	5 869 432,9	15,68	427 047,5

Источник: Insurance TOP

Показатели деятельности страховых компаний Украины за 2016 год

Активы	Страхование жизни
Собственный капитал	КАСКО
Премии	ОСАГО
Выплаты	ДМС
Перестрахование	Несчастный случай
Уровень выплат	Страхование имущества
Страховые резервы	Грузы и багаж
Гарантийный фонд	Медрасходы
	Авиастрахование
	Зеленая карта

Активы страховщиков Украины

№ п/п	Название компании / Name of the Company	Активы на 31.12.2016 р., тыс.грн. Assets as at 31.12.2016, thousand UAH					
		Всего / Total	в т.ч. / including				
			основные средства / Fixed assets	долгосрочные финансовые инвестиции / Long term investments	текущие финансовые инвестиции / Current investments	денежные средства и их эквиваленты / Cash and cash equiva- lents	другие активы / Other assets
1	КРЕМЕНЬ	2 814 210,7	7 870,5	419 427,1	1 450 674,3	103 322,1	832 916,7
2	АЛЬЯНС	1 546 380,0	6,0	437 268,0	393 964,0	47 718,0	667 424,0
3	ИНГО УКРАИНА	1 498 527,1	186 055,8	277 022,0	0,0	402 756,3	632 693,0
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 432 887,0	20 867,0	0,0	561 864,0	485 990,0	364 166,0
5	PZU УКРАИНА	1 207 179,0	32 209,0	256 451,0	129 604,0	23 327,0	765 588,0
6	УНИКА	1 163 545,0	19 271,0	398 638,0	352 175,0	17 601,0	375 860,0
7	АСКА	869 841,0	141 358,0	24 679,0	0,0	66 954,0	636 850,0
8	ТАС СГ	864 825,3	80 017,8	166 711,3	0,0	261 114,9	356 981,3
9	ИНГОССТРАХ	832 585,0	212,0	269 759,0	0,0	406 403,0	156 211,0
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	805 793,5	11 474,7	63 397,2	0,0	512 558,8	218 362,8
11	ПРОВИДНА	802 353,0	12 176,0	170 926,0	40 000,0	384 034,0	195 217,0
12	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	726 822,0	84 690,0	40 700,0	16 233,0	241 120,0	344 079,0
13	ОМЕГА	694 057,4	720,6	205 085,8	223 883,3	25 346,8	239 020,9
14	ОРАНТА	631 175,9	214 656,4	55 210,9	136 130,5	37 933,6	187 244,5
15	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	602 933,0	44 747,0	143 995,0	68 794,0	64 648,0	280 749,0
16	UPSK	473 021,9	27 132,6	7 068,6	0,0	222 420,8	216 399,9
17	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	466 640,0	1 034,0	245 172,0	201 785,0	14 432,0	4 217,0
18	КНЯЖА	444 787,4	15 258,4	210,0	0,0	204 442,7	224 876,3
19	МОТОР-ГАРАНТ	432 235,0	13 058,0	198 202,0	54 664,0	37 705,0	128 606,0
20	ПЕРША	409 560,0	49 268,0	0,0	43 444,0	147 306,0	169 542,0
21	УТИСО	379 303,0	2 171,0	0,0	33 831,0	100 374,0	242 927,0
22	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	345 447,0	61 063,0	500,0	0,0	210 459,0	73 425,0
23	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	328 708,0	4 788,0	0,0	0,0	183 723,0	140 197,0
24	ВУСО	295 546,5	27 841,8	30 669,3	111 329,1	68 572,7	57 133,6
25	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	295 373,0	438,0	0,0	0,0	248 990,0	45 945,0
26	ГЛОБУС	291 202,3	23 401,4	0,0	0,0	182 023,2	85 777,7
27	БУСИН	263 309,4	2 192,0	352,8	0,0	91 886,7	168 877,9
28	ТЕКОМ	258 762,0	2 410,0	166 442,0	0,0	67 424,0	22 486,0
29	БРОКБИЗНЕС	251 184,0	25 480,0	74 806,0	0,0	88 968,0	61 930,0
30	МЕГА-ГАРАНТ	250 789,8	948,4	32 358,1	139 927,4	14 747,0	62 808,9
31	ЕВРОИНС УКРАИНА	247 433,2	38 242,3	0,0	0,0	155 865,9	53 325,0
32	КРАИНА	240 902,0	27 318,0	17 705,0	57 974,0	88 707,0	49 198,0
33	ДОМИНАНТА СО	240 693,0	21 545,0	150 540,0	9 615,0	240,0	58 753,0
34	КРЕДО	233 583,0	471,0	28 875,0	0,0	123 956,0	80 281,0
35	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	217 943,6	5 710,7	25 692,3	0,0	9 732,0	176 808,6
36	ГАЛИЦКАЯ	212 292,0	6 310,0	20,0	0,0	29 973,0	175 989,0
37	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	189 521,6	10 039,1	8 648,6	0,0	46 317,5	124 516,4
38	АЛЬФА-ГАРАНТ	185 186,0	12 756,0	55 404,0	60 408,0	36 001,0	20 617,0
39	АРМА	175 321,0	6 402,0	157 286,0	0,0	8 927,0	2 706,0
40	ALLIANZ УКРАИНА	171 213,0	1 606,0	0,0	0,0	109 367,0	60 240,0

Источник: Insurance TOP

№ п/п	Название компании / Name of the Company	Активы на 31.12.2016 р., тыс.грн. Assets as at 31.12.2016, thousand UAH					
		Всего / Total	в т.ч. / including				
			основные средства / Fixed assets	долгосрочные финансовые инвестиции / Long term investments	текущие финансовые инвестиции / Current investments	денежные средства и их эквиваленты / Cash and cash equiva- lents	другие активы / Other assets
41	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	163 639,4	392,3	47 495,7	0,0	62 939,9	52 811,5
42	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	160 812,5	10 147,2	0,0	44 136,9	98 668,0	7 860,4
43	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	152 585,0	13 528,0	61 570,0	0,0	35 247,0	42 240,0
44	ЮНИВЕС	152 173,0	16 418,0	35 420,0	22 316,0	22 369,0	55 650,0
45	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	151 056,0	2 167,0	125 995,0	0,0	16 084,0	6 810,0
46	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	150 950,0	7 113,0	0,0	34 816,0	54 063,0	54 958,0
47	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	149 716,0	287,0	14 035,0	0,0	50 056,0	85 338,0
48	ЭТАЛОН	119 751,0	9 053,0	64 774,0	0,0	19 087,0	26 837,0
49	ГРАВЕ УКРАИНА	110 865,6	3 386,6	0,0	22 296,5	72 532,7	12 649,8
50	КИЕВ РЕ	109 223,0	370,0	52 909,0	11 399,0	21 209,0	23 336,0
51	МЕГАПОЛИС СО	98 500,0	181,0	0,0	26 165,0	7 432,0	64 722,0
52	ИНТЕР-ПОЛИС	92 636,0	19 672,0	17 596,0	0,0	31 838,0	23 530,0
53	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	90 904,0	9 018,3	55,2	41 433,0	5 114,9	35 282,6
54	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	90 030,0	1 257,0	0,0	0,0	69 161,0	19 612,0
55	ЗДОРОВО	88 977,0	5 782,0	13 854,0	20 639,0	22 830,0	25 872,0
56	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	86 114,0	35 566,0	1 797,0	0,0	33 527,0	15 224,0
57	НЕФТЕГАЗСТРАХ	84 661,0	960,0	39 500,0	0,0	27 113,0	17 088,0
58	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	79 959,0	4 360,0	1 500,0	2 001,0	22 692,0	49 406,0
59	МЕГА-ПОЛИС	79 262,0	11 160,0	24 628,0	0,0	28 162,0	15 312,0
60	РАРИТЕТ	71 622,2	72,7	29 599,8	3 300,0	12 119,4	26 530,3
61	ОРАНТА-СИЧ	70 793,5	3 758,0	0,0	46 622,0	14 736,0	5 677,5
62	Ю.Б.АЙ	70 245,0	39 131,0	2 901,0	0,0	16 788,0	11 425,0
63	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	69 828,0	410,0	21 733,0	0,0	24 096,0	23 589,0
64	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО- СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	67 548,0	253,0	209,0	57 945,0	4 232,0	4 909,0
65	ИНДИГО	58 019,0	80,0	0,0	12 729,0	11 332,0	33 878,0
66	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	55 358,0	1 004,0	11 172,0	0,0	6 551,0	36 631,0
67	КРОНА	53 772,0	344,0	10 000,0	19 789,0	14 437,0	9 202,0
68	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	52 677,4	16 303,7	15 413,9	1 221,4	8 702,7	11 035,7
69	СКАРБИЦЯ	52 280,0	1 913,0	29 585,0	0,0	8 857,0	11 925,0
70	ГАРАНТ-СИСТЕМА	47 788,0	13 232,0	16 709,0	0,0	11 427,0	6 420,0
71	НАДЕЖНАЯ	47 305,0	18 146,0	7 736,0	13 394,0	4 223,0	3 806,0
72	ВЕЛТЛИНЕР	45 653,0	61,0	19 998,0	0,0	14 762,0	10 832,0
73	УКРФИНСТРАХ	35 694,0	8 182,0	19 811,0	247,0	3 478,0	3 976,0
74	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	32 886,2	206,8	0,0	5 466,9	17 318,6	9 893,9
75	СПЕЙР	28 114,0	6 589,0	14 012,0	0,0	3 717,0	3 796,0
76	КВОРУМ	22 775,0	221,0	0,0	20 565,0	815,0	1 174,0
77	РИДНА	18 005,0	130,0	12 147,0	260,0	4 728,0	740,0
78	Итого	13 916,0	45,0	7 593,0	0,0	3 419,0	2 859,0
	Итого	26 919 166,4	1 504 117,1	4 848 970,6	4 493 041,3	6 459 252,2	9 613 785,2

ТОП рейтинг страховых компаний «Активы»

Показатель "Основные средства" характеризует размер остаточной стоимости собственных и полученных на условиях финансового лизинга объектов и арендованных имущественных комплексов, которые отнесены к составу основных средств.

Показатель "Долгосрочные финансовые инвестиции" характеризует размер финансовых инвестиций со сроком более одного года, а также все инвестиции, которые не могут быть свободно реализованы в какой-либо момент, а также включают финансовые инвестиции, которые по соответствующему положению (стандарту) считаются методом участия в капитале.

Показатель "Текущие финансовые инвестиции" характеризует размер финансовых инвестиций на срок не более одного года, которые могут быть свободно реализованы в какой-либо момент (кроме инвестиций, которые являются эквивалентами денежных средств).

Показатель "Денежные средства и их эквиваленты" характеризует размер средств в кассе, на текущих и иных счетах в банках, которые могут быть использованы для текущих операций, а так же эквиваленты денежных средств.

Показатель "Другие активы" включает суммы активов, которые не могут быть включены в состав приведенных выше показателей.

№ п/п	Название компании / Name of the Company	Собственный капитал на 31.12.2016 г., тыс.грн. / Own capitals as at 31.12.2016, thousand UAH		Часть собственного капитала в валюте баланса / Own capital share in bal- ance sheet value, %	Собственный капитал на 31.12.2015 г., тыс.грн. / Own capitals as at 31.12.2015, thousand UAH	Прирост собственного капитала, % Own capital growth rate, %
		Всего / Total	оплаченный уставной капитал / Paid up Share Capital			
1	КРЕМЕНЬ	2 010 012,9	17 000,0	71,42	2 015 831,5	-0,29
2	АЛЪЯНС	1 323 583,0	700 336,0	85,59	1 321 210,0	0,18
3	ИНГО УКРАИНА	612 897,9	305 543,0	40,90	536 598,1	14,22
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	608 453,0	261 975,0	42,46	545 223,0	11,60
5	ОМЕГА	608 386,4	55 000,0	87,66	658 613,9	-7,63
6	ПРОВИДНА	465 949,0	79 541,0	58,07	419 348,0	11,11
7	УНИКА	404 098,0	155 480,0	34,73	360 306,0	12,15
8	ТАС СГ	387 297,1	102 000,0	44,78	276 930,9	39,85
9	ИНГОССТРАХ	376 668,0	146 080,0	45,24	304 458,0	23,72
10	МОТОР-ГАРАНТ	375 357,0	12 312,0	86,84	381 616,0	-1,64
11	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	365 892,0	12 250,0	78,41	473 426,0	-22,71
12	UPSK	282 097,0	100 000,0	59,64	281 509,5	0,21
13	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	267 095,0	192 700,0	44,30	271 074,0	-1,47
14	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	265 142,4	114 259,4	32,90	198 060,1	33,87
15	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	257 489,0	77 400,0	35,43	170 334,0	51,17
16	ОРАНТА	247 813,6	159 000,0	39,26	182 076,1	36,10
17	PZU УКРАИНА	245 080,0	19 407,0	20,30	157 305,0	55,80
18	ТЕКОМ	227 867,0	37 226,0	88,06	205 244,0	11,02
19	МЕГА-ГАРАНТ	208 383,2	192 134,6	83,09	207 577,0	0,39
20	УТИСО	202 597,0	133 959,0	53,41	223 842,0	-9,49
21	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	182 780,0	82 320,0	52,91	197 150,0	-7,29
22	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	182 529,0	8 100,0	61,80	141 708,0	28,81
23	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	180 531,2	37 632,0	82,83	354 297,1	-49,05
24	АСКА	177 812,0	187 585,0	20,44	164 636,0	8,00
25	ДОМИНАНТА СО	174 829,0	100 000,0	72,64	165 886,0	5,39
26	ГАЛИЦКАЯ	174 292,0	8 500,0	82,10	268 444,0	-35,07
27	АРМА	168 159,0	135 000,0	95,91	164 904,0	1,97
28	ВУСО	163 612,7	60 000,0	55,36	261 647,3	-37,47
29	БРОКБИЗНЕС	157 611,0	51 400,0	62,75	152 403,0	3,42
30	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	155 588,0	103 480,0	47,33	178 617,0	-12,89
31	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	141 469,9	100 000,0	86,45	141 247,9	0,16
32	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	137 102,0	25 000,0	72,34	168 045,0	-18,41
33	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	135 932,0	61 750,0	89,99	136 281,0	-0,26
34	КНЯЖА	131 719,7	102 275,6	29,61	143 694,5	-8,33
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	123 395,0	100 000,0	66,63	116 581,0	5,84
36	КРАИНА	122 951,0	84 985,0	51,04	105 635,0	16,39
37	ПЕРША	122 385,0	60 000,0	29,88	135 516,0	-9,69
38	КРЕДО	112 674,0	31 509,0	48,24	49 120,0	129,39
39	БУСИН	112 385,9	49 158,7	42,68	85 130,6	32,02
40	ЕВРОИНС УКРАИНА	108 036,7	71 000,0	43,66	108 320,4	-0,26

Источник: Insurance TOP

№ п/п	Название компании / Name of the Company	Собственный капитал на 31.12.2016 р., тыс.грн. / Own capitals as at 31.12.2016, thousand UAH		Часть собственного капитала в валюте баланса / Own capital share in bal- ance sheet value, %	Собственный капитал на 31.12.2015 р., тыс.грн. / Own capitals as at 31.12.2015, thousand UAH	Прирост собственного капитала, % Own capital growth rate, %
		Всего / Total	оплаченный уставной капитал / Paid up Share Capital			
41	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	97 336,8	44 500,0	60,53	70 527,9	38,01
42	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	95 247,0	68 165,0	62,42	87 815,0	8,46
43	ЭТАЛОН	78 892,0	77 000,0	65,88	87 429,0	-9,76
44	ЮНИВЕС	76 938,0	25 000,0	50,56	52 904,0	45,43
45	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	73 044,0	55 000,0	48,79	77 151,0	-5,32
46	МЕГАПОЛИС СО	72 676,0	50 000,0	73,78	66 953,0	8,55
47	ИНТЕР-ПОЛИС	72 152,0	7 350,0	77,89	36 285,0	98,85
48	ГРАВЕ УКРАИНА	71 439,6	41 130,0	64,44	70 850,0	0,83
49	ALLIANZ УКРАИНА	66 632,0	63 160,0	38,92	61 547,0	8,26
50	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	65 469,0	29 339,0	76,03	65 962,0	-0,75
51	КИЕВ РЕ	65 069,0	38 000,0	59,57	58 419,1	11,38
52	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	61 576,0	30 000,0	91,16	64 890,0	-5,11
53	РАРИТЕТ	59 931,0	50 050,0	84,66	59 916,0	0,03
54	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	57 866,0	20 000,0	38,33	50 033,0	15,66
55	НЕФТЕГАЗСТРАХ	53 244,0	18 785,0	66,59	48 830,0	9,04
56	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	53 030,0	25 000,0	66,90	47 358,0	11,98
57	ГЛОБУС	51 806,1	150 701,6	17,79	79 259,0	-34,64
58	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО- СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	51 021,0	12 000,0	87,94	41 122,0	24,07
59	МЕГА-ПОЛИС	48 844,5	12 500,0	68,20	60 576,4	-19,37
60	ИНДИГО	48 493,0	35 002,0	87,60	48 084,0	0,85
61	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	48 487,0	37 000,0	57,27	47 153,0	2,83
62	ОРАНТА-СИЧ	47 824,0	7 050,0	68,08	35 222,0	35,78
63	ЗДОРОВО	44 687,0	18 500,0	50,22	46 214,0	-3,30
64	КРОНА	43 807,8	33 510,0	83,16	37 101,9	18,07
65	Види - СТРАХОВАНИЕ	41 524,0	11 627,9	45,68	30 666,7	35,40
66	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	40 408,0	25 934,0	77,29	26 892,0	50,26
67	ЮБЛАЙ	40 196,0	33 000,0	57,56	36 896,0	8,94
68	ГАРАНТ-СИСТЕМА	36 270,0	30 006,0	76,67	30 634,0	18,40
69	СКАРБИЦЯ	33 182,0	22 400,0	69,44	32 992,0	0,58
70	ВЕЛТЛИНЕР	27 326,0	25 100,0	76,56	27 315,0	0,04
71	НАДЕЖНАЯ	26 654,0	15 000,0	58,38	20 394,8	30,69
72	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	26 606,0	9 473,0	29,55	18 555,0	43,39
73	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	23 159,0	11 640,0	43,07	22 969,0	0,83
74	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	21 653,0	7 300,0	77,02	19 736,0	9,71
75	СПЕЙР	20 046,0	20 000,0	88,02	н/д	н/д
76	УКРФИНСТРАХ	20 043,7	11 000,0	60,95	14 209,6	41,06
77	КВОРУМ	13 002,0	12 700,0	72,21	12 406,0	4,80
78	РИДНА	9 069,0	8 000,0	65,17	9 065,0	0,04
	Итого	14 592 605,1	5 525 221,8	54,21	14 134 180,3	3,24

ТОП рейтинг страховых компаний «Собственный капитал»

Показатель "Собственный капитал" соответствует сумме капитала, свободного от обязательств компании и выполнения, которая служит дополнительной гарантией, обязательств при отклонении их размера от расчетных величин. В состав собственного капитала входят: уставный капитал, дополнительный капитал, нераспределенная прибыль, резервный фонд и другой капитал за исключением неуплаченного и изъятого капитала. При анализе деятельности страховщиков следует учитывать соответствующие значения в таблице «Гарантийный фонд».

Показатель "Оплаченный уставный капитал" характеризует выполнение страховой компанией требований Закона Украины "О страховании" относительного минимального размера уставного капитала страховщика. Значительное превышение собственного капитала над оплаченным уставным капиталом говорит о прибыльной деятельности страховщика и его возможностях относительно выплат акционерам дивидендов либо реинвестирования капитала.

Превышение уставного капитала над собственным капиталом может говорить об убыточности в деятельности страховщика, изъятии части уставного капитала или о наличии значительной задолженности учредителей относительно формирования уставного капитала. Показатель "Темп роста собственного капитала" характеризует степень увеличения (уменьшения) собственного капитала страховщика относительно предыдущего периода. Для качественного анализа этот показатель необходимо сравнивать с темпом роста страховых платежей и страховых выплат, а также валюты баланса и страховых резервов за соответствующий период.

Гарантийный фонд страховщиков Украины

№	Название компании / Name of the Company	Гарантийный фонд на 31.12.2016 г., тыс.грн. / Guarantee fund as at 31.12.2016, thousand UAH			
		Всего / Total	в т.ч. / including		
			Дополнительный капитал / Additional capital	Резервный капитал / Reserve fund	Нераспределенная прибыль / Undistributed profit
1	КРЕМЕНЬ	1 993 012,9	0,0	4 249,6	1 988 763,3
2	АЛЪЯНС	623 247,0	0,0	335 194,0	288 053,0
3	ОМЕГА	550 087,5	577,7	567 830,6	-18 320,8
4	МОТОР-ГАРАНТ	360 560,0	48 229,0	136 797,0	175 534,0
5	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	353 642,0	88,0	208 063,0	145 491,0
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	345 126,0	0,0	3 423,0	341 703,0
7	ПРОВИДНА	305 488,0	510 845,0	468,0	-205 825,0
8	ИНГО УКРАИНА	267 103,0	79 504,8	6 156,5	181 441,7
9	УНИКА	248 618,0	46 371,0	0,0	202 247,0
10	ТАС СГ	245 776,3	33 467,4	5 326,6	206 982,3
11	ИНГОСТРАХ	230 588,0	7,0	144 719,0	85 862,0
12	PZU УКРАИНА	203 312,0	447 424,0	4 542,0	-248 654,0
13	ТЕКОМ	190 641,0	0,0	5 584,0	185 057,0
14	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	173 290,0	0,0	2 808,0	170 482,0
15	ГАЛИЦКАЯ	165 792,0	5 500,0	157 256,0	3 036,0
16	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	163 479,0	55 240,0	44 157,0	64 082,0
17	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	142 899,2	0,0	16 000,0	126 899,2
18	UPSK	142 796,0	8 011,1	12 844,0	121 940,9
19	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	112 102,0	3 462,4	88 843,6	19 796,0
20	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	104 280,8	65 943,9	6 532,9	31 804,0
21	БРОКБИЗНЕС	95 700,0	83,0	5 000,0	90 617,0
22	ВУСО	93 810,8	1 834,2	60 000,0	31 976,6
23	КРЕДО	81 165,0	79,0	0,0	81 086,0
24	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	78 979,0	58 939,0	1 363,0	18 677,0
25	ОРАНТА	73 813,6	229 769,9	0,0	-155 956,3
26	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	70 932,0	20 373,0	49 078,0	1 481,0
27	ПЕРША	62 160,0	31 509,0	2 873,0	27 778,0
28	БУСИН	60 486,2	0,0	13 400,0	47 086,2
29	ИНТЕР-ПОЛИС	56 000,0	49 191,0	785,0	6 024,0
30	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	47 495,0	209 952,0	4 202,0	-166 659,0
31	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	46 920,0	224 782,0	4 093,0	-181 955,0
32	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	44 865,9	0,0	11 681,9	33 184,0
33	ЮНИВЕС	43 928,0	33 329,0	1 817,0	8 782,0
34	ДОМИНАНТА СО	42 690,0	0,0	0,0	42 690,0
35	ОРАНТА-СИЧ	39 124,0	36 250,0	2 802,0	72,0
36	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	39 021,0	0,0	29 119,0	9 902,0
37	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	37 866,0	31 247,0	5 000,0	1 619,0
38	МЕГА-ПОЛИС	36 344,5	0,0	30 385,5	5 959,0
39	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	36 179,3	0,0	1 237,9	34 941,4
40	НЕФТЕГАЗСТРАХ	34 459,0	0,0	4 696,0	29 763,0

Источник: Insurance TOP

№	Название компании / Name of the Company	Гарантийный фонд на 31.12.2016 г., тыс.грн. / Guarantee fund as at 31.12.2016, thousand UAH			
		Всего / Total	в т.ч. / including		
			Дополнительный капитал / Additional capital	Резервный капитал / Reserve fund	Нераспределенная прибыль / Undistributed profit
41	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	32 530,0	15 713,0	0,0	16 817,0
42	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	31 576,0	0,0	26 562,0	5 014,0
43	ГРАВЕ УКРАИНА	29 903,1	3 570,0	1 639,2	24 693,9
44	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	29 896,1	5 745,0	648,6	23 502,5
45	АРМА	29 859,0	6 124,0	1 446,0	22 289,0
46	КРАИНА	27 171,0	23 109,0	3 522,0	540,0
47	КИЕВ РЕ	27 069,0	0,0	206,0	26 863,0
48	ЗДОРОВО	25 987,0	490,0	2 775,0	22 722,0
49	КНЯЖА	24 835,8	334 055,9	1 173,5	-310 393,6
50	МЕГАПОЛИС СО	22 676,0	0,0	37,0	22 639,0
51	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	21 563,0	15 986,0	655,0	4 922,0
52	УТИСО	19 380,0	1 906,0	17 541,0	-67,0
53	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	17 133,0	4 617,0	570,0	11 946,0
54	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	14 474,0	88 407,0	400,0	-74 333,0
55	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	14 353,0	6 080,0	3 445,0	4 828,0
56	АЛЬФА-ГАРАНТ	13 976,0	4 594,0	3 715,0	5 667,0
57	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	13 964,0	1 809,0	10 842,0	1 313,0
58	ИНДИГО	13 491,0	5,0	0,0	13 486,0
59	МЕГА-ГАРАНТ	12 175,6	-8 714,8	3 534,9	17 355,5
60	НАДЕЖНАЯ	11 654,0	0,0	567,0	11 087,0
61	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	11 519,0	0,0	3 154,0	8 365,0
62	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	11 487,0	0,0	3 912,0	7 575,0
63	СКАРБНИЦЯ	10 782,0	7 702,0	15,0	3 065,0
64	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	10 190,0	-93,0	164,0	10 119,0
65	РАРИТЕТ	9 881,0	7 357,0	2 509,0	15,0
66	УКРФИНСТРАХ	9 043,7	0,0	1 533,4	7 510,3
67	ЕВРОИНС УКРАИНА	8 986,0	80 248,6	1 858,1	-73 120,7
68	КРОНА	8 297,8	12 074,8	2 208,1	-5 985,1
69	ГАРАНТ-СИСТЕМА	6 264,0	11 862,0	243,0	-5 841,0
70	ALLIANZ УКРАИНА	3 472,0	64,0	196,0	3 212,0
71	ВЕЛТЛИНЕР	2 226,0	0,0	1 885,0	341,0
72	РИДНА	1 069,0	10,0	182,0	877,0
73	Ю.БАЙ	652,0	3 250,0	1 523,0	-4 121,0
74	КВОРУМ	302,0	96,0	96,0	110,0
75	СПЕЙР	46,0	5,0	0,0	41,0
76	ЭТАЛОН	-5 869,0	6 228,0	12 367,0	-24 464,0
77	АСКА	-9 773,0	118 777,0	4 369,0	-132 919,0
78	ГЛОБУС	-99 895,5	20 988,3	45,4	-120 929,2
	ВСЕГО	8 456 126,6	3 004 075,2	2 093 867,3	3 358 184,1

ТОП рейтинг страховых компаний «Гарантийный фонд»

Показатель "Гарантийный фонд" состоит из дополнительного и резервного капитала, а также суммы неразделенной прибыли. Согласно статье 30 Закона Украины «О страховании» одним из условий платежеспособности страховщика является наличие у него гарантийного фонда. Показатель "Резервный капитал" характеризует страховщика на предмет выполнения требований законодательства о хозяйственных обществах и уставных документов об отчислении в резервный фонд за счет не распределенной прибыли страховщика. Показатель "Нераспределенная прибыль" характеризует страховщика на предмет наличия или отсутствия прибыли за отчетный период. За счет нераспределенной прибыли страховщики могут создавать свободные резервы, которые определяются как часть собственных средств страховщика, резервируемая с целью обеспечения его платежеспособности соответственно принятой методики осуществления страховой деятельности. Показатель "Дополнительный капитал" может означать стоимость реализации выпущенных акций, которая превышает их номинальную стоимость (для страховщиков, созданных в форме акционерных обществ), либо сумму капитала, который вложен учредителями свыше уставного капитала, либо сумму дооценки необоротных активов, стоимость необоротных активов, бесплатно полученных страховщиком от других юридических или физических лиц, а также другие виды дополнительного капитала.

Страховые резервы

№	Название компании / Name of the Company	Страховые резервы на 31.12.2016 р., тыс. грн. / Reserves as at 31.12.2016, housand UAH	"Страховые резервы на 31.12.2015 р., тыс. грн. / Reserves as at 31.12.2015, housand UAH"	Прирост, % Growth rate, %	Уровень покрытия инвестиционными активами и денежными средствами страховых резервов-нетто / Coverage rate of insurance reserves by investments and cash funds	Кэффициент обеспеченности собственными средствами / Own capital coverage ratio
1	ИНГО УКРАИНА	678 206,3	567 240,1	19,56	1,28	0,90
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	657 684,0	508 641,0	29,30	1,62	0,93
3	PZU УКРАИНА	597 279,0	423 901,0	40,90	0,74	0,41
4	АСКА	554 467,0	504 242,0	9,96	0,42	0,32
5	УНИКА	549 443,0	463 417,0	18,56	1,43	0,74
6	ТАС СГ	446 931,7	328 656,1	35,99	1,14	0,87
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	440 640,9	340 932,5	29,25	1,33	0,60
8	ИНГОССТРАХ	439 043,0	270 695,0	62,19	1,54	0,86
9	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	416 662,0	196 608,0	111,93	0,92	0,62
10	ОРАНТА	313 704,3	300 163,2	4,51	1,42	0,79
11	ПРОВИДНА	285 463,0	266 038,0	7,30	2,13	1,63
12	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	283 432,0	236 883,0	19,65	1,14	0,94
13	ПЕРША	254 929,0	165 596,0	53,95	0,94	0,48
14	КНЯЖА	246 109,1	176 876,6	39,14	0,89	0,54
15	ГЛОБУС	217 111,3	96 835,0	124,21	0,95	0,24
16	UPSK	169 852,6	174 381,9	-2,60	1,51	1,66
17	КРЕМЕНЬ	165 170,6	269 064,2	-38,61	12,00	12,17
18	УТИСО	129 058,0	111 254,0	16,00	1,06	1,57
19	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	127 290,0	99 195,0	28,32	1,48	1,22
20	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	118 502,0	105 211,0	12,63	2,30	1,54
21	ВУСО	117 738,7	96 299,5	22,26	2,02	1,39
22	КРАИНА	109 458,0	70 273,0	55,76	1,75	1,12
23	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	100 342,0	85 907,0	16,80	2,49	1,82
24	АЛЬЯНС	97 930,0	92 394,0	5,99	8,98	13,52
25	КРЕДО	90 210,0	27 508,0	227,94	1,70	1,25
26	БУСИН	89 468,6	98 303,6	-8,99	1,06	1,26
27	ALLIANZ УКРАИНА	83 340,0	686 987,0	-87,87	1,33	0,80
28	ЮНИВЕС	65 640,0	21 056,0	211,74	1,47	1,17
29	ЕВРОИНС УКРАИНА	63 939,3	63 586,9	0,55	3,04	1,69
30	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	62 090,0	51 789,0	19,89	1,04	1,18
31	БРОКБИЗНЕС	62 025,0	56 396,0	9,98	3,05	2,54
32	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	58 153,0	49 653,7	17,12	2,63	1,67
33	ОМЕГА	58 131,8	40 148,8	44,79	7,83	10,47
34	ДОМИНАНТА СО	57 606,0	48 611,0	18,50	3,16	3,03
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	56 576,0	49 381,0	14,57	2,91	2,18
36	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	53 658,0	46 974,0	14,23	1,79	1,08
37	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	50 529,0	29 611,0	70,64	1,39	0,53
38	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	43 206,0	29 255,0	47,69	2,55	2,20
39	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	39 191,3	31 517,7	24,35	1,42	1,06
40	ЗДОРОВО	38 315,0	8 592,0	345,94	1,65	1,17

Источник: Insurance TOP

№	Название компании / Name of the Company	Страховые резервы на 31.12.2016 г., тыс. грн. / Reserves as at 31.12.2016, housand UAH	"Страховые резервы на 31.12.2015 г., тыс. грн. / Reserves as at 31.12.2015, housand UAH"	Прирост, % Growth rate, %	Уровень покрытия инвестиционными активами и денежными средствами страховых резервов-нетто / Coverage rate of insurance reserves by investments and cash funds	Коэффициент обеспеченности собственными средствами / Own capital coverage ratio
41	МОТОР-ГАРАНТ	37 840,0	29 140,0	29,86	8,02	9,92
42	ГАЛИЦКАЯ	35 951,0	34 401,0	4,51	1,01	4,85
43	КИЕВ РЕ	33 328,0	29 657,7	12,38	2,58	1,95
44	ТЕКОМ	29 950,0	24 414,0	22,68	7,89	7,61
45	Ю.БАЙ	25 717,0	21 605,0	19,03	1,80	1,56
46	ГРАВЕ УКРАИНА	25 565,2	28 119,0	-9,08	3,84	2,79
47	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	24 998,0	28 656,0	-12,77	2,70	1,94
48	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	24 883,0	21 071,0	18,09	1,79	0,93
49	ЭТАЛОН	24 845,0	20 820,0	19,33	3,74	3,18
50	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	23 244,0	2 407,0	865,68	19,89	15,74
51	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	23 146,6	21 158,5	9,40	2,81	5,92
52	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	21 066,7	13 556,1	55,40	1,95	8,57
53	ОРАНТА-СИЧ	20 518,0	19 871,0	3,26	2,87	2,33
54	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	19 034,5	15 672,2	21,45	5,82	7,43
55	МЕГА-ПОЛИС	18 801,3	9 300,6	102,15	2,40	2,60
56	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	17 347,0	20 624,0	-15,89	4,09	3,77
57	МЕГАПОЛИС СО	15 660,0	10 886,0	43,85	2,16	4,64
58	МЕГА-ГАРАНТ	15 185,7	7 579,2	100,36	12,38	13,72
59	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	14 500,0	11 924,0	21,60	9,95	9,37
60	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	12 623,0	10 211,0	23,62	5,07	4,20
61	РАРИТЕТ	10 730,0	3 756,0	185,68	6,07	5,59
62	ИНТЕР-ПОЛИС	8 874,0	14 964,0	-40,70	7,79	8,13
63	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	8 787,0	5 160,0	70,29	4,59	4,60
64	ГАРАНТ-СИСТЕМА	8 601,0	10 671,0	-19,40	5,06	4,22
65	КРОНА	6 821,0	7 329,0	-6,93	6,10	6,42
66	НЕФТЕГАЗСТРАХ	6 333,0	3 677,0	72,23	4,82	8,41
67	СКАРБНИЦЯ	6 226,0	5 965,0	4,38	6,64	5,33
68	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО- СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	6 183,0	4 642,0	33,20	3,90	8,25
69	УКРФИНСТРАХ	6 140,1	1 843,2	233,12	3,74	3,26
70	АРМА	5 703,0	22 703,0	-74,88	30,27	29,49
71	ВЕЛТЛИНЕР	5 598,0	1 730,0	223,58	5,67	4,88
72	ИНДИГО	4 833,0	7 741,0	-37,57	3,87	10,03
73	НАДЕЖНАЯ	4 700,0	6 134,4	-23,38	7,41	5,67
74	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	4 465,0	4 272,0	4,52	5,45	4,85
75	КВОРУМ	4 153,0	301,0	1 279,73	4,16	3,13
76	РИДНА	4 021,0	2 774,0	44,95	2,75	2,26
77	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	2 274,0	2 424,0	-6,19	27,55	27,08
78	СПЕЙР	1 835,0	н/д	н/д	11,77	10,92
	Итого	9 059 007,6	7 777 234,7	16,48	1,91	1,61

ТОП рейтинг страховых компаний «Страховые резервы»

Показатель "Страховые резервы" характеризует страховщика на предмет обеспечения будущих страховых выплат и состоит из резерва незаработанных премий, которые отвечают страховым рискам, которые не наступили на отчетную дату; резервов убытков (включает зарезервированные, но еще не выплаченные суммы страхового возмещения по установленным требованиям страхователей).

Показатель "Темп роста страховых резервов" характеризует степень увеличения (уменьшения) страховых резервов страховщика относительно предыдущего периода. Для качественного анализа этот показатель необходимо сравнивать с темпом роста страховых платежей и страховых выплат, а также валюты баланса и собственного капитала за соответствующий период.

Показатель "Уровень покрытия инвестиционными активами и денежными средствами страховых резервов" определяется как отношение суммы инвестиционных активов и денежных средств к размеру страховых резервов и характеризует страховщика на степень размещения средств, за счет которых покрываются страховые обязательства страхователя, в наиболее ликвидных активах. Показатель соотношения должен равняться или быть больше "1".

Показатель "Коэффициент обеспеченности собственными средствами" определяется как отношение собственных средств к размеру страховых резервов и характеризует страховщика на степень обеспеченности собственными средствами страховых обязательств.

Страховые выплаты по видам

№	Название компании / Name of the Company	Всего страховых выплат по страхованию перестрахованию на 31.12.2016 р., тыс.грн. Gross insurance and reinsurance claims paid for the 31.12.2016, thousand UAH				
		Всего / Total	в т.ч. / including			
			Личное страхование (кроме страхования жизни) / Personal insurance (except life assurance)	Имущественное страхование / Property insurance	Страхование ответственности / Liability insurance	Обязательное страхование (кроме государственного) / Compulsory insurance (except state insurance)
1	ИНГОСТРАХ	1 136 198,5	85 156,7	1 044 453,3	6 588,5	0,0
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	601 896,0	98 923,0	421 470,0	9 544,0	71 959,0
3	УНИКА	482 183,0	119 661,3	260 192,9	4 814,6	97 514,2
4	ПРОВИДНА	387 692,9	192 947,4	77 298,4	2 227,9	115 219,2
5	ИНГО УКРАИНА	368 356,6	80 779,6	213 146,4	4 814,6	69 616,0
6	ALLIANZ УКРАИНА	341 368,5	2,8	340 421,7	749,3	194,7
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	321 085,4	52 326,8	236 165,5	4 472,7	28 120,4
8	PZU УКРАИНА	314 406,0	89 584,2	113 648,8	10 132,7	101 040,3
9	ТАС СГ	262 223,6	31 748,7	56 068,8	3 193,8	171 212,3
10	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	243 454,2	18 267,7	184 467,8	768,7	39 950,0
11	КНЯЖА	185 766,5	10 438,8	57 246,2	964,1	117 117,4
12	НЕФТЕГАЗСТРАХ	163 904,1	163 846,9	0,0	0,0	57,2
13	ОРАНТА	149 940,3	5 171,3	19 147,2	973,6	124 648,2
14	UPSK	134 185,6	15 240,1	24 991,9	1 270,2	92 683,4
15	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	128 272,9	15 682,8	61 510,4	1 424,1	49 655,6
16	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	120 237,0	64 973,6	37 292,1	1 035,0	16 936,3
17	ПЕРША	116 885,0	12 704,0	13 434,0	3 238,0	87 509,0
18	КРАИНА	115 752,0	61 844,3	22 186,6	684,8	31 036,3
19	АЛЬЯНС	104 954,0	734,0	96 658,0	82,0	7 480,0
20	ВУСО	104 052,6	25 938,2	42 101,8	541,8	35 470,8
21	АСКА	92 791,0	20 199,0	45 290,0	499,0	26 803,0
22	УТИСО	71 509,2	169,8	432,5	168,8	70 738,1
23	ГЛОБУС	69 526,2	991,5	3 336,6	886,9	64 311,2
24	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	69 107,4	8 542,8	29 559,3	807,8	30 197,5
25	КРЕДО	65 618,0	39 969,0	4 010,0	443,0	21 196,0
26	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	64 937,7	1 394,7	59 950,3	563,9	3 028,8
27	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	52 402,0	12 293,5	29 629,4	1 955,1	8 524,0
28	ИНТЕР-ПОЛИС	48 067,5	44 637,3	11,9	0,0	3 418,3
29	БРОКБИЗНЕС	46 678,5	1 708,6	29 974,0	362,7	14 633,2
30	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	43 191,9	1 012,7	3 851,4	0,0	38 327,8
31	КРЕМЕНЬ	42 531,8	16 433,6	26 091,0	7,2	0,0
32	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	37 889,0	32 824,0	325,0	4 740,0	0,0
33	ДОМИНАНТА СО	37 711,0	844,7	694,1	0,0	36 172,2
34	АЛЬФА-ГАРАНТ	36 679,7	1 076,7	3 547,7	217,5	31 837,8
35	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	36 577,7	6 197,9	24 404,6	436,5	5 538,7
36	РАРИТЕТ	36 530,7	35 971,8	385,0	0,0	173,9
37	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	35 284,8	2 000,5	19 169,7	5 281,8	8 832,8
38	ГРАВЕ УКРАИНА	32 301,0	2 078,5	23 246,4	164,8	6 811,3
39	ЕВРОИНС УКРАИНА	31 997,1	2 286,5	14 566,2	4 646,1	10 498,3
40	ГАЛИЦКАЯ	30 506,8	499,6	316,7	56,8	29 633,7

Источник: Insurance TOP

№	Название компании / Name of the Company	Всего страховых выплат по страхованию перестрахованию на 31.12.2016 р., тыс.грн. Gross insurance and reinsurance claims paid for the 31.12.2016, thousand UAH				
		Всего / Total	в т.ч. / including			
			Личное страхование (кроме страхования жизни) / Personal insurance (except life assurance)	Имущественное страхование / Property insurance	Страхование ответственности / Liability insurance	Обязательное страхование (кроме государственного) / Compulsory insurance (except state insurance)
41	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	30 296,0	42,4	1 574,2	0,0	28 679,4
42	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	29 871,5	0,0	29 844,7	26,8	0,0
43	ОМЕГА	29 404,4	9 651,9	4 027,3	253,7	15 471,5
44	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	29 403,3	16 614,4	3 767,2	0,0	9 021,7
45	ТЕКОМ	29 128,2	24 460,8	4 554,7	112,7	0,0
46	МЕГА-ПОЛИС	27 430,6	25 060,7	2 369,9	0,0	0,0
47	КИЕВ РЕ	24 488,5	5 289,1	5 989,8	0,0	13 209,6
48	УКРФИНСТРАХ	20 486,9	17 652,1	2 831,8	3,0	0,0
49	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	19 921,9	257,8	10 810,7	3,1	8 850,3
50	ОРАНТА-СИЧ	19 853,2	9 622,9	4 148,7	0,0	6 081,6
51	ЮНИВЕС	19 273,3	257,2	6 140,5	0,5	12 875,1
52	АРМА	18 376,5	307,1	18 069,4	0,0	0,0
53	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	17 859,0	4 683,1	2 423,8	34,4	10 717,7
54	МОТОР-ГАРАНТ	16 773,7	16 116,5	137,8	0,0	519,4
55	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	15 670,6	10 202,6	2 955,2	0,0	2 512,8
56	Ю.БІАЙ	14 273,1	1 554,3	3 274,1	39,6	9 405,1
57	КРОНА	14 039,2	12 463,6	1 575,6	0,0	0,0
58	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	12 900,0	0,0	12 900,0	0,0	0,0
59	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	12 628,9	46,0	6 165,3	50,5	6 367,1
60	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	12 402,0	12 387,0	10,0	0,0	5,0
61	ЭТАЛОН	10 339,8	1 221,3	765,9	4,2	8 348,4
62	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	8 031,8	0,0	4 995,2	148,6	2 888,0
63	МЕГА-ГАРАНТ	7 906,2	32,4	5 305,0	0,0	2 568,8
64	ИНДИГО	7 223,6	3 433,4	2 926,7	863,5	0,0
65	ЗДОРОВО	6 435,1	981,7	1 360,5	0,0	4 092,9
66	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	5 753,6	33,7	671,1	200,1	4 848,7
67	БУСИН	5 137,4	0,0	533,2	0,0	4 604,2
68	КВОРУМ	4 495,0	0,0	4 495,0	0,0	0,0
69	РИДНА	4 140,0	0,0	4 140,0	0,0	0,0
70	МЕГАПОЛИС СО	3 982,0	9,0	3 396,0	577,0	0,0
71	ГАРАНТ-СИСТЕМА	3 809,0	888,0	2 921,0	0,0	0,0
72	СКАРВНИЦЯ	3 703,2	572,2	469,3	0,0	2 661,7
73	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	3 610,1	3 120,9	489,2	0,0	0,0
74	СПЕЙР	2 217,6	0,0	2 217,6	0,0	0,0
75	НАДЕЖНАЯ	1 251,0	84,0	1 167,0	0,0	0,0
76	ВЕЛТЛИНЕР	1 227,5	55,8	1 171,7	0,0	0,0
77	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	917,4	725,3	192,1	0,0	0,0
78	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	610,0	388,0	222,0	0,0	0,0
	Итого	7 259 924,8	1 555 320,1	3 801 702,8	81 076,0	1 821 825,9

ТОП рейтинг страховых компаний «Страховые выплаты по видам»

Показатель "Страховые выплаты по видам" характеризует размер средств, фактически выплаченных страховщиком по страховым случаям по договорам страхования и перестрахования. Этот показатель предоставляется в разрезе: личное страхование (кроме страхования жизни), имущественное страхование, страхование ответственности, обязательное страхование и государственное обязательное страхование.

Экономическая сущность указанного выше показателя в разрезе – степень диверсификации страхового портфеля, т. е. насколько та или иная страховая компания реально предоставляет полный комплекс страховых услуг.

Страховые выплаты по договорам личного страхования осуществляются независимо от суммы, которую может получить страхователь по государственному социальному страхованию, социального обеспечения, и суммы, которая может быть ему уплачена как возмещение убытков.

Страховое возмещение, которое выплачивается по условиям имущественного страхования и страхования ответственности при наступлении страхового случая, не может превышать размера прямого убытка, который получил страхователь или третье лицо.

Страховые платежи по видам

№ п/п	Название компании / Name of the Company	Всего страховых платежей по страхованию перестрахованию на 31.12.2016 р., тыс.грн. Gross insurance and reinsurance premiums written for the 31.12.2016, thousand UAH				
		Всего / Total	в т.ч. / including			
			Личное страхование (кроме страхования жизни) / Personal insurance (except life assurance)	Имущественное страхование / Property insurance	Страхование ответственности / Liability insurance	Обязательное страхование (кроме государственного) / Compulsory insurance (except state insur- ance)
1	КРЕМЕНЬ	2 742 115,3	92 626,1	2 487 681,7	80 269,2	81 538,3
2	ИНГОССТРАХ	1 479 194,4	314 952,3	1 155 977,9	8 262,8	1,4
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 400 430,0	206 920,0	1 022 469,0	28 682,0	142 359,0
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 211 258,9	81 791,0	993 275,9	25 625,3	110 566,7
5	PZU УКРАИНА	1 120 360,6	252 910,4	422 467,4	58 232,8	386 750,0
6	УНИКА	1 064 115,0	206 852,1	663 108,7	21 837,5	172 316,7
7	ИНГО УКРАИНА	903 448,7	145 521,0	478 688,8	51 486,4	227 752,5
8	ПРОВИДНА	786 642,0	333 095,8	165 305,9	8 333,0	279 907,3
9	ТАС СГ	763 237,4	80 640,3	181 194,9	36 031,2	465 371,0
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	745 944,1	101 132,2	543 936,9	27 358,3	73 516,7
11	АСКА	603 748,0	29 995,0	448 107,0	23 053,0	102 593,0
12	АЛЬЯНС	579 978,0	15 316,0	477 407,0	82 906,0	4 349,0
13	ОРАНТА	508 651,0	22 727,5	101 607,4	4 495,7	379 820,4
14	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	501 720,7	55 108,2	271 896,4	10 157,6	164 558,5
15	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	476 362,6	253 227,3	125 180,5	69 746,4	28 208,4
16	КНЯЖА	434 880,3	43 463,3	111 872,2	6 243,6	273 301,2
17	UPSK	379 086,0	57 968,5	86 950,3	20 488,8	213 678,4
18	ПЕРША	362 492,0	23 271,0	25 273,0	70 658,0	243 290,0
19	ВУСО	352 822,0	99 396,0	104 790,3	28 960,5	119 675,2
20	КРЕДО	314 440,0	179 149,0	113 131,0	355,0	21 805,0
21	ЕВРОИНС УКРАИНА	294 274,8	6 030,4	244 711,5	15 546,8	27 986,1
22	КРАИНА	293 714,0	96 036,7	89 671,1	4 353,2	103 653,0
23	УТИСО	290 432,7	2 145,1	132 252,5	6 041,1	149 994,0
24	НЕФТЕГАЗСТРАХ	242 910,9	241 791,2	343,0	574,2	202,5
25	ГЛОБУС	222 030,7	12 201,4	8 040,2	1 601,7	200 187,4
26	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	189 675,9	22 961,5	71 101,6	6 722,5	88 890,3
27	БУСИН	170 053,5	90,9	8 756,5	10 400,0	150 806,1
28	НАДЕЖНАЯ	167 216,3	85,9	166 880,7	19,0	230,7
29	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	157 153,9	12 030,1	40 995,2	568,5	103 560,1
30	МЕГАПОЛИС СО	155 395,0	511,0	125 355,0	29 239,0	290,0
31	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	151 338,0	30 856,7	61 541,6	27 407,4	31 532,3
32	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	148 070,9	957,3	134 288,9	8 100,0	4 724,7
33	КИЕВ РЕ	147 543,6	16 241,8	90 677,5	1 286,6	39 337,7
34	АЛЬФА-ГАРАНТ	137 664,1	9 890,7	8 894,0	8 887,6	109 991,8
35	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	127 585,4	18 314,3	98 533,3	677,9	10 059,9
36	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	127 468,0	3 523,5	103 884,5	2 194,8	17 865,2
37	БРОКБИЗНЕС	125 291,9	4 649,2	73 087,9	4 454,3	43 100,5
38	ЮНИВЕС	124 550,0	859,4	12 552,8	935,8	110 202,0
39	ДОМИНАНТА СО	124 010,0	4 756,6	5 670,1	674,5	112 908,8
40	ALLIANZ УКРАИНА	123 235,4	0,0	78 707,6	41 433,3	3 094,5

№ п/п	Название компании / Name of the Company	Всего страховых платежей по страхованию перестрахованию на 31.12.2016 р., тыс.грн. Gross insurance and reinsurance premiums written for the 31.12.2016, thousand UAH				
		Всего / Total	в т.ч. / including			
			Личное страхование (кроме страхования жизни) / Personal insurance (except life assurance)	Имущественное страхование / Property insurance	Страхование ответственности / Liability insurance	Обязательное страхование (кроме государственного) / Compulsory insurance (except state insur- ance)
41	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	122 453,0	93 913,0	4 747,0	23 793,0	0,0
42	ОМЕГА	98 740,0	14 414,8	17 904,8	3 451,8	62 968,6
43	МОТОР-ГАРАНТ	92 741,1	24 653,5	40 711,3	7 000,6	20 375,7
44	ГАЛИЦКАЯ	87 873,2	1 980,2	4 721,9	358,9	80 812,2
45	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	85 689,8	2 995,4	4 723,6	664,5	77 306,3
46	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	81 126,0	27 257,4	39 642,4	811,5	13 414,7
47	ТЕКОМ	78 061,4	30 270,5	44 250,9	752,9	2 787,1
48	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	77 627,0	73 597,0	3 981,0	49,0	0,0
49	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	73 774,3	3,4	73 681,4	89,5	0,0
50	ЮБЛАЙ	68 338,5	15 157,8	23 118,4	898,1	29 164,2
51	ЗДОРОВО	64 759,7	2 389,2	15 288,4	934,2	46 147,9
52	ИНТЕР-ПОЛИС	63 274,6	53 787,9	182,2	194,5	9 110,0
53	РАРИТЕТ	57 191,0	54 923,9	913,7	79,7	1 273,7
54	ГРАВЕ УКРАИНА	55 599,4	5 308,8	40 773,0	773,6	8 744,0
55	МЕГА-ПОЛИС	55 068,2	30 844,4	17 596,8	1 867,4	4 759,6
56	ОРАНТА-СИЧ	52 456,9	15 225,8	9 390,0	4 751,8	23 089,3
57	АРМА	48 202,3	4 873,1	38 635,7	1 380,1	3 313,4
58	УКРФИНСТРАХ	47 298,2	34 572,5	11 559,2	981,4	185,1
59	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	45 784,2	4 521,1	17 951,3	375,8	22 936,0
60	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	45 351,0	12 548,4	5 776,4	558,1	26 468,1
61	ЭТАЛОН	43 634,7	8 324,6	8 363,0	2 345,7	24 601,4
62	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	37 382,9	15 686,6	8 543,3	1 096,8	12 056,2
63	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	34 293,3	2 092,6	9 582,9	71,1	22 546,7
64	КРОНА	30 467,1	23 011,1	4 023,6	788,0	2 644,4
65	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	26 148,0	18 653,6	884,4	3 346,3	3 263,7
66	ГАРАНТ-СИСТЕМА	25 877,0	1 934,0	23 674,0	168,0	101,0
67	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	24 413,5	701,0	8 692,9	711,2	14 308,4
68	МЕГА-ГАРАНТ	24 019,2	1 790,5	8 382,7	1 420,3	12 425,7
69	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	23 470,6	0,0	21 782,8	1 127,4	560,4
70	КВОРУМ	19 480,0	2,1	19 477,3	0,6	0,0
71	ИНДИГО	17 325,5	9 621,3	4 924,0	2 768,8	11,4
72	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	16 639,5	2 070,3	14 518,4	50,8	0,0
73	СКАРБНИЦЯ	13 922,8	1 984,6	5 718,2	61,9	6 158,1
74	ВЕЛТЛИНЕР	13 433,8	738,4	11 666,0	669,3	360,1
75	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	11 905,1	10,4	8 272,3	161,1	3 461,3
76	СПЕЙР	11 079,9	0,5	10 954,4	125,0	0,0
77	РИДНА	9 264,0	22,6	8 546,7	447,2	247,5
78	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	7 580,5	5 481,0	2 092,4	1,5	5,6
	Итого	22 042 289,2	3 675 360,0	12 131 916,4	899 428,7	5 335 584,1

ТОП рейтинг страховых компаний «Страховые платежи по видам»

Показатель "Страховые платежи по видам" характеризует размер средств, полученных страховщиком по договорам страхования и перестрахования. Этот показатель предоставляется в разрезе: личное страхование (кроме страхования жизни), имущественное страхование, страхование ответственности, обязательное страхование и государственное обязательное страхование.

Экономическая сущность указанного выше показателя в разрезе – степень диверсификации страхового портфеля, т.е. насколько та или иная страховая компания способна предоставить (и предоставляет реально) полный комплекс страховых услуг.

Хорошо, если все виды страхования у страховщика присутствуют, причем развиваются достаточно равномерно – не менее 10% и не более 50%. Если «выпадает» один из видов – тоже ничего страшного. Однако, если такое «выпадение» чревато сильным перекосом страхового портфеля, либо если страховщик специализируется только на одном из видов – это, как правило, очень плохо. Лидеры страхового рынка просто обязаны быть в состоянии предоставить своим клиентам услуги на любой вкус.

№	Название компании / Name of the Company	Сумма страховых платежей на 31.12.2016 р., тыс.грн. / Gross written premiums for the 31.12.2016, thousand UAH	Сумма страховых платежей на 31.12.2015 р., тыс.грн. / Gross written premiums for the 31.12.2015, thousand UAH	Прирост, % Growth rate, %	Часть страховых платежей, принадлежащих перестраховщикам на 31.12.2016 р., тыс.грн. / Reinsurers' share in the premiums as at 31.12.2016, thousand UAH	Удельный вес перестрахования в страховых платежах / Reinsurance ratio in premium
1	КРЕМЕНЬ	2 742 115,3	1 952 109,7	40,47	2 687 768,6	98,02
2	ИНГОСТРАХ	1 479 194,4	761 501,2	94,25	6 244,3	0,42
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 400 430,0	1 089 649,0	28,52	42 370,0	3,03
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 211 258,9	882 477,0	37,26	565 909,7	46,72
5	PZU УКРАИНА	1 120 360,6	798 862,2	40,24	601 495,0	53,69
6	УНИКА	1 064 115,0	1 008 058,0	5,56	202 762,0	19,05
7	ИНГО УКРАИНА	903 448,7	766 508,0	17,87	237 984,2	26,34
8	ПРОВИДНА	786 642,0	699 324,1	12,49	33 099,2	4,21
9	ТАС СГ	763 237,6	607 382,2	25,66	96 590,2	12,66
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	745 944,1	664 676,3	12,23	78 928,7	10,58
11	АСКА	603 748,0	809 045,5	-25,38	429 016,0	71,06
12	АЛЬЯНС	579 978,0	399 308,0	45,25	523 907,0	90,33
13	ОРАНТА	508 651,0	445 578,3	14,16	39 816,9	7,83
14	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	501 720,7	388 221,5	29,24	123 055,8	24,53
15	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	476 362,6	448 924,1	6,11	13 608,2	2,86
16	КНЯЖА	434 880,3	397 274,8	9,47	92 280,5	21,22
17	UPSK	379 086,0	371 672,7	1,99	4 925,1	1,30
18	ПЕРША	362 492,0	325 692,0	11,30	111 542,0	30,77
19	ВУСО	352 822,0	249 440,7	41,45	78 490,0	22,25
20	КРЕДО	314 440,0	57 541,5	446,46	89 916,0	28,60
21	ЕВРОИНС УКРАИНА	294 274,8	350 708,4	-16,09	209 767,8	71,28
22	КРАИНА	293 714,0	191 439,0	53,42	13 953,0	4,75
23	УТИСО	290 432,7	233 096,1	24,60	37 085,6	12,77
24	НЕФТЕГАЗСТРАХ	242 910,9	207 538,6	17,04	20 524,1	8,5
25	ГЛОБУС	222 030,7	171 608,9	29,38	10 131,2	4,6
26	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	189 675,9	165 224,3	14,80	25 342,7	13,4
27	БУСИН	170 053,5	184 894,1	-8,03	98 509,7	57,9
28	НАДЕЖНАЯ	167 216,3	158 643,3	5,40	148 934,8	89,07
29	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	157 154,0	125 862,6	24,86	47 194,1	30,03
30	МЕГАПОЛИС СО	155 395,0	60 039,9	158,82	4 285,0	2,8
31	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	151 338,0	134 364,0	12,63	28 117,0	18,6
32	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	148 070,9	130 765,2	13,23	7 530,9	5,1
33	КИЕВ РЕ	147 543,6	95 104,5	55,14	19 282,4	13,1
34	АЛЬФА-ГАРАНТ	137 664,1	109 559,5	25,65	16 123,9	11,7
35	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	127 585,4	87 544,6	45,74	656,4	0,51
36	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	127 468,0	82 954,1	53,66	72 408,4	56,8
37	БРОКБИЗНЕС	125 291,9	118 525,2	5,71	11 115,0	8,87
38	ЮНИВЕС	124 550,0	41 683,6	198,80	3 616,6	2,90
39	ДОМИНАНТА СО	124 010,0	96 385,0	28,66	-3 203,4	-2,58
40	ALLIANZ УКРАИНА	123 235,4	102 599,7	20,11	65 561,8	53,20

Источник: Insurance TOP

№	Название компании / Name of the Company	Сумма страховых платежей на 31.12.2016 р., тыс.грн. / Gross written premiums for the 31.12.2016, thousand UAH	Сумма страховых платежей на 31.12.2015 р., тыс.грн. / Gross written premiums for the 31.12.2015, thousand UAH	Прирост, % Growth rate, %	Часть страховых платежей, принадлежащих перестраховщикам на 31.12.2016 р., тыс.грн. / Reinsurers' share in the premiums as at 31.12.2016, thousand UAH	Удельный вес перестрахования в страховых платежах / Reinsurance ratio in premium
41	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	122 453,0	78 260,0	56,47	16 055,0	13,11
42	ОМЕГА	98 740,0	69 711,7	41,64	16 873,4	17,09
43	МОТОР-ГАРАНТ	92 741,1	71 759,3	29,24	52 493,4	56,60
44	ГАЛИЦКАЯ	87 873,2	68 241,8	28,77	2 091,1	2,38
45	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	85 689,8	76 501,9	12,01	359,1	0,42
46	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	81 126,0	92 802,6	-12,58	22 886,4	28,21
47	ТЕКОМ	78 061,4	61 588,7	26,75	14 458,5	18,52
48	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	77 627,0	74 952,0	3,57	0,0	0,00
49	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	73 774,3	61 360,5	20,23	5 693,5	7,72
50	Ю.БЛАЙ	68 338,5	48 198,6	41,79	10 230,8	14,97
51	ЗДОРОВО	64 759,7	86 834,6	-25,42	4 314,5	6,66
52	ИНТЕР-ПОЛИС	63 274,6	81 133,5	-22,01	3 588,8	5,67
53	РАРИТЕТ	57 191,0	49 027,0	16,65	9 040,0	15,81
54	ГРАВЕ УКРАИНА	55 599,4	52 872,5	5,16	5 099,1	9,17
55	МЕГА-ПОЛИС	55 068,2	47 051,6	17,04	11 891,1	21,59
56	ОРАНГА-СИЧ	52 456,9	50 696,9	3,47	5 254,8	10,02
57	АРМА	48 202,3	49 915,1	-3,43	11 161,5	23,16
58	УКРФИНСТРАХ	47 298,2	15 550,8	204,15	1 534,1	3,24
59	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	45 784,2	43 514,7	5,22	3 355,1	7,33
60	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	45 351,0	51 304,6	-11,60	6 303,8	13,90
61	ЭТАЛОН	43 634,7	37 567,2	16,15	-863,2	-1,98
62	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	37 382,9	36 305,7	2,97	11 811,0	31,59
63	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	34 293,3	26 866,9	27,64	0,0	0,00
64	КРОНА	30 467,1	28 288,0	7,70	4 237,3	13,91
65	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	26 148,0	19 346,0	35,16	6 648,0	25,42
66	ГАРАНТ-СИСТЕМА	25 877,0	22 162,0	16,76	749,0	2,89
67	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	24 413,6	20 915,9	16,72	5 180,4	21,22
68	МЕГА-ГАРАНТ	24 019,2	13 091,1	83,48	212,3	0,88
69	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	23 470,6	21 067,0	11,41	131,1	0,56
70	КВОРУМ	19 480,0	1 482,0	1 214,44	8 981,0	46,10
71	ИНДИГО	17 325,5	17 490,0	-0,94	2 943,9	16,99
72	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	16 639,5	9 536,1	74,49	1 485,9	8,93
73	СКАРВНИЦЯ	13 922,8	11 703,7	18,96	725,5	5,21
74	ВЕЛТЛИНЕР	13 433,8	3 145,8	327,04	4 893,5	36,43
75	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	11 905,1	7 554,6	57,59	2 355,1	19,78
76	СПЕЙР	11 079,9	н/д	н/д	0,9	0,01
77	РИДНА	9 264,0	6 781,2	36,61	3 509,3	37,88
78	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	7 580,5	7 720,1	-1,81	751,1	9,91
	Итого	22 042 289,6	17 494 089,1	26,00	7 153 082,5	32,45

ТОП рейтинг страховых компаний «Удельный вес перестрахования»

Показатель "Передано в перестрахование" характеризует степень применения страховой компании перестраховочной защиты.

Показатель "Удельный вес исходящего перестрахования" характеризует степень участия перестраховщиков в перестраховочной защите страховщика и показывает степень зависимость страховщика по выполнению взятых на себя обязательств от надежности партнеров по перестрахованию. Оптимальное значение показателя находится в пределах от 0,05 до 0,5 от валовых показателей поступления страховых платежей. Значение ниже указанных пределов может указывать на практическое отсутствие такого фактора обеспечения финансовой надежности, как перестрахование, а показатель выше – может указывать на высокую степень зависимости надежности страховой компании от партнеров по перестрахованию (фронтирование).

Показатель "Валовые страховые платежи" характеризует размер средств, полученных страховщиком по договорам страхования и перестрахования.

Показатель "Темп роста страховых платежей" характеризует степень увеличения (уменьшения) поступления страховых платежей у страховщика относительно предыдущего периода. Для качественного анализа этот показатель необходимо сравнивать с темпом роста страховых выплат, а также валюты баланса, собственного капитала и страховых резервов за соответствующий период.

Уровень выплат

№	Название компании / Name of the Company	Уровень выплат на 31.12.2016 р., % / Loss ratio for the 31.12.2016, %	Уровень выплат на 31.12.2015 р., % / Loss ratio for the 31.12.2015, %	Прирост, % Growth rate, %	Сумма страховых выплат на 31.12.2016 р., тыс. грн. / Gross claims paid for the 31.12.2016, thousand %	Сумма страховых выплат на 31.12.2015 р., тыс. грн. / Gross claims paid for the 31.12.2015, thou- sand %
1	ALLIANZ УКРАИНА	277,01	63,33	425,37	341 368,5	64 977,2
2	ИНГОСТРАХ	76,81	45,45	228,27	1 136 198,5	346 116,6
3	ИНТЕР-ПОЛИС	75,97	67,55	-12,29	48 067,5	54 804,3
4	НЕФТЕГАЗСТРАХ	67,47	72,26	9,29	163 904,1	149 976,6
5	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	67,47	94,38	12,65	8 031,8	7 129,8
6	РАРИТЕТ	63,87	67,97	9,63	36 530,7	33 322,7
7	ГРАВЕ УКРАИНА	58,10	41,30	47,91	32 301,0	21 837,6
8	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	58,09	26,07	184,40	19 921,9	7 005,0
9	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	54,96	284,97	-78,51	12 900,0	60 033,6
10	МЕГА-ПОЛИС	49,81	46,86	24,42	27 430,6	22 047,6
11	ПРОВИДНА	49,28	53,39	3,83	387 692,9	373 393,9
12	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	47,62	37,25	25,55	3 610,1	2 875,4
13	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	47,43	44,27	44,82	12 402,0	8 564,0
14	КРОНА	46,08	50,88	-2,47	14 039,2	14 394,1
15	УНИКА	45,31	42,29	13,12	482 183,0	426 273,0
16	РИДНА	44,69	43,27	41,11	4 140,0	2 933,9
17	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	43,86	39,52	25,66	64 937,7	51 678,5
18	УКРФИНСТРАХ	43,31	50,50	160,88	20 486,9	7 853,1
19	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	43,04	43,06	12,19	321 085,4	286 191,3
20	АХА СТРАХОВАНИЕ	42,98	45,01	22,71	601 896,0	490 491,0
21	КНЯЖА	42,72	37,99	23,09	185 766,5	150 922,1
22	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	41,92	50,77	-14,98	15 670,6	18 430,9
23	ИНДИГО	41,69	39,52	4,49	7 223,6	6 912,9
24	ИНГО УКРАИНА	40,77	59,09	-18,67	368 356,6	452 909,3
25	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	40,49	57,42	-15,22	29 871,5	35 234,4
26	КРАИНА	39,41	50,35	20,08	115 752,0	96 394,0
27	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	39,38	34,56	0,73	17 859,0	17 729,0
28	АРМА	38,12	7,26	406,88	18 376,5	3 625,4
29	ОРАНТА-СИЧ	37,85	39,05	0,28	19 853,2	19 797,4
30	ТЕКОМ	37,31	25,46	85,75	29 128,2	15 681,0
31	БРОКБИЗНЕС	37,26	37,54	4,92	46 678,5	44 489,5
32	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	36,43	43,24	-3,27	69 107,4	71 440,2
33	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	36,24	77,99	-59,37	29 403,3	72 376,7
34	UPSK	35,40	24,44	47,74	134 185,6	90 823,9
35	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	35,36	30,10	31,56	30 296,0	23 028,6
36	ГАЛИЦКАЯ	34,72	29,80	50,00	30 506,8	20 337,3
37	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	34,63	31,49	23,85	52 402,0	42 312,0
38	ТАС СГ	34,36	34,98	23,44	262 223,6	212 435,1
39	МЕГА-ГАРАНТ	32,92	9,12	562,55	7 906,2	1 193,3
40	ПЕРША	32,24	22,50	59,47	116 885,0	73 296,0

Источник: Insurance TOP

* Уровень выплат – соотношение страховых выплат к страховым платежам.

№	Название компании / Name of the Company	Уровень выплат на 31.12.2016 р., % / Loss ratio for the 31.12.2016, %	Уровень выплат на 31.12.2015 р., % / Loss ratio for the 31.12.2015, %	Прирост, % Growth rate, %	Сумма страховых выплат на 31.12.2016 р., тыс. грн. / Gross claims paid for the 31.12.2016, thousand %	Сумма страховых выплат на 31.12.2015 р., тыс. грн. / Gross claims paid for the 31.12.2015, thou- sand %
41	ГЛОБУС	31,31	26,44	53,24	69 526,2	45 369,9
42	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	30,94	41,51	16,62	37 889,0	32 489,0
43	ДОМИНАНТА СО	30,41	21,39	82,91	37 711,0	20 617,3
44	ОМЕГА	29,78	28,26	49,28	29 404,4	19 697,6
45	ВУСО	29,49	19,80	110,71	104 052,6	49 381,8
46	ОРАНТА	29,48	25,58	31,54	149 940,3	113 989,1
47	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	28,67	36,04	15,93	36 577,7	31 552,2
48	PZU УКРАИНА	28,06	29,52	33,33	314 406,0	235 808,9
49	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	27,68	40,59	4,79	35 284,8	33 673,2
50	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	27,58	36,36	-20,18	12 628,9	15 821,5
51	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	27,48	24,53	39,89	43 191,9	30 876,0
52	АЛЬФА-ГАРАНТ	26,64	25,52	31,20	36 679,7	27 958,0
53	СКАРБНИЦЯ	26,60	26,93	17,50	3 703,2	3 151,7
54	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	25,57	30,37	8,80	128 272,9	117 899,0
55	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	25,24	25,39	5,51	120 237,0	113 960,9
56	УТИСО	24,62	21,95	39,73	71 509,2	51 174,9
57	ЭТАЛОН	23,70	31,18	-11,73	10 339,8	11 713,8
58	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	23,57	17,49	57,28	5 753,6	3 658,3
59	КВОРУМ	23,07	0,27	112 275,00	4 495,0	4,0
60	Ю.БЛАЙ	20,89	н/д	н/д	14 273,1	н/д
61	КРЕДО	20,87	58,51	94,90	65 618,0	33 666,8
62	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	20,10	29,12	-5,28	243 454,2	257 016,0
63	СПЕЙР	20,01	17,61	-73,88	2 217,6	8 488,7
64	АЛЪЯНС	18,10	36,52	-28,02	104 954,0	145 812,0
65	МОТОР-ГАРАНТ	18,09	19,40	20,46	16 773,7	13 924,8
66	КИЕВ РЕ	16,60	16,21	58,86	24 488,5	15 414,9
67	ЮНИВЕС	15,47	13,40	244,98	19 273,3	5 586,8
68	АСКА	15,37	31,47	-63,56	92 791,0	254 641,5
69	ГАРАНТ-СИСТЕМА	14,72	25,21	-31,82	3 809,0	5 587,0
70	ЕВРОИНС УКРАИНА	10,87	7,07	29,10	31 997,1	24 784,0
71	ЗДОРОВО	9,94	54,21	-86,33	6 435,1	47 073,8
72	ВЕЛТЛИНЕР	9,14	6,54	497,03	1 227,5	205,6
73	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	5,51	8,69	10,68	917,4	828,9
74	БУСИН	3,02	2,36	17,94	5 137,4	4 356,0
75	МЕГАПОЛИС СО	2,56	2,79	137,73	3 982,0	1 675,0
76	КРЕМЕНЬ	1,55	11,64	-81,29	42 531,8	227 292,0
77	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	0,79	1,50	-45,63	610,0	1 122,0
78	НАДЕЖНАЯ	0,75	1,08	-27,17	1 251,0	1 717,6
	Итого	32,94	33,78	22,86	7 259 924,8	5 909 258,7

ТОП рейтинг страховых компаний «Уровень выплат»

Показатель "Страховые выплаты" характеризует размер средств, фактически выплаченных страховщиком по страховым случаям по договорам страхования и перестрахования.

Показатель "Темп роста страховых выплат" характеризует степень увеличения (уменьшения) страховых выплат у страховщика относительно предыдущего периода. Для качественного анализа этот показатель необходимо сравнивать с темпом роста страховых платежей, а также валюты баланса, собственного капитала и страховых резервов за соответствующий период.

Показатель "Уровень выплат" определяется отношением страховых выплат к страховым платежам и отражает реальную роль страховщика на рынке.

Оптимальный уровень убыточности по видам страхования составляет 20–50%. Хорошо, если имеются незначительные отклонения по отдельным видам (10–20% или 50–60%). Если уровень выплат меньше то, это значит, что страховые тарифы страховщика либо завышены, либо затруднена процедура страховых выплат, либо страховщик занимается выборочным страхованием или участвует в минимизации налогообложения субъектов хозяйственной деятельности. Если убыточность выше оптимальной – страховщик неквалифицированно подходит к оценке рисков. На уровень выплат оказывает влияние динамика страхового портфеля – к примеру, резкий рост страховых платежей не сразу сказывается на росте выплат, а лишь через некоторое время..

Чистые страховые платежи

№	Название компании / Name of the Company	Сумма чистых страховых платежей на 31.12.2016 г., тыс.грн.	Сумма чистых страховых платежей на 31.12.2015 г., тыс.грн.	Прирост, % Growth rate, %
1	ИНГОССТРАХ	1 472 949,8	613 562,5	140,07
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 358 060,0	1 041 700,0	30,37
3	УНИКА	861 353,0	784 033,0	9,86
4	ПРОВИДНА	753 542,8	655 765,9	14,91
5	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	667 015,4	601 071,5	10,97
6	ТАС СГ	666 647,1	541 219,1	23,18
7	ИНГО УКРАИНА	665 464,5	537 366,0	23,84
8	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	645 349,2	571 934,0	12,84
9	PZU УКРАИНА	518 865,6	415 813,5	24,78
10	ОРАНТА	468 834,1	422 210,7	11,04
11	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	462 754,4	443 052,7	4,45
12	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	378 664,9	306 049,5	23,73
13	UPSK	374 160,9	367 161,3	1,91
14	КНЯЖА	342 599,8	331 413,8	3,38
15	КРАИНА	279 761,0	186 142,0	50,29
16	ВУСО	274 332,0	173 968,3	57,69
17	УТИСО	253 347,1	184 341,2	37,43
18	ПЕРША	250 950,0	232 809,0	7,79
19	КРЕДО	224 524,0	55 816,4	302,25
20	НЕФТЕГАЗСТРАХ	222 386,8	207 522,4	7,16
21	ГЛОБУС	211 899,5	165 979,7	27,67
22	АСКА	174 732,0	197 611,5	-11,58
23	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	164 333,2	151 687,2	8,34
24	МЕГАПОЛИС СО	151 110,0	58 944,9	156,36
25	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	140 540,0	126 240,9	11,33
26	КИЕВ РЕ	128 261,2	94 198,8	36,16
27	ДОМИНАНТА СО	127 213,4	92 515,7	37,50
28	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	126 929,0	84 544,7	50,13
29	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	123 221,0	109 473,0	12,56
30	АЛЬФА-ГАРАНТ	121 540,0	100 450,8	20,99
31	ЮНИВЕС	120 933,4	36 614,8	230,29
32	БРОКБИЗНЕС	114 176,9	108 327,0	5,40
33	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	109 960,0	93 776,5	17,26
34	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	106 398,0	67 389,0	57,89
35	ГАЛИЦКАЯ	85 782,1	66 426,3	29,14
36	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	85 330,7	76 023,1	12,24
37	ЕВРОИНС УКРАИНА	84 507,0	81 942,9	3,13
38	ОМЕГА	81 866,6	58 762,7	39,32
39	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	77 627,0	74 952,0	3,57
40	БУСИН	71 543,8	73 152,6	-2,20

Чистые страховые платежи

№	Название компании / Name of the Company	Сумма чистых страховых платежей на 31.12.2016 г., тыс.грн.	Сумма чистых страховых платежей на 31.12.2015 г., тыс.грн.	Прирост, % Growth rate, %
41	Види - СТРАХОВАНИЕ	68 080,8	52 016,6	30,88
42	ТЕКОМ	63 602,9	51 652,0	23,14
43	ЗДОРОВО	60 445,2	83 236,1	-27,38
44	ИНТЕР-ПОЛИС	59 685,8	78 462,2	-23,93
45	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	58 239,6	78 652,3	-25,95
46	Ю.БЛАЙ	58 107,7	33 412,4	73,91
47	ALLIANZ УКРАИНА	57 673,6	41 022,7	40,59
48	АЛЪЯНС	56 071,0	155 775,0	-64,01
49	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	55 059,6	52 252,2	5,37
50	КРЕМЕНЬ	54 346,7	94 245,4	-42,33
51	ГРАВЕ УКРАИНА	50 500,3	48 699,0	3,70
52	РАРИТЕТ	48 151,0	43 682,2	10,23
53	ОРАНТА-СИЧ	47 202,1	45 275,5	4,26
54	УКРФИНСТРАХ	45 764,1	15 619,0	193,00
55	ЭТАЛОН	44 497,9	31 062,6	43,25
56	МЕГА-ПОЛИС	43 177,1	37 815,1	14,18
57	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	42 429,1	36 238,6	17,08
58	МОТОР-ГАРАНТ	40 247,7	50 034,6	-19,56
59	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	39 047,2	45 428,7	-14,05
60	АРМА	37 040,8	45 629,0	-18,82
61	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	34 293,3	26 856,5	27,69
62	КРОНА	26 229,8	26 731,0	-1,87
63	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	25 571,9	23 593,6	8,38
64	ГАРАНТ-СИСТЕМА	25 128,0	21 666,0	15,98
65	МЕГА-ГАРАНТ	23 806,9	12 894,4	84,63
66	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	23 339,5	21 067,0	10,79
67	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	19 500,0	14 916,0	30,73
68	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	19 233,1	14 111,9	36,29
69	НАДЕЖНАЯ	18 281,5	18 685,6	-2,16
70	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	15 153,5	8 559,7	77,03
71	ИНДИГО	14 381,6	13 849,0	3,85
72	СКАРБНИЦЯ	13 197,3	11 002,2	19,95
73	СПЕЙР	11 079,0	н/д	н/д
74	КВОРУМ	10 499,0	1 470,0	614,22
75	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	9 550,0	6 832,4	39,78
76	ВЕЛТЛИНЕР	8 540,3	2 097,8	307,11
77	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	6 829,4	6 909,7	-1,16
78	РИДНА	5 754,7	4 208,5	36,74
	Итого	14 889 206,2	11 947 629,4	24,62

ТОП50 на рынке добровольного медицинского страхования за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ПРОВИДНА	288 758,5	12,04	36,71	19,78	184 268,9	63,81	0,00
2	НЕФТЕГАЗСТРАХ	241 522,9	10,07	99,43	16,71	163 844,1	67,84	8,48
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	181 798,0	7,58	12,98	48,97	89 305,0	49,12	0,00
4	УНИКА	175 681,0	7,33	16,51	13,10	112 413,7	63,99	0,00
5	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	132 968,9	5,55	27,91	147,73	61 302,9	46,10	0,00
6	PZU УКРАИНА	128 831,6	5,37	11,50	30,68	59 310,4	46,04	73,95
7	ИНГО УКРАИНА	125 497,5	5,23	13,89	33,44	70 707,6	56,34	16,51
8	КРАИНА	92 910,4	3,88	31,63	98,37	61 541,0	66,24	0,00
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	88 497,4	3,69	11,86	17,74	48 756,3	55,09	0,00
10	РАРИТЕТ	53 659,4	2,24	93,82	25,38	35 958,2	67,01	15,99
11	ИНТЕР-ПОЛИС	53 539,0	2,23	84,61	-22,07	44 636,8	83,37	5,64
12	UPSK	51 874,5	2,16	13,68	0,26	14 385,1	27,73	0,00
13	ТАС СГ	40 492,7	1,69	5,31	-8,63	25 267,4	62,40	0,00
14	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	39 584,6	1,65	3,27	13,29	16 423,3	41,49	0,00
15	МЕГА-ПОЛИС	30 766,1	1,28	55,87	55,67	25 051,5	81,43	7,12
16	ТЕКОМ	29 471,2	1,23	37,75	65,56	24 242,6	82,26	0,00
17	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	27 453,0	1,14	18,14	10,54	12 267,6	44,69	0,00
18	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	27 242,1	1,14	5,43	47,96	10 815,2	39,70	0,00
19	ВУСО	25 311,8	1,06	7,17	-1,94	8 717,7	34,44	0,00
20	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	22 831,8	0,95	28,14	-59,55	15 915,4	69,71	26,60
21	КРОНА	22 700,3	0,95	74,51	6,77	12 420,5	54,72	0,00
22	МОТОР-ГАРАНТ	21 893,7	0,91	23,61	14,91	16 014,8	73,15	0,00
23	КРЕМЕНЬ	21 869,2	0,91	0,80	55,96	2 035,1	9,31	65,30
24	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	19 781,0	0,83	10,43	9,05	7 734,1	39,10	0,00
25	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	18 418,0	0,77	70,44	51,80	12 387,0	67,25	15,20
26	АСКА	17 681,0	0,74	2,93	-29,25	14 716,0	83,23	0,02
27	КНЯЖА	15 782,7	0,66	3,63	65,02	6 012,1	38,09	0,00
28	ОРАНТА-СИЧ	13 142,4	0,55	25,05	0,28	9 251,0	70,39	0,00
29	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	12 169,9	0,51	32,55	10,99	10 107,2	83,05	15,95
30	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	11 527,4	0,48	9,04	37,78	6 197,9	53,77	0,00
31	КИЕВ РЕ	11 209,9	0,47	7,60	0,00	4 595,8	41,00	0,00
32	ОМЕГА	10 733,4	0,45	10,87	4,03	9 094,9	84,73	29,72
33	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	7 531,2	0,31	4,79	313,55	262,7	3,49	44,66
34	ОРАНТА	7 345,5	0,31	1,44	95,69	1 175,8	16,01	0,00
35	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	5 955,7	0,25	13,13	-2,06	2 339,6	39,28	20,15
36	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	5 390,1	0,22	71,10	7,88	3 112,1	57,74	0,00
37	КРЕДО	3 597,0	0,15	1,14	1 503,66	7 920,0	220,18	7,48
38	Ю.БЛАЙ	3 498,2	0,15	5,12	0,00	1 477,8	42,24	1,23
39	ЕВРОИНС УКРАИНА	3 119,2	0,13	1,06	199,75	942,2	30,21	0,00
40	ЭТАЛОН	3 075,0	0,13	7,05	0,00	625,7	20,35	38,93
41	АЛЬФА-ГАРАНТ УКРАИНСКАЯ	2 690,2	0,11	1,95	90,13	965,2	35,88	0,00
42	АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 065,2	0,09	12,41	85,44	725,3	35,12	0,00
43	ГАРАНТ-СИСТЕМА	1 762,0	0,07	6,81	-4,71	853,0	48,41	0,00
44	ЗДОРОВО	1 397,5	0,06	2,16	33,01	921,7	65,95	0,00
45	БРОКБИЗНЕС	949,9	0,04	0,76	-59,40	651,7	68,61	0,00
46	СКАРВНИЦЯ	693,1	0,03	4,98	46,47	368,4	53,15	0,00
47	УКРФИНСТРАХ	535,2	0,02	1,13	574,06	250,8	46,86	0,00
48	ГРАВЕ УКРАИНА	416,9	0,02	0,75	23,23	91,1	21,85	0,00
49	МЕГАПОЛИС СО	309,0	0,01	0,20	-5,50	0,0	0,00	0,00
50	АРМА	304,3	0,01	0,63	192,32	264,6	86,95	0,00
Итого		2 106 236,5	87,85	12,08	24,76	1 218 644,8	57,86	8,77

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования от несчастных случаев за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ИНГОСТРАХ	252 993,4	30,04	17,10	55,50	82 276,7	32,52	0,00
2	КРЕДО	161 409,0	19,16	51,33	1 328,11	31 816,0	19,71	35,96
3	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	48 069,2	5,71	10,09	139,22	427,2	0,89	0,87
4	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	36 812,0	4,37	47,42	-0,86	201,0	0,55	0,00
5	PZU УКРАИНА	28 760,2	3,41	2,57	63,43	995,5	3,46	0,53
6	КРЕМЕНЬ	24 716,6	2,93	0,90	90,66	1,4	0,01	54,72
7	УНИКА	22 938,9	2,72	2,16	52,53	2 832,2	12,35	14,90
8	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	22 347,4	2,65	1,84	43,60	310,1	1,39	36,48
9	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	15 063,0	1,79	12,30	38,38	549,0	3,64	3,13
10	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	9 808,5	1,16	1,95	26,43	1 541,1	15,71	5,28
11	ОРАНТА	9 711,6	1,15	1,91	9,34	2 388,7	24,60	0,00
12	ПРОВИДНА	8 897,8	1,06	1,13	0,72	2 146,0	24,12	0,00
13	УКРФИНСТРАХ	7 195,3	0,85	15,21	147,33	20,1	0,28	0,01
14	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	7 181,9	0,85	0,96	11,77	187,5	2,61	6,84
15	Ю.БАЙ	7 110,2	0,84	10,40	0,00	6,5	0,09	21,32
16	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	6 786,9	0,81	5,32	511,71	0,0	0,00	0,00
17	ТАС СГ	5 219,2	0,62	0,68	15,71	568,3	10,89	1,21
18	UPSK	4 813,4	0,57	1,27	24,27	805,1	16,73	0,32
19	ИНГО УКРАИНА	4 691,5	0,56	0,52	-23,17	154,6	3,30	1,00
20	АХА СТРАХОВАНИЕ	3 577,0	0,42	0,26	-19,55	453,0	12,66	0,00
21	АРМА	3 540,1	0,42	7,34	-11,13	0,1	0,00	36,14
22	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	3 387,4	0,40	2,24	168,46	20,9	0,62	1,45
23	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	3 278,9	0,39	8,77	-50,67	12,5	0,38	0,14
24	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	3 248,8	0,39	7,16	-20,80	812,5	25,01	0,01
25	АСКА	3 150,0	0,37	0,52	15,85	382,0	12,13	3,46
26	КНЯЖА	3 062,8	0,36	0,70	24,39	490,5	16,01	15,79
27	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	2 971,3	0,35	6,49	28,91	0,0	0,00	0,02
28	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	2 704,3	0,32	3,33	-36,35	64,0	2,37	52,82
29	ВУСО	2 582,2	0,31	0,73	-47,86	118,6	4,59	0,55
30	ОРАНТА-СИЧ	1 872,7	0,22	3,57	17,68	364,1	19,44	0,00
31	КРАИНА	1 671,9	0,20	0,57	8,05	112,2	6,71	0,56
32	ИНДИГО	1 595,7	0,19	9,21	48,87	13,7	0,86	0,00
33	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	1 591,3	0,19	0,84	3,20	179,0	11,25	0,08
34	БРОКБИЗНЕС	1 461,2	0,17	1,17	23,08	433,1	29,64	0,96
35	АЛЬЯНС	1 344,0	0,16	0,23	39,13	57,0	4,24	79,32
36	ДОМИНАНТА СО	1 020,4	0,12	0,82	-23,92	30,0	2,94	-62,03
37	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	957,3	0,11	0,65	-48,79	1 394,7	145,69	2,85
38	ЕВРОИНС УКРАИНА	928,4	0,11	0,32	28,16	40,7	4,38	33,84
39	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	834,3	0,10	0,97	215,19	21,6	2,59	0,00
40	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	809,2	0,10	0,51	-7,73	138,0	17,05	46,76
41	РАРИТЕТ	714,8	0,08	1,25	-18,72	8,7	1,22	0,00
42	ЮНИВЕС	656,3	0,08	0,53	8,10	99,5	15,16	13,84
43	МОТОР-ГАРАНТ	650,6	0,08	0,70	16,83	87,6	13,46	0,00
44	ГЛОБУС	521,7	0,06	0,23	62,57	88,2	16,91	0,13
45	ОМЕГА	492,7	0,06	0,50	-27,20	117,9	23,93	0,00
46	УТИСО	456,4	0,05	0,16	-28,43	6,9	1,51	0,09
47	ГРАВЕ УКРАИНА	448,5	0,05	0,81	7,19	60,4	13,47	5,15
48	ВЕЛТЛИНЕР	443,8	0,05	3,30	0,00	23,8	5,36	58,99
49	ПЕРША	423,0	0,05	0,12	43,88	35,0	8,27	0,00
50	АЛЬФА-ГАРАНТ	408,9	0,05	0,30	-7,15	4,1	1,00	1,83
Итого		735 331,9	87,31	3,65	79,95	132 897,3	18,07	12,48

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке КАСКО за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	858 086,0	17,63	61,27	22,80	407 866,0	47,53	0,67
2	УНИКА	486 221,2	9,99	45,69	17,05	230 710,2	47,45	26,39
3	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	449 053,1	9,23	60,20	7,81	228 557,6	50,90	0,54
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	340 728,6	7,00	28,13	71,92	133 783,9	39,26	33,68
5	ИНГО УКРАИНА	301 420,6	6,19	33,36	17,66	164 015,8	54,41	4,46
6	PZU УКРАИНА	218 414,1	4,49	19,49	24,98	98 487,2	45,09	74,29
7	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	160 057,2	3,29	31,90	16,55	58 669,3	36,66	0,91
8	ТАС СГ	114 053,9	2,34	14,94	44,79	53 942,7	47,30	14,60
9	ПРОВИДНА	103 513,1	2,13	13,16	6,17	67 207,4	64,93	1,74
10	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	92 645,8	1,90	72,61	62,97	24 309,4	26,24	0,27
11	КНЯЖА	92 312,0	1,90	21,23	13,12	54 803,5	59,37	3,99
12	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	85 867,1	1,76	57,99	2,60	45 145,5	52,58	1,17
13	ВУСО	77 947,4	1,60	22,09	20,94	40 742,6	52,27	24,80
14	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	72 592,2	1,49	98,40	20,40	29 844,7	41,11	7,76
15	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	64 617,1	1,33	34,07	8,27	29 471,8	45,61	14,83
16	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	63 119,1	1,30	13,25	-0,92	21 821,2	34,57	6,39
17	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	55 599,0	1,14	36,74	8,76	28 587,8	51,42	22,82
18	БРОКБИЗНЕС	47 990,8	0,99	38,30	3,25	27 979,4	58,30	0,02
19	ИНГОССТРАХ	47 528,1	0,98	3,21	3,30	25 018,6	52,64	0,00
20	КРАИНА	45 654,6	0,94	15,54	8,73	22 047,8	48,29	4,76
21	UPSK	44 130,5	0,91	11,64	-6,11	14 512,0	32,88	3,40
22	АСКА	39 258,0	0,81	6,50	-5,46	21 777,0	55,47	6,57
23	ГРАВЕ УКРАИНА	33 107,1	0,68	59,55	5,79	22 755,8	68,73	3,99
24	КРЕМЕНЬ	27 569,2	0,57	1,01	15,65	1 539,7	5,58	77,09
25	ЕВРОИНС УКРАИНА	25 813,2	0,53	8,77	0,50	13 917,0	53,91	8,28
26	ОРАНТА	24 124,5	0,50	4,74	33,33	8 097,4	33,57	4,98
27	АЛЬЯНС	22 789,0	0,47	3,93	41,55	10 188,0	44,71	65,74
28	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	21 106,0	0,43	16,56	31,02	8 889,6	42,12	26,61
29	ПЕРША	20 189,0	0,41	5,57	37,51	13 398,0	66,36	15,84
30	ТЕКОМ	19 238,8	0,40	24,65	42,12	4 552,6	23,66	19,86
31	МЕГАПОЛИС СО	1 723,0	0,04	1,11	-35,15	932,0	54,09	4,06
32	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	16 925,4	0,35	36,97	-23,47	6 056,1	35,78	19,42
33	ГАРАНТ-СИСТЕМА	11 832,0	0,24	45,72	-13,87	2 921,0	24,69	6,14
34	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	10 826,2	0,22	6,89	-8,63	3 782,9	34,94	37,57
35	ОМЕГА	9 269,1	0,19	9,39	4,32	4 026,5	43,44	72,47
36	ЮНИВЕС	9 158,1	0,19	7,35	0,93	6 068,2	66,26	6,14
37	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	7 960,7	0,16	66,87	110,78	4 963,9	62,36	29,58
38	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	7 724,9	0,16	9,52	675,13	1 684,3	21,80	33,48
39	ЭТАЛОН	7 400,0	0,15	16,96	0,00	520,1	7,03	3,73
40	АЛЬФА-ГАРАНТ	7 043,7	0,14	5,12	-3,37	2 876,2	40,83	14,88
41	Ю.Б.АЙ	7 033,3	0,14	10,29	0,00	3 174,4	45,13	28,03
42	РИДНА	6 781,4	0,14	73,20	0,00	4 140,0	61,05	31,80
43	ОРАНТА-СИЧ	6 614,4	0,14	12,61	4,74	3 192,0	48,26	21,10
44	ГЛОБУС	6 277,2	0,13	2,83	39,94	3 309,2	52,72	22,88
45	ВЕЛТЛИНЕР	6 069,5	0,12	45,18	0,00	1 166,8	19,22	16,57
46	НАДЕЖНАЯ	5 749,8	0,12	3,44	24,97	1 167,0	20,30	43,45
47	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	5 718,5	0,12	15,30	-1,13	2 748,5	48,06	56,24
48	АРМА	5 289,0	0,11	10,97	20,02	2 809,3	53,12	44,00
49	МЕГА-ПОЛИС	5 136,6	0,11	9,33	21,27	2 369,4	46,13	0,00
50	ЗДОРОВО	5 078,2	0,10	7,84	51,50	1 327,1	26,13	33,29
Итого		4 204 357,3	86,38	21,34	20,44	1 971 874,4	46,90	14,32

Источник: Insurance TOP

ТОП52 на рынке ОСАГО за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень пере-страхования, %
1	ОРАНТА	282 000,3	8,09	55,44	6,22	98 409,7	34,90	0,00
2	ПРОВИДНА	264 084,9	7,58	33,57	8,86	115 099,5	43,58	0,00
3	ТАС СГ	207 786,8	5,96	27,22	20,99	77 462,9	37,28	0,00
4	UPSK	184 583,4	5,30	48,69	12,62	67 258,6	36,44	0,00
5	УНИКА	166 946,4	4,79	15,69	6,28	89 824,0	53,80	0,00
6	КНЯЖА	159 648,4	4,58	36,71	12,10	82 737,7	51,82	29,67
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	139 133,0	3,99	9,94	29,40	71 945,0	51,71	0,33
8	PZU УКРАИНА	127 371,1	3,65	11,37	42,26	69 877,0	54,86	77,25
9	ЮНИВЕС	109 669,0	3,15	88,05	366,48	12 875,1	11,74	2,46
10	ДОМИНАНТА СО	109 235,6	3,13	88,09	56,50	35 996,0	32,95	0,00
11	ВУСО	103 125,3	2,96	29,23	75,63	34 038,0	33,01	25,55
12	АЛЬФА-ГАРАНТ	99 385,7	2,85	72,19	36,31	31 735,8	31,93	8,22
13	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	96 309,6	2,76	61,28	3,47	38 127,7	39,59	16,14
14	КРАИНА	87 993,7	2,52	29,96	23,37	30 746,3	34,94	0,00
15	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	86 472,7	2,48	7,14	23,34	39 512,7	45,69	35,27
16	ГЛОБУС	84 917,9	2,44	38,25	40,63	31 133,6	36,66	0,00
17	ГАЛИЦКАЯ	79 194,1	2,27	90,12	28,10	29 501,2	37,25	0,84
18	КРЕМЕНЬ	78 591,7	2,25	2,87	50,85	0,0	0,00	10,24
19	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	76 554,6	2,20	89,34	12,96	28 679,4	37,46	0,00
20	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	64 852,1	1,86	12,93	12,96	28 228,7	43,53	0,08
21	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	63 367,0	1,82	33,41	14,89	27 936,5	44,09	0,00
22	ОМЕГА	58 672,4	1,68	59,42	106,50	15 320,1	26,11	0,00
23	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	56 454,3	1,62	7,57	10,98	26 987,3	47,80	26,74
24	ИНГО УКРАИНА	48 919,0	1,40	5,41	8,32	27 536,0	56,29	0,00
25	ЗДОРОВО	45 722,7	1,31	70,60	690,69	4 092,9	8,95	0,00
26	КИЕВ РЕ	38 139,1	1,09	25,85	0,00	13 209,6	34,64	0,00
27	БРОКБИЗНЕС	30 283,6	0,87	24,17	14,37	14 500,8	47,88	0,00
28	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	27 492,2	0,79	5,77	-5,35	16 759,8	60,96	0,00
29	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	25 765,1	0,74	56,81	-22,17	10 660,8	41,38	18,63
30	Ю.БАЙ	24 852,3	0,71	36,37	0,00	9 401,7	37,83	0,09
31	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	24 831,4	0,71	16,41	14,71	8 520,0	34,31	0,70
32	ПЕРША	24 595,0	0,71	6,78	12,67	13 517,0	54,96	4,14
33	ЕВРОИНС УКРАИНА	24 325,0	0,70	8,27	21,52	10 494,6	43,14	0,12
34	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	22 460,5	0,64	65,50	55,09	8 850,3	39,40	0,00
35	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	22 372,7	0,64	48,87	40,26	6 367,1	28,46	0,00
36	УТИСО	22 297,0	0,64	7,68	-52,35	24 578,5	110,23	0,00
37	ЭТАЛОН	22 244,3	0,64	50,98	0,00	8 338,4	37,49	-25,50
38	ОРАНТА-СИЧ	20 852,9	0,60	39,75	2,68	6 079,2	29,15	0,92
39	КРЕДО	19 857,0	0,57	6,32	-39,25	21 164,0	106,58	9,64
40	АСКА	18 276,0	0,52	3,03	46,10	6 873,0	37,61	23,88
41	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	15 456,5	0,44	12,13	23,00	8 688,2	56,21	0,00
42	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	14 111,2	0,40	57,80	18,04	4 848,7	34,36	0,00
43	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	10 809,9	0,31	13,32	-39,69	9 020,0	83,44	0,00
44	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	9 944,1	0,29	7,79	18,68	5 279,6	53,09	0,00
45	МЕГА-ГАРАНТ	9 600,4	0,28	39,97	57,76	2 560,8	26,67	0,00
46	ГРАВЕ УКРАИНА	8 528,7	0,24	15,34	-4,31	6 807,2	79,82	0,00
47	ИНТЕР-ПОЛИС	5 704,0	0,16	9,01	0,21	3 379,9	59,25	5,42
48	СКАРБНИЦЯ	5 434,7	0,16	39,03	10,17	2 661,7	48,98	0,00
49	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	4 724,7	0,14	3,19	0,39	3 028,8	64,11	0,00
50	ТАЛИСМАН СТРАХОВАНИЕ	3 461,3	0,10	29,07	-2,03	2 888,0	83,44	0,00
51	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	2 974,7	0,09	7,96	-2,37	2 491,4	83,75	0,00
52	МОТОР-ГАРАНТ	2 804,0	0,08	3,02	154,77	519,4	18,52	0,00
Итого		3 343 190,0	95,92	18,21	25,29	1 346 550,2	40,28	7,79

Источник: Insurance TOP

ТОП25 на рынке ДСГО за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ПЕРША	35 183,0	15,88	9,71	-34,16	3 221,0	9,15	76,58
2	PZU УКРАИНА	19 402,6	8,76	1,73	29,18	8 805,8	45,38	10,35
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	18 472,0	8,34	1,32	48,80	6 057,0	32,79	0,16
4	ТАС СГ	16 876,9	7,62	2,21	56,88	2 934,1	17,39	1,90
5	МЕГАПОЛИС СО	11 528,0	5,20	7,42	121,03	577,0	5,01	0,00
6	ИНГО УКРАИНА	11 080,3	5,00	1,23	18,00	3 266,4	29,48	0,00
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	9 897,9	4,47	1,33	38,66	4 113,3	41,56	6,15
8	УНИКА	8 664,2	3,91	0,81	0,15	4 141,2	47,80	6,23
9	АЛЬФА-ГАРАНТ	7 608,2	3,43	5,53	-37,48	217,5	2,86	0,00
10	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	6 051,0	2,73	3,19	16,28	796,1	13,16	6,18
11	ПРОВИДНА	5 840,7	2,64	0,74	10,21	2 052,3	35,14	2,54
12	ALLIANZ УКРАИНА	5 344,1	2,41	4,34	0,00	719,0	13,45	14,30
13	КНЯЖА	4 914,7	2,22	1,13	21,78	954,1	19,41	1,47
14	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	4 775,3	2,15	0,95	70,58	1 398,1	29,28	37,77
15	ВУСО	4 568,2	2,06	1,29	215,96	541,8	11,86	0,33
16	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 057,7	1,83	0,33	29,52	681,0	16,78	4,11
17	КРАИНА	3 105,7	1,40	1,06	36,08	662,5	21,33	36,98
18	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	2 609,7	1,18	1,76	28,95	442,4	16,95	1,19
19	ЕВРОИНС УКРАИНА	2 368,9	1,07	0,80	20,97	162,7	6,87	28,26
20	ОРАНТА	2 222,2	1,00	0,44	13,63	944,6	42,51	0,00
21	УТИСО	2 214,5	1,00	0,76	7,10	168,8	7,62	18,86
22	КРЕМЕНЬ	1 949,8	0,88	0,07	-66,77	0,0	0,00	0,00
23	АСКА	1 946,0	0,88	0,32	22,04	388,0	19,94	0,00
24	БРОКБИЗНЕС	1 758,3	0,79	1,40	-5,35	347,4	19,76	0,00
25	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	1 636,6	0,74	1,28	42,19	5 280,6	322,66	0,00
Итого		194 076,5	87,58	1,26	9,73	48 872,7	25,18	18,58

ТОП10 на рынке добровольного страхования водного транспорта за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	УНИКА	7 304,0	28,13	0,69	98,59	0,0	0,00	11,28
2	ИНГО УКРАИНА	3 416,9	13,16	0,38	-26,58	433,2	12,68	41,34
3	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 317,1	12,78	0,44	80,14	206,5	6,23	14,66
4	МЕГАПОЛИС СО	1 889,0	7,28	1,22	48,39	5,0	0,26	0,00
5	АЛЪЯНС	1 242,0	4,78	0,21	40,66	0,0	0,00	29,63
6	ПРОВИДНА	641,0	2,47	0,08	197,45	0,0	0,00	31,45
7	ТЕКОМ	589,1	2,27	0,75	80,15	0,0	0,00	44,14
8	БРОКБИЗНЕС	481,7	1,86	0,38	93,69	0,0	0,00	23,17
9	ALLIANZ УКРАИНА	241,2	0,93	0,20	0,00	0,0	0,00	14,30
10	КРАИНА	220,4	0,85	0,08	40,65	0,0	0,00	5,04
Итого		19 342,4	74,49	0,40	45,68	644,7	3,33	19,18

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования грузов и багажа за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тыс.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тыс.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	КРЕМЕНЬ	1 205 081,9	27,49	43,95	69,28	6 805,9	0,56	111,09
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	72 641,5	1,66	6,00	-44,27	729,5	1,00	46,13
3	АЛЬЯНС	67 986,0	1,55	11,72	-31,46	0,0	0,00	95,39
4	КИЕВ РЕ	56 479,0	1,29	38,28	0,00	0,0	0,00	13,60
5	АРМА	27 085,3	0,62	56,19	59,58	0,0	0,00	16,01
6	ALLIANZ УКРАИНА	26 974,9	0,62	21,89	0,00	336 647,5	1 248,00	45,18
7	UTISO	25 238,4	0,58	8,69	883,57	90,9	0,36	0,00
8	УНИКА	23 493,9	0,54	2,21	144,92	1 644,3	7,00	42,50
9	ИНГО УКРАИНА	23 480,0	0,54	2,60	54,69	23 699,6	100,94	44,95
10	PZU УКРАИНА	22 480,7	0,51	2,01	22,12	1 783,6	7,93	39,49
11	КВОРУМ	19 158,3	0,44	98,35	0,00	3 182,8	16,61	46,57
12	МЕГАПОЛИС СО	18 973,0	0,43	12,21	28,70	929,0	4,90	0,34
13	АХА СТРАХОВАНИЕ	16 131,0	0,37	1,15	61,04	2 610,0	16,18	28,58
14	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	16 035,3	0,37	2,15	47,39	2 487,7	15,51	37,91
15	СПЕЙР	7 480,2	0,17	67,51	0,00	2 206,6	29,50	0,00
16	ЕВРОИНС УКРАИНА	6 546,4	0,15	2,22	12,98	117,3	1,79	49,92
17	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	6 486,3	0,15	4,13	161,24	0,0	0,00	54,21
18	АСКА	6 208,0	0,14	1,03	-89,46	111,0	1,79	45,94
19	БРОКБИЗНЕС	6 138,6	0,14	4,90	16,12	30,0	0,49	53,15
20	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	5 815,9	0,13	1,16	18,58	57,8	0,99	22,97
21	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	5 528,3	0,13	3,73	17,88	222,4	4,02	9,66
22	КРАИНА	4 810,3	0,11	1,64	199,17	11,9	0,25	20,63
23	ГРАВЕ УКРАИНА	4 793,8	0,11	8,62	12,98	255,6	5,33	41,38
24	КНЯЖА	4 786,4	0,11	1,10	44,59	921,7	19,26	60,62
25	UPSK	4 697,8	0,11	1,24	-26,21	1 172,5	24,96	1,25
26	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	4 611,0	0,11	19,65	14,59	0,0	0,00	0,00
27	ВЕЛТЛИНЕР	4 400,7	0,10	32,76	0,00	2,6	0,06	65,53
28	ПРОВИДНА	4 304,8	0,10	0,55	-39,89	209,4	4,86	29,44
29	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	3 978,0	0,09	16,29	-20,79	0,0	0,00	93,99
30	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	3 905,1	0,09	0,82	102,93	73,5	1,88	18,22
31	МОТОР-ГАРАНТ	3 738,0	0,09	4,03	-38,27	0,0	0,00	83,65
32	ТАС СГ	3 469,7	0,08	0,45	74,46	96,8	2,79	6,45
33	УКРФИНСТРАХ	3 459,6	0,08	7,31	165,80	16,9	0,49	0,34
34	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	3 389,0	0,08	2,77	184,55	32,0	0,94	0,03
35	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	2 275,0	0,05	1,20	7,17	17,9	0,79	30,69
36	СКАРБНИЦЯ	2 153,6	0,05	15,47	52,05	0,0	0,00	3,11
37	ГАЛИЦКАЯ	2 004,9	0,05	2,28	423,06	0,0	0,00	21,79
38	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	1 253,7	0,03	0,98	-7,94	14,5	1,16	0,00
39	ТЕКОМ	1 143,8	0,03	1,47	-54,70	0,0	0,00	15,45
40	ВУСО	1 061,1	0,02	0,30	-60,36	9,8	0,92	5,28
41	НАДЕЖНАЯ	1 040,6	0,02	0,62	-44,05	0,0	0,00	84,60
42	РИДНА	971,4	0,02	10,49	0,00	0,0	0,00	79,96
43	МЕГА-ПОЛИС	968,3	0,02	1,76	176,10	0,0	0,00	7,14
44	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	919,1	0,02	0,72	-75,80	0,0	0,00	14,20
45	ОРАНТА	834,8	0,02	0,16	-28,40	0,0	0,00	0,18
46	ПЕРША	723,0	0,02	0,20	9,21	0,0	0,00	5,95
47	ДОМИНАНТА СО	641,6	0,01	0,52	52,04	0,0	0,00	-30,14
48	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	632,0	0,01	1,39	103,08	226,7	35,87	5,85
49	РАРИТЕТ	552,7	0,01	0,97	-14,39	0,0	0,00	0,00
50	Ю.БЛАЙ	503,0	0,01	0,74	0,00	0,0	0,00	32,78
Итого		1 737 465,7	39,63	9,50	46,53	386 417,7	22,24	89,00

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования имущества за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	КРЕМЕНЬ	405 775,4	9,56	14,80	37,95	0,0	0,00	109,11
2	ИНГОССТРАХ	393 320,8	9,26	26,59	83,59	1 152,5	0,29	0,95
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	295 827,8	6,97	24,42	31,36	26 057,6	8,81	48,26
4	АСКА	271 174,0	6,39	44,92	23,28	16 748,0	6,18	94,15
5	АЛЬЯНС	188 261,0	4,43	32,46	181,83	436,0	0,23	94,73
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	139 232,0	3,28	9,94	75,74	10 473,0	7,52	14,25
7	PZU УКРАИНА	121 038,9	2,85	10,80	10,46	6 453,0	5,33	47,48
8	ИНГО УКРАИНА	82 393,4	1,94	9,12	16,89	17 044,8	20,69	65,44
9	УНИКА	65 722,7	1,55	6,18	33,29	16 963,0	25,81	34,76
10	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	65 064,8	1,53	12,97	49,61	865,9	1,33	39,63
11	ЕВРОИНС УКРАИНА	56 306,0	1,33	19,13	-20,99	516,5	0,92	89,37
12	ПРОВИДНА	55 855,1	1,32	7,10	14,26	9 555,0	17,11	52,28
13	МЕГАПОЛИС СО	55 290,0	1,30	35,58	282,52	0,0	0,00	1,72
14	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	37 637,1	0,89	5,05	18,33	4 356,0	11,57	50,75
15	UPSK	34 510,4	0,81	9,10	-16,77	6 819,1	19,76	6,14
16	ТАС СГ	30 829,6	0,73	4,04	85,00	1 730,7	5,61	24,06
17	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	27 400,5	0,65	21,50	59,44	72,6	0,26	77,93
18	ALLIANZ УКРАИНА	26 294,3	0,62	21,34	0,00	2 009,6	7,64	53,02
19	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	25 312,6	0,60	5,31	-21,60	3 073,8	12,14	15,80
20	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	20 865,3	0,49	25,72	2 772,03	257,0	1,23	31,32
21	ТЕКОМ	20 684,1	0,49	26,50	8,92	2,1	0,01	38,30
22	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	16 046,4	0,38	68,37	42,14	0,0	0,00	0,00
23	МОТОР-ГАРАНТ	15 911,8	0,37	17,16	40,52	102,8	0,65	104,13
24	КРАИНА	14 441,9	0,34	4,92	601,91	69,3	0,48	4,84
25	ВУСО	10 671,0	0,25	3,02	40,49	205,3	1,92	52,17
26	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	9 080,9	0,21	5,78	385,51	68,5	0,75	75,46
27	БРОКБИЗНЕС	7 561,6	0,18	6,04	-7,05	1 160,9	15,35	7,18
28	ОРАНТА	7 487,7	0,18	1,47	-7,52	1 491,0	19,91	0,00
29	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	6 209,9	0,15	4,19	412,79	0,0	0,00	5,52
30	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	5 544,1	0,13	3,66	33,47	1 028,6	18,55	47,85
31	УТИСО	5 534,7	0,13	1,91	793,27	0,0	0,00	0,00
32	КИЕВ РЕ	5 161,6	0,12	3,50	0,00	11,0	0,21	2,74
33	МЕГА-ГАРАНТ	5 033,8	0,12	20,96	137,28	6,4	0,13	0,62
34	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	4 633,8	0,11	3,63	-8,83	80,7	1,74	8,54
35	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	4 231,6	0,10	2,23	4,95	69,6	1,64	19,27
36	Ю.БІАЙ	3 964,6	0,09	5,80	0,00	1,2	0,03	37,96
37	ОМЕГА	3 758,2	0,09	3,81	-8,13	0,8	0,02	54,83
38	ЮНИВЕС	3 196,0	0,08	2,57	-57,22	56,9	1,78	5,34
39	ПЕРША	2 676,0	0,06	0,74	45,43	17,0	0,64	29,63
40	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	2 579,0	0,06	3,32	231,49	222,0	8,61	0,00
41	МЕГА-ПОЛИС	2 326,0	0,05	4,22	36,00	0,5	0,02	56,63
42	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	1 448,5	0,03	3,87	34,58	60,3	4,16	33,94
43	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 413,9	0,03	8,50	158,67	0,0	0,00	40,70
44	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	1 281,5	0,03	1,50	33,34	12,7	0,99	0,06
45	КРЕДО	1 276,0	0,03	0,41	18,57	273,0	21,39	11,36
46	ЗДОРОВО	1 206,0	0,03	1,86	-81,57	0,0	0,00	49,39
47	ГАЛИЦКАЯ	1 054,4	0,02	1,20	14,63	64,7	6,14	37,06
48	АЛЬФА-ГАРАНТ	929,3	0,02	0,68	-3,14	669,0	71,99	0,13
49	АРМА	894,3	0,02	1,86	-81,60	489,6	54,75	19,50
50	ГЛОБУС	852,2	0,02	0,38	13,08	27,4	3,22	42,55
Итого		2 565 202,5	60,41	12,79	45,14	130 775,4	5,10	54,92

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования от огня и стихийных явлений за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис. грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис. грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ИНГОСТРАХ	263 452,3	10,07	17,81	83,75	751,4	0,29	0,95
2	КРЕМЕНЬ	203 779,3	7,79	7,43	61,52	0,0	0,00	92,96
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	92 420,8	3,53	7,63	76,21	2 909,2	3,15	79,41
4	АЛЬЯНС	87 547,0	3,34	15,09	186,48	33,0	0,04	90,84
5	ОРАНТА	69 133,3	2,64	13,59	6,45	9 558,8	13,83	0,51
6	УНИКА	56 674,9	2,17	5,33	15,35	10 795,0	19,05	24,62
7	ЕВРОИНС УКРАИНА	56 301,8	2,15	19,13	-20,71	15,4	0,03	89,38
8	АСКА	44 806,0	1,71	7,42	21,82	1 484,0	3,31	96,14
9	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	42 471,8	1,62	33,32	138,47	9 167,2	21,58	87,26
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	37 071,4	1,42	4,97	18,74	557,7	1,50	48,94
11	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	34 388,9	1,31	23,22	19,82	14 582,4	42,40	13,72
12	ТАС СГ	30 451,3	1,16	3,99	86,17	213,9	0,70	24,36
13	УТИСО	22 334,6	0,85	7,69	54,26	0,0	0,00	0,00
14	МЕГАПОЛИС СО	20 112,0	0,77	12,94	107,62	1 530,0	7,61	4,72
15	ИНГО УКРАИНА	19 037,6	0,73	2,11	46,70	2 270,9	11,93	36,27
16	ALLIANZ УКРАИНА	18 050,3	0,69	14,65	0,00	1 574,9	8,73	45,16
17	МОТОР-ГАРАНТ	16 219,4	0,62	17,49	43,99	0,0	0,00	84,72
18	КНЯЖА	14 567,8	0,56	3,35	-0,97	1 351,2	9,28	20,76
19	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	12 443,4	0,48	7,92	159,04	0,0	0,00	57,15
20	КРАИНА	11 619,7	0,44	3,96	153,73	57,6	0,50	13,63
21	ВУСО	10 050,6	0,38	2,85	-3,74	0,0	0,00	2,61
22	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	9 352,9	0,36	27,27	-4,37	10 776,4	115,22	0,00
23	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	7 622,9	0,29	9,40	877,92	0,0	0,00	61,46
24	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	7 545,7	0,29	1,50	-3,29	1 917,4	25,41	89,50
25	БРОКБИЗНЕС	6 582,1	0,25	5,25	-27,09	754,9	11,47	8,25
26	КИЕВ РЕ	5 137,9	0,20	3,48	0,00	0,0	0,00	2,76
27	ОМЕГА	4 425,4	0,17	4,48	-7,38	0,0	0,00	57,38
28	МЕГА-ПОЛИС	2 827,6	0,11	5,13	43,78	0,0	0,00	58,34
29	ЗДОРОВО	2 704,4	0,10	4,18	-82,43	0,0	0,00	37,80
30	ГРАВЕ УКРАИНА	2 242,0	0,09	4,03	1,87	19,0	0,85	7,17
31	ОРАНТА-СИЧ	1 692,1	0,06	3,23	-12,53	108,1	6,39	13,11
32	ПЕРША	1 685,0	0,06	0,46	28,23	19,0	1,13	36,14
33	КРЕДО	1 429,0	0,05	0,45	20,09	0,0	0,00	10,15
34	ДОМИНАНТА СО	1 426,5	0,05	1,15	31,55	2,0	0,14	-34,85
35	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 413,9	0,05	8,50	158,39	0,0	0,00	40,70
36	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	1 346,5	0,05	2,97	15,25	97,2	7,22	5,09
37	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	1 097,1	0,04	2,93	43,60	146,4	13,34	42,02
38	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	976,3	0,04	4,00	49,60	35,6	3,65	30,51
39	АРМА	973,4	0,04	2,02	-71,11	0,0	0,00	23,34
40	АЛЬФА-ГАРАНТ	894,0	0,03	0,65	-3,24	2,5	0,28	0,13
41	ГЛОБУС	829,2	0,03	0,37	19,12	0,0	0,00	39,93
42	НАДЕЖНАЯ	717,7	0,03	0,43	-40,23	0,0	0,00	83,63
43	ГАЛИЦКАЯ	666,9	0,03	0,76	9,76	13,0	1,95	40,83
44	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	653,0	0,02	0,84	124,40	0,0	0,00	0,00
45	ВЕЛТЛИНЕР	651,3	0,02	4,85	0,00	0,0	0,00	38,80
46	СКАРБНИЦЯ	556,8	0,02	4,00	6,69	0,0	0,00	12,66
47	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	520,4	0,02	0,71	16,47	0,0	0,00	5,65
48	МЕГА-ГАРАНТ	423,9	0,02	1,76	4,02	4 787,5	1 129,39	6,04
49	РИДНА	422,2	0,02	4,56	0,00	0,0	0,00	49,36
50	УКРФИНСТРАХ	404,3	0,02	0,85	-8 027,45	0,0	0,00	50,66
Итого		1 230 154,6	47,00	7,62	49,97	75 531,6	6,14	47,41

Источник: Insurance TOP

ТОП20 на рынке обязательного страхования гражданской авиации за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	БУСИН	148 120,1	26,86	87,10	-8,90	4 604,2	3,11	58,85
2	PZU УКРАИНА	124 863,8	22,65	11,14	2 391,60	201,8	0,16	73,76
3	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	94 231,0	17,09	18,78	41,06	12 494,9	13,26	74,91
4	ИНГО УКРАИНА	30 703,1	5,57	3,40	8,81	9,9	0,03	70,51
5	МОТОР-ГАРАНТ	14 128,0	2,56	15,23	-15,81	0,0	0,00	44,01
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	10 102,1	1,83	1,35	53,29	732,9	7,25	65,12
7	АСКА	8 512,0	1,54	1,41	-12,46	716,0	8,41	101,82
8	Ю.БЛАЙ	1 962,7	0,36	2,87	0,00	0,0	0,00	49,60
9	ОМЕГА	1 659,5	0,30	1,68	92,99	151,4	9,12	16,94
10	ALLIANZ УКРАИНА	1 490,9	0,27	1,21	0,00	0,0	0,00	76,67
11	АЛЬЯНС	1 346,0	0,24	0,23	919,70	7 480,0	555,72	85,96
12	ТЕКОМ	1 097,3	0,20	1,41	407,30	0,0	0,00	61,31
13	БРОКБИЗНЕС	964,2	0,17	0,77	-2,38	15,0	1,56	23,84
14	ОРАНТА	602,4	0,11	0,12	40,29	0,0	0,00	45,85
15	UPSK	528,7	0,10	0,14	-22,18	0,0	0,00	0,00
16	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	466,2	0,08	0,04	0,00	0,0	0,00	57,66
17	КРЕДО	152,0	0,03	0,05	-42,79	0,0	0,00	49,34
18	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	98,0	0,02	0,08	-31,42	0,0	0,00	0,00
19	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	69,7	0,01	0,01	221,20	0,0	0,00	28,98
20	АРМА	63,8	0,01	0,13	1 150,98	0,0	0,00	13,48
Итого		441 161,5	80,01	5,33	47,32	26 406,1	5,99	67,57

ТОП15 на рынке страхования сельхозпродукции за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	53 003,7	19,19	4,38	62 999,64	30,3	0,06	96,12
2	АСКА	49 154,0	17,79	8,14	192,50	4 705,0	9,57	62,29
3	PZU УКРАИНА	40 059,6	14,50	3,58	75,77	5 487,4	13,70	65,86
4	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	27 622,3	10,00	5,51	349,46	0,0	0,00	32,04
5	ИНГО УКРАИНА	21 623,1	7,83	2,39	-2,14	5 656,0	26,16	49,52
6	КРАИНА	12 892,3	4,67	4,39	1 568,26	0,0	0,00	56,78
7	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	10 001,0	3,62	60,10	85,16	0,0	0,00	0,00
8	ЗДОРОВО	4 869,6	1,76	7,52	-90,62	0,0	0,00	9,31
9	АХА СТРАХОВАНИЕ	4 663,0	1,69	0,33	-46,75	496,0	10,64	52,16
10	БРОКБИЗНЕС	3 926,0	1,42	3,13	113,05	0,0	0,00	14,19
11	ПРОВИДНА	798,8	0,29	0,10	-11,08	326,6	40,89	0,00
12	ТАС СГ	539,7	0,20	0,07	-11,86	84,7	15,69	34,04
13	UPSK	361,6	0,13	0,10	-76,09	98,7	27,30	135,01
14	ТЕКОМ	304,8	0,11	0,39	-0,10	0,0	0,00	0,00
15	ОРАНТА-СИЧ	212,9	0,08	0,41	-20,56	47,1	22,12	0,00
Итого		230 032,4	83,27	2,77	64,08	16 931,8	7,36	60,40

Источник: Insurance TOP

ТОП на рынке страхования «Зеленая карта» за за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис. грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис. грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ТАС СГ	251 242,1	20,50	32,92	12,70	93 594,9	37,25	25,40
2	ПЕРША	212 635,0	17,35	58,66	23,68	72 949,0	34,31	30,95
3	PZU УКРАИНА	130 453,7	10,64	11,64	14,54	30 855,9	23,65	13,02
4	ИНГО УКРАИНА	130 069,0	10,61	14,40	35,45	41 843,9	32,17	35,95
5	УТИСО	124 891,0	10,19	43,00	13,44	45 187,3	36,18	28,24
6	ГЛОБУС	112 724,5	9,20	50,77	23,33	33 143,9	29,40	6,60
7	КНЯЖА	109 646,0	8,95	25,21	-5,01	34 212,0	31,20	30,17
8	ОРАНТА	78 848,3	6,43	15,50	62,19	25 876,7	32,82	36,79
9	АСКА	54 385,0	4,44	9,01	24,09	19 108,0	35,13	30,90
Итого		1 204 894,6	98,30	23,13	18,81	396 771,6	32,93	26,14

ТОП30 на рынке добровольного страхования на случай болезни за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис. грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис. грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	66 230,1	22,34	13,90	79,90	1 264,2	1,91	0,02
2	ИНГОССТРАХ	61 958,9	20,90	4,19	-29,96	2 880,0	4,65	0,00
3	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	36 785,0	12,41	47,39	3,01	187,0	0,51	0,00
4	КРЕДО	14 143,0	4,77	4,50	3 358,79	233,0	1,65	0,00
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	11 848,0	4,00	0,98	381,88	51,1	0,43	0,00
6	АСКА	5 181,0	1,75	0,86	41,18	1 450,0	27,99	0,00
7	ТАС СГ	4 202,8	1,42	0,55	62,99	608,5	14,48	0,00
8	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	3 300,1	1,11	7,28	16,13	1 531,0	46,39	0,00
9	УНИКА	2 993,6	1,01	0,28	-24,07	1 429,9	47,77	20,21
10	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	2 582,4	0,87	2,03	63,02	1 762,4	68,25	0,00
11	ПРОВИДНА	1 819,4	0,61	0,23	233,41	115,3	6,34	0,00
12	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	1 802,7	0,61	0,36	-10,26	94,1	5,22	0,00
13	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	1 611,8	0,54	1,99	-59,34	635,0	39,40	7,62
14	КРАИНА	1 271,2	0,43	0,43	214,34	191,1	15,03	0,00
15	МЕГА-ГАРАНТ	1 080,7	0,36	4,50	322,64	4,6	0,43	0,00
16	АЛЪЯНС	861,0	0,29	0,15	-21,15	89,0	10,34	78,28
17	PZU УКРАИНА	651,8	0,22	0,06	-25,30	350,4	53,76	0,00
18	UPSK	562,6	0,19	0,15	-5,27	39,6	7,04	0,21
19	РАРИТЕТ	452,0	0,15	0,79	-9,26	0,0	0,00	0,00
20	КРЕМЕНЬ	302,3	0,10	0,01	-96,28	253,3	83,79	33,48
21	АХА СТРАХОВАНИЕ	265,0	0,09	0,02	-28,38	140,0	52,83	0,00
22	ГАЛИЦКАЯ	263,2	0,09	0,30	4 145,16	66,8	25,38	0,00
23	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	227,2	0,08	0,87	154,14	0,0	0,00	0,00
24	КНЯЖА	227,2	0,08	0,05	20,34	60,2	26,50	0,00
25	ОРАНТА-СИЧ	210,7	0,07	0,40	-0,24	7,8	3,70	57,05
26	ВУСО	185,5	0,06	0,05	56,14	142,7	76,93	0,00
27	ОМЕГА	181,2	0,06	0,18	180,50	15,0	8,28	0,00
28	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	147,3	0,05	0,43	3,51	0,0	0,00	0,00
29	ОРАНТА	127,1	0,04	0,02	7,08	0,0	0,00	0,00
30	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	109,8	0,04	0,01	42,04	0,0	0,00	0,00
Итого		221 584,6	74,76	1,35	11,78	13 602,0	6,14	0,74

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке страхования туристов (страхования медрасходов) за 12 месяцев 2016 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Рыночная доля страховщика, %	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	PZU УКРАИНА	94 666,8	12,98	8,45	28 927,9	30,56	0,50
2	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	78 850,0	10,81	64,39	32 275,0	40,93	4,27
3	ВУСО	71 316,5	9,78	20,21	16 959,2	23,78	15,19
4	КРЕМЕНЬ	45 738,0	6,27	1,67	14 143,8	30,92	140,40
5	ПРОВИДНА	33 620,1	4,61	4,27	6 417,2	19,09	0,00
6	ТАС СГ	30 725,6	4,21	4,03	5 304,5	17,26	0,00
7	УКРФИНСТРАХ	26 842,0	3,68	56,75	17 381,2	64,75	0,00
8	КНЯЖА	24 390,6	3,34	5,61	3 876,0	15,89	1,05
9	ПЕРША	22 821,0	3,13	6,30	12 666,0	55,50	1,69
10	АХА СТРАХОВАНИЕ	21 280,0	2,92	1,52	9 025,0	42,41	0,00
11	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	16 254,9	2,23	3,24	3 232,4	19,89	0,00
12	ИНГО УКРАИНА	15 332,0	2,10	1,70	9 917,4	64,68	22,76
13	АЛЪЯНС	13 111,0	1,80	2,26	588,0	4,48	81,61
14	ГЛОБУС	11 377,2	1,56	5,12	345,2	3,03	0,00
15	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	8 011,0	1,10	0,66	1 483,2	18,51	2,80
16	ИНДИГО	8 002,6	1,10	46,19	3 413,9	42,66	0,00
17	АЛЬФА-ГАРАНТ	6 717,7	0,92	4,88	104,4	1,55	0,00
18	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	5 959,1	0,82	1,25	1 979,3	33,21	0,00
19	ОРАНТА	5 543,3	0,76	1,09	1 606,8	28,99	0,00
20	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	5 343,1	0,73	0,72	3 383,0	63,32	3,71
21	УНИКА	5 238,6	0,72	0,49	2 985,5	56,99	0,15
22	ЭТАЛОН	4 950,7	0,68	11,35	592,1	11,96	21,31
23	КИЕВ РЕ	4 739,9	0,65	3,21	681,1	14,37	0,00
24	Ю.БЛАЙ	4 493,3	0,62	6,58	55,5	1,24	0,00
25	ГРАВЕ УКРАИНА	4 443,4	0,61	7,99	1 927,0	43,37	20,67
26	АСКА	3 983,0	0,55	0,66	3 651,0	91,66	2,56
27	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	3 689,7	0,51	2,35	612,0	16,59	42,43
28	ДОМИНАНТА СО	3 396,4	0,47	2,74	814,7	23,99	-5,27
29	ОМЕГА	3 007,5	0,41	3,05	424,1	14,10	0,00
30	БРОКБИЗНЕС	2 231,2	0,31	1,78	623,8	27,96	0,48
31	МОТОР-ГАРАНТ	2 109,2	0,29	2,27	14,1	0,67	0,00
32	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ	2 071,8	0,28	2,42	18,2	0,88	0,00
33	ЕВРОИНС УКРАИНА	1 982,2	0,27	0,67	1 303,6	65,77	1,43
34	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	1 755,5	0,24	5,12	253,8	14,46	0,00
35	УТИСО	1 664,0	0,23	0,57	162,9	9,79	2,77
36	ГАЛИЦКАЯ	1 634,6	0,22	1,86	428,6	26,22	0,00
37	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	1 570,4	0,22	0,83	628,5	40,02	0,00
38	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	1 549,8	0,21	3,39	46,0	2,97	0,00
39	СКАРБНИЦЯ	1 182,3	0,16	8,49	203,8	17,24	0,00
40	АРМА	1 028,7	0,14	2,13	42,4	4,12	0,00
41	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	846,0	0,12	0,66	202,2	23,90	0,07
42	UPSK	718,0	0,10	0,19	10,3	1,43	0,00
43	ЗДОРОВО	674,8	0,09	1,04	49,8	7,38	0,00
44	ТЕКОМ	553,0	0,08	0,71	93,0	16,82	0,00
45	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	524,2	0,07	2,15	33,2	6,33	0,00
46	ВЕЛТЛИНЕР	291,8	0,04	2,17	32,0	10,97	0,00
47	МЕГА-ГАРАНТ	274,2	0,04	1,14	0,0	0,00	0,00
48	ЮНИСОН-СТРАХОВАНИЕ	237,8	0,03	0,64	82,9	34,86	0,00
49	ИНТЕР-ПОЛИС	236,9	0,03	0,37	0,0	0,00	0,17
50	КРАИНА	183,2	0,03	0,06	0,0	0,00	0,00
	Итого	607 164,6	83,24	3,33	189 001,5	31,13	16,09

Источник: Insurance TOP

Винницкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	КНЯЖА	41 658,7	7 504,1	24 737,5	18,5	345,0	1 663,1	1 481,3	22,3	5 204,4	682,6	16 718,6	
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	18 814,3	15 072,9	2 347,5	272,6	58,0	608,8	124,5	50,0	0,0	280,0	н/д	
3	PZU УКРАИНА	16 620,4	3 806,3	5 729,8	16,6	644,1	405,4	3 798,8	57,3	1 693,7	468,5	н/д	
4	СГ ТАС	14 843,8	2 572,6	8 903,6	14,2	109,9	401,9	275,9	24,5	1 510,2	1 031,1	5 711,8	
5	ОРАНТА	13 664,1	341,7	10 088,9	93,9	225,1	2 012,5	109,5	0,0	602,0	190,5	3 295,2	
6	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	12 642,0	11 128,3	991,6	0,0	73,7	364,2	21,1	0,0	0,0	63,1	3 648,1	
7	ИНГО УКРАИНА	4 876,2	1 758,6	482,8	0,0	29,5	539,2	89,3	0,0	1 460,9	515,9	н/д	
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	2 447,4	1 654,3	545,2	0,0	41,0	187,8	5,4	13,8	0,0	0,0	н/д	
9	ЕВРОИНС УКРАИНА	1 102,9	90,4	898,0	0,0	6,5	5,7	7,5	0,0	0,0	94,8	349,3	
10	ГАЛИЦКАЯ	840,6	0,0	840,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	391,9	
11	МЕГА-ГАРАНТ	655,4	347,6	0,0	0,0	6,1	268,2	0,0	0,0	0,0	33,5	6,7	
12	ГЛОБУС	333,1	2,9	322,0	0,0	0,0	0,1	6,0	0,0	2,0	0,2	163,4	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		128 499,0	44 279,7	55 887,4	415,8	1 538,9	6 456,9	5 919,2	167,8	10 473,2	3 360,2	30 285,0	

Волынская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	СГ ТАС	35 765,5	2 806,6	4 959,0	0,0	50,9	399,1	647,4	13,2	25 629,3	1 260,1	11 297,4	
2	PZU УКРАИНА	31 623,3	6 653,2	6 517,3	52,0	844,0	1 751,5	4 430,2	98,1	9 336,8	1 940,3	н/д	
3	ГЛОБУС	21 739,0	745,0	1 869,2	3,8	6,2	171,6	724,1	0,0	18 080,5	138,5	2 837,3	
4	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	20 342,1	15 009,6	1 024,9	0,0	9,0	4 264,3	34,3	0,0	0,0	0,0	н/д	
5	КНЯЖА	19 945,2	2 927,9	3 206,9	0,1	75,3	433,5	291,4	230,3	12 033,3	746,6	7 609,2	
6	ОРАНТА	15 680,3	130,6	7 354,9	24,5	227,0	4 899,3	43,5	0,0	2 846,5	154,0	2 593,5	
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	10 360,2	7 374,7	1 436,7	127,4	18,4	692,8	85,2	26,3	0,0	598,7	н/д	
8	ИНГО УКРАИНА	5 240,1	562,4	429,9	0,0	13,7	1 001,0	29,5	0,6	2 615,4	587,5	н/д	
9	ПРОСТО Страхование	4 549,0	1 793,8	2 091,0	18,6	11,4	79,9	82,8	216,8	0,0	254,7	1 640,4	
10	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	2 690,6	1 671,4	453,6	0,0	131,5	78,7	84,2	0,0	0,0	271,2	2 268,3	
11	ГАЛИЦКАЯ	700,5	0,0	700,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	153,8	
12	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	254,0	5,0	218,0	9,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0	2,0	129,0	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		168 889,8	39 680,2	30 261,9	235,4	1 397,3	13 781,8	6 452,7	585,1	70 541,8	5 953,6	28 528,9	

Днепропетровская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	АЛЬЯНС	482 171,0	19 700,0	0,0	0,0	810,0	266 122,0	909,0	67 986,0	0,0	126 644,0	104 395,0	
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	167 497,3	51 998,9	6 775,3	0,0	449,5	57 791,8	424,9	2 858,3	0,0	47 198,6	32 267,5	
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	151 193,6	75 537,3	14 002,8	909,7	370,2	56 968,0	726,8	997,1	0,0	1 681,6	н/д	
4	СГ ТАС	45 813,5	5 633,5	18 475,6	3 235,7	547,7	1 520,9	1 623,0	32,3	11 118,9	3 625,9	16 334,8	
5	PZU УКРАИНА	40 144,5	7 340,1	10 437,1	3 890,9	1 766,5	2 537,4	6 630,6	1 432,1	3 107,2	3 002,7	н/д	
6	КНЯЖА	30 191,0	2 922,6	13 478,3	4 991,7	261,0	2 787,9	980,5	45,2	4 045,7	678,0	12 054,4	
7	ГЛОБУС	26 656,6	378,4	21 596,6	8,0	10,6	12,8	106,1	0,0	4 503,1	41,1	6 229,0	
8	ИНГО УКРАИНА	24 474,4	12 949,9	1 894,1	4 402,5	142,7	1 185,8	353,4	1 434,4	1 252,5	859,0	н/д	
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	10 414,8	7 530,5	1 990,0	0,0	136,1	562,5	64,6	48,1	0,0	82,9	4 099,5	
10	ОРАНТА	8 039,8	287,4	5 939,7	142,2	179,9	200,9	149,8	239,8	621,8	278,3	1 793,9	
11	ЕВРОИНС УКРАИНА	3 434,3	893,4	1 584,1	11,5	4,2	312,8	471,7	0,2	0,0	156,4	1 355,2	
12	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	1 322,0	157,0	881,0	93,0	99,0	51,0	0,0	0,0	0,0	41,0	603,0	
13	МЕГА-ГАРАНТ	1 106,6	114,1	127,6	171,6	18,3	323,3	0,0	0,0	0,0	351,7	413,4	
14	ГАЛИЦКАЯ	153,6	0,0	153,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	58,3	
15	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	29,1	0,0	0,0	0,0	0,0	29,1	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		992 642,1	185 443,1	97 335,7	17 856,9	4 795,7	390 406,2	12 440,5	75 073,5	24 649,3	184 641,3	179 604,0	

Донецкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	СГ ТАС	28 304,0	2 051,9	10 439,8	10 253,5	392,0	455,6	561,7	57,7	3 322,1	769,7	13 217,8	
2	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	26 275,0	1 359,0	16 928,0	4 332,0	1 668,0	959,0	0,0	308,0	0,0	721,0	9 636,0	
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	14 611,3	10 817,7	2 729,3	42,5	13,1	684,2	107,5	25,0	0,0	192,0	н/д	
4	PZU УКРАИНА	6 075,6	258,4	1 734,3	6,0	201,2	5,4	416,4	0,7	3 370,2	83,1	н/д	
5	ГЛОБУС	3 795,7	13,7	955,3	115,1	0,0	0,0	7,2	0,0	2 635,7	68,6	501,7	
6	МЕГА-ГАРАНТ	51,0	31,7	0,0	0,0	2,6	0,7	0,0	0,0	0,0	16,0	58,9	
7	ГАРАНТ-СИСТЕМА	46,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	46,0	н/д	
8	ЕВРОИНС УКРАИНА	29,8	0,0	29,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,9	
9	ИНГО УКРАИНА	10,3	0,0	0,0	0,0	10,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
10	ПРОСТО Страхование	0,2	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	58,4	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		79 198,8	14 532,3	32 816,5	14 749,3	2 287,1	2 104,9	1 092,8	391,5	9 328,0	1 896,3	23 488,7	

Житомирская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	СГ ТАС	26 646,9	8 662,8	9 946,7	0,0	264,8	1 600,8	567,2	624,7	3 447,0	1 533,0	10 183,0	
2	ОРАНТА	16 137,0	123,0	9 538,0	69,2	208,9	5 394,3	119,4	0,0	513,8	170,4	3 930,8	
3	КНЯЖА	9 651,6	1 384,1	5 128,9	0,1	108,5	575,3	629,1	235,9	1 280,3	309,4	4 391,7	
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	8 529,6	6 277,0	1 532,1	86,9	11,4	350,9	108,3	31,4	0,0	131,6	н/д	
5	PZU УКРАИНА	7 919,0	1 662,3	1 738,3	24,8	664,6	144,1	1 632,3	2,4	1 898,3	152,1	н/д	
6	ГЛОБУС	4 980,8	55,4	2 682,0	0,0	0,7	7,2	29,1	0,0	1 751,1	455,2	1 186,9	
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 371,1	1 783,8	1 628,4	74,9	73,9	335,0	96,6	49,5	0,0	328,9	1 768,0	
8	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 351,3	2 285,9	1 082,6	0,0	372,0	397,6	102,0	31,1	0,0	80,1	2 339,3	
9	ИНГО УКРАИНА	3 680,5	896,6	535,3	0,0	23,7	90,5	116,3	13,7	1 326,6	677,8	н/д	
10	ЕВРОИНС УКРАИНА	1 093,5	276,4	643,7	0,8	16,0	38,0	53,3	0,0	0,0	65,3	364,3	
11	МЕГА-ГАРАНТ	270,8	0,0	0,0	0,0	6,1	230,5	0,0	0,0	0,0	34,2	н/д	
12	ГАРАНТ-СИСТЕМА	105,0	0,0	0,0	0,0	0,0	105,0	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		87 737,1	23 407,2	34 456,1	256,8	1 750,6	9 269,2	3 453,5	988,6	10 217,1	3 938,1	24 164,0	

Закарпатская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	ГЛОБУС	29 832,2	35,5	3 957,8	1,1	6,9	28,4	2 574,2	5,9	22 748,6	473,9	5 541,1	
2	СГ ТАС	22 943,7	4 693,6	2 139,5	0,0	43,4	779,3	464,3	0,0	14 346,3	477,4	7 722,7	
3	ОРАНТА	17 811,6	241,2	6 344,5	79,2	297,2	3 698,3	234,8	0,0	6 714,2	202,2	3 186,1	
4	PZU УКРАИНА	13 835,3	2 433,1	2 298,2	14,8	270,9	328,6	1 274,0	12,7	6 188,1	1 014,9	н/д	
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	13 662,5	6 599,9	1 823,8	0,0	123,8	2 625,1	459,8	149,7	0,0	1 880,4	3 838,8	
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	12 958,5	7 552,0	3 319,8	147,7	31,1	1 296,0	152,9	0,0	0,0	459,0	н/д	
7	ИНГО УКРАИНА	12 331,6	308,7	1 096,9	50,0	46,3	60,9	123,1	0,0	9 160,7	1 485,1	н/д	
8	КНЯЖА	9 788,1	270,8	1 885,6	0,0	20,1	96,6	773,5	0,0	6 674,0	67,6	6 600,6	
9	ЕВРОИНС УКРАИНА	3 214,6	269,1	1 762,7	2,5	56,3	199,0	277,8	0,0	0,0	647,2	586,3	
10	ГАЛИЦКАЯ	2 229,9	0,0	2 229,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	582,1	
11	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	1 299,7	544,8	427,5	0,0	21,3	142,6	54,1	0,0	0,0	109,3	797,1	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		139 907,7	22 948,7	27 286,1	295,3	917,2	9 254,7	6 388,4	168,3	65 831,9	6 817,0	28 854,8	

Киев и Киевская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	731 827,4	417 405,3	49 789,8	163 222,0	1 455,1	54 323,9	14 796,9	6 365,4	0,0	24 468,9	н/д
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	670 719,7	73 556,4	21 853,0	26 152,3	17 588,1	296 463,6	2 445,0	55 666,1	0,0	176 995,2	87 729,4
3	RZU УКРАИНА	649 219,0	104 253,1	30 553,3	111 484,0	10 697,7	103 630,4	28 534,8	17 237,9	14 907,1	227 920,6	н/д
4	ИНГО УКРАИНА	644 328,3	199 864,3	27 210,1	105 646,3	3 477,4	82 654,3	10 427,9	18 757,0	65 057,6	131 233,4	368 356,6
5	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	568 120,6	330 426,9	35 033,2	88 206,5	5 105,0	57 424,2	3 648,4	14 374,1	0,0	33 902,3	250 215,1
6	СГ ТАС	260 820,6	43 555,6	40 906,2	20 407,4	1 124,8	46 178,5	6 872,6	2 376,7	75 958,2	23 440,7	83 100,3
7	ЕВРОИНС УКРАИНА	248 253,4	12 620,9	3 392,3	1 528,1	357,7	110 684,8	647,5	3 259,7	0,0	115 762,4	13 864,2
8	НАДЕЖНАЯ	167 216,3	5 749,8	0,0	20,2	0,0	1 637,9	0,0	1 040,6	0,0	158 767,8	1 251,0
9	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	148 071,0	85 867,0	4 725,0	0,0	957,0	40 599,0	0,0	5 528,0	0,0	10 395,0	64 937,7
10	ПРОСТО Страхование	147 484,9	52 395,9	39 112,4	17 610,4	1 075,4	3 505,0	1 039,0	1 988,1	0,0	30 758,7	52 419,7
11	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	136 020,0	47 275,7	19 673,3	27 440,8	2 606,5	5 238,8	1 759,5	620,0	0,0	31 405,4	46 413,0
12	ОРАНТА	131 718,6	12 220,8	52 827,3	3 224,4	1 573,5	8 692,7	2 036,2	212,9	33 922,3	17 008,5	54 836,8
13	КНЯЖА	89 327,3	40 927,2	21 323,8	3 084,5	369,1	3 723,2	2 618,2	3 897,0	11 107,6	2 276,8	46 096,4
14	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	77 627,0	0,0	0,0	0,0	36 812,0	3 232,0	0,0	0,0	0,0	37 583,0	610,0
15	ВИ ДИ СТРАХОВАНИЕ	73 774,3	72 592,2	0,0	0,1	3,2	1 045,1	0,1	8,4	0,0	125,2	29 871,5
16	РАРИТЕТ	57 191,0	218,6	0,0	53 658,5	714,8	142,3	97,7	552,7	0,0	1 806,4	36 530,7
17	МЕГА-ПОЛИС	55 068,2	5 136,6	0,0	30 766,1	78,3	5 153,6	0,0	968,3	0,0	12 965,3	27 430,6
18	АРМА	48 202,3	5 290,3	0,0	304,3	3 540,1	1 881,9	1 028,7	27 085,3	0,0	9 071,7	18 376,5
19	УКРФИНСТРАХ	47 298,2	1 795,9	0,0	535,2	7 195,3	799,0	26 842,0	3 459,6	0,0	6 671,2	20 486,9
20	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	45 784,2	16 925,4	22 372,7	0,0	2 971,3	451,4	1 530,5	130,8	0,0	1 402,1	12 628,9
21	ГАЛИЦКАЯ	38 693,5	0,0	38 693,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13 134,8
22	ГЛОБУС	21 732,7	4 220,1	7 844,3	124,8	73,9	724,7	586,1	68,2	7 620,5	470,0	25 634,2
23	ИНДИГО	16 895,5	4 042,5	0,0	20,7	1 595,3	299,9	8 000,8	282,3	0,0	2 654,0	6 651,2
24	АЛЬЯНС	16 250,0	2 330,0	0,0	0,0	748,0	42,0	43,0	0,0	0,0	13 087,0	444,0
25	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	16 154,2	0,0	0,0	0,0	0,0	16 154,2	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
26	ГАРАНТ-СИСТЕМА	12 942,5	12 530,8	0,0	215,7	59,5	19,0	109,5	8,0	0,0	0,0	3 118,0
27	СПЕЙР	11 079,9	0,0	0,0	0,0	0,5	13,3	0,0	7 480,2	0,0	3 585,9	2 217,6
28	ОРАНТА-СИЧ	7 743,1	1 144,5	1 207,5	0,0	416,6	386,6	0,0	0,0	0,0	4 587,9	1 106,6
29	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	1 713,0	432,0	392,0	488,0	4,0	28,0	0,0	324,0	0,0	45,0	827,0
30	МЕГА-ГАРАНТ	892,5	531,8	0,0	0,0	19,4	236,2	0,0	0,0	0,0	105,1	115,8
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		5 142 169,2	1 553 309,6	416 909,7	654 140,2	100 619,4	845 365,5	113 064,6	171 691,3	208 573,4	1 078 495,5	1 268 404,5

Запорожская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	КРЕДО	314 440,0	837,0	19 857,0	3 597,0	161 409,0	2 707,0	0,0	131,0	0,0	125 902,0	65 618,0
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	175 656,9	88 811,2	26 445,0	13 397,7	738,6	26 550,8	997,9	6 916,0	0,0	11 799,7	54 284,1
3	МОТОР-ГАРАНТ	92 741,1	95,4	2 804,0	21 893,7	650,6	32 131,2	2 109,2	3 738,0	0,0	29 319,0	16 773,7
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	62 867,0	45 788,1	9 882,5	638,9	169,6	2 319,7	576,7	1 813,9	0,0	1 677,6	н/д
5	ОРАНТА-СИЧ	44 713,8	5 469,9	19 645,4	13 142,4	1 456,1	2 440,8	0,0	8,8	0,0	2 550,4	18 746,6
6	ИНГО УКРАИНА	18 989,3	2 066,3	711,6	11 324,7	385,9	989,4	141,5	856,1	165,9	2 348,0	н/д
7	ОРАНТА	13 958,4	812,7	5 995,9	112,9	106,3	148,2	128,5	270,4	6 269,9	113,6	2 232,5
8	СГ ТАС	13 481,6	1 875,4	8 235,8	686,7	80,4	295,1	481,4	6,7	809,6	1 010,6	5 092,0
9	RZU УКРАИНА	9 224,3	1 927,3	2 632,2	12,1	547,6	364,3	1 775,4	42,7	1 622,1	300,7	н/д
10	КНЯЖА	8 903,0	1 918,4	4 393,6	0,0	76,3	362,3	291,2	0,0	1 636,2	224,9	2 883,9
11	ПРОМЫШЛЕННО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	7 580,5	1 471,5	0,0	5 390,1	27,5	426,7	0,0	45,9	0,0	218,8	3 610,1
12	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	5 794,5	3 773,2	959,0	5,9	107,2	747,1	88,3	0,0	0,0	113,9	2 035,4
13	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	5 170,2	0,0	0,0	0,0	0,0	559,2	0,0	4 611,0	0,0	0,0	н/д
14	ПРОСТО Страхование	4 767,1	1 300,0	3 038,1	272,2	39,6	62,9	1,2	0,0	0,0	53,1	1 605,2
15	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	2 750,0	314,0	1 693,0	540,0	83,0	72,0	0,0	0,0	0,0	48,0	1 958,0
16	ГЛОБУС	1 126,6	61,7	207,7	0,0	0,0	0,0	8,7	0,0	841,8	6,6	42,1
17	МЕГА-ГАРАНТ	1 015,6	370,8	0,0	0,0	16,6	590,4	0,0	0,0	0,0	37,8	19,7
18	ЕВРОИНС УКРАИНА	558,7	0,0	71,8	454,4	3,5	14,5	14,3	0,0	0,0	0,2	215,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		783 738,6	156 892,8	106 572,6	71 468,7	165 897,8	70 781,6	6 614,2	18 440,5	11 345,5	175 724,9	175 116,3

Ивано-Франковская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	СГ ТАС	32 555,4	2 089,7	10 471,6	0,0	116,1	186,6	6 346,7	0,0	12 582,8	761,9	11 612,2	
2	КНЯЖА	17 092,6	1 908,5	5 808,4	642,3	73,2	1 301,9	3 540,7	0,0	3 512,5	305,1	4 859,3	
3	ОРАНТА	16 729,4	162,5	8 937,2	108,6	256,8	6 523,9	89,9	0,0	522,2	128,3	3 870,5	
4	PZU УКРАИНА	14 550,9	3 035,8	2 951,2	32,2	725,8	1 337,5	3 732,7	242,6	2 184,7	308,4	н/д	
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	7 976,0	4 026,2	1 274,7	2 158,9	28,7	261,3	145,9	0,0	0,0	80,2	н/д	
6	ГАЛИЦКАЯ	6 031,5	0,0	6 031,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2 161,3	
7	ИНГО УКРАИНА	5 329,0	3 829,9	306,9	0,0	21,0	28,0	78,8	18,5	725,0	321,0	н/д	
8	ГЛОБУС	4 591,5	55,9	1 572,6	2,3	142,9	9,9	2 000,9	0,0	792,4	14,6	498,6	
9	ПРОСТО Страхование	3 650,6	2 053,0	1 440,6	5,2	8,2	36,4	0,8	0,0	0,0	106,4	1 629,2	
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	2 399,0	1 029,8	97,0	0,0	49,4	1 201,8	2,7	0,0	0,0	18,3	206,2	
11	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	2 388,0	1 241,1	686,9	0,0	317,0	85,8	47,5	0,0	0,0	9,7	235,2	
12	МЕГА-ГАРАНТ	99,8	19,9	0,0	0,0	2,3	63,7	0,0	0,0	0,0	13,9	3,0	
13	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		113 394,4	19 452,3	39 578,5	2 949,5	1 741,5	11 037,5	15 986,7	261,1	20 319,6	2 067,8	25 075,5	

Кировоградская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	СГ ТАС	17 979,7	3 848,6	9 569,2	0,0	171,9	1 307,2	703,5	2,0	691,9	1 685,4	4 439,2	
2	ОРАНТА	11 628,8	1 530,9	8 559,3	60,8	214,6	730,5	110,5	0,0	219,6	202,6	3 886,8	
3	PZU УКРАИНА	7 762,3	2 407,5	2 166,3	220,5	163,3	370,3	1 106,7	250,2	891,9	185,6	н/д	
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	7 367,4	4 599,2	1 869,0	186,8	26,7	419,0	64,8	50,1	0,0	151,7	н/д	
5	КНЯЖА	3 228,2	813,7	1 164,3	0,0	36,3	340,9	58,1	0,0	780,5	34,3	1 164,4	
6	ИНГО УКРАИНА	2 949,0	932,5	477,1	22,2	21,3	439,2	45,1	3,6	65,1	943,0	н/д	
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	2 726,4	1 912,6	440,4	0,0	50,0	292,4	15,8	9,5	0,0	5,7	900,0	
8	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 496,8	816,8	405,3	0,0	147,2	83,5	33,9	0,0	0,0	10,1	707,1	
9	ГЛОБУС	974,3	42,5	629,0	0,0	5,0	20,9	140,5	0,0	114,2	22,1	237,7	
10	МЕГА-ГАРАНТ	245,7	17,9	0,0	0,0	8,2	179,5	0,0	0,0	0,0	40,1	6,2	
11	ЕВРОИНС УКРАИНА	51,7	-6,5	44,4	0,0	3,4	7,1	4,9	0,0	0,0	-1,6	90,5	
12	ПРОСТО Страхование	13,0	0,0	0,0	13,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,9	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		56 423,3	16 915,9	25 324,4	503,3	847,8	4 190,6	2 283,8	315,4	2 763,2	3 279,0	11 441,8	

Луганская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	9 515,0	245,0	4 160,0	3 224,0	1 248,0	382,0	0,0	0,0	0,0	256,0	2 897,0	
2	ГЛОБУС	7 722,4	0,0	2 206,7	1,2	0,3	17,3	8,3	0,0	5 139,6	349,1	982,3	
3	PZU УКРАИНА	7 588,4	95,6	4 021,7	5,6	37,3	1,3	66,1	0,0	3 323,2	37,5	н/д	
4	СГ ТАС	7 525,8	602,4	2 093,2	0,0	37,9	21,5	60,6	0,0	4 542,2	167,9	1 969,0	
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	2 307,0	1 286,4	674,7	7,0	117,8	3,0	163,5	0,0	0,0	54,7	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		34 658,6	2 229,3	13 156,3	3 237,8	1 441,3	425,1	298,5	0,0	13 005,0	865,2	5 848,3	

Львовская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	PZU УКРАИНА	76 001,2	22 418,5	15 112,6	852,9	2 458,4	3 830,6	12 119,8	1 800,1	14 936,1	2 472,3	н/д	
2	КНЯЖА	75 873,1	14 588,3	21 453,8	382,3	549,5	629,7	6 940,2	109,7	28 996,4	2 223,1	28 014,3	
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	59 536,0	42 234,4	9 532,3	2 133,8	199,1	2 698,8	855,8	329,2	0,0	1 552,5	н/д	
4	СГ ТАС	37 684,6	5 125,8	6 903,8	0,0	143,3	445,2	3 900,4	0,0	19 788,3	1 377,8	14 095,2	
5	ИНГО УКРАИНА	32 589,2	12 851,6	2 065,5	667,9	50,1	197,3	467,7	189,2	15 158,0	942,0	н/д	
6	ОРАНТА	30 773,9	317,5	14 848,4	138,5	633,5	8 976,9	114,1	0,0	5 411,9	333,1	9 529,1	
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	24 660,5	21 688,1	1 795,5	0,0	204,5	475,7	352,9	3,7	0,0	140,1	9 698,8	
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	24 384,3	16 478,2	3 336,7	0,0	126,6	2 228,2	127,7	104,9	0,0	1 982,0	14 304,8	
9	ГЛОБУС	15 772,3	21,6	3 554,6	11,2	47,4	142,2	733,4	0,0	11 148,9	113,0	4 920,4	
10	ГАЛИЦКАЯ	6 164,7	0,0	6 164,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3 156,4	
11	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	5 354,0	3 698,2	1 497,7	0,0	2,3	82,7	0,6	0,0	0,0	72,5	2 033,0	
12	ЕВРОИНС УКРАИНА	4 921,6	2 445,8	1 588,4	1,1	73,9	632,2	96,0	0,0	0,0	84,2	1 923,3	
13	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	1 205,0	90,0	405,0	552,0	101,0	51,0	0,0	0,0	0,0	6,0	617,0	
14	ПРОСТО Страхование	833,1	33,0	708,7	10,7	1,5	46,5	3,8	2,5	0,0	26,4	876,3	
15	МЕГА-ГАРАНТ	249,7	18,5	0,0	0,0	6,4	187,0	0,0	0,0	0,0	37,8	н/д	
16	ГАРАНТ-СИСТЕМА	58,0	0,0	0,0	0,0	0,0	58,0	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
17	ИНДИГО	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	85,2	
18	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		396 074,9	142 009,5	88 967,7	4 750,5	4 597,5	20 695,5	25 712,4	2 539,3	95 439,5	11 362,9	89 253,8	

Николаевская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	21 729,4	12 063,7	2 435,8	259,8	21,3	3 778,5	282,0	2 634,4	0,0	254,0	н/д	
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	16 787,2	10 988,7	3 231,2	0,0	171,0	1 484,0	93,3	380,3	0,0	438,7	6 101,6	
3	СГ ТАС	12 200,8	1 727,3	3 249,5	5 806,2	197,6	218,6	154,1	0,0	362,1	485,4	5 433,8	
4	PZU УКРАИНА	11 863,0	2 765,9	3 179,6	931,1	571,5	316,8	2 578,8	22,1	1 277,4	219,8	н/д	
5	ОРАНТА	10 671,0	295,7	8 312,4	77,5	355,5	546,2	169,3	49,0	648,7	216,7	2 084,7	
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	9 427,0	6 761,2	635,9	0,0	103,5	1 534,4	58,7	12,9	0,0	320,4	3 165,8	
7	ИНГО УКРАИНА	9 341,6	4 026,2	1 097,4	98,1	79,4	636,6	396,9	41,1	1 968,0	997,9	н/д	
8	КНЯЖА	6 212,9	838,6	3 881,6	0,0	95,2	354,6	145,6	62,9	722,7	111,7	2 805,6	
9	ПРОСТО Страхование	6 191,3	1 582,0	4 334,5	30,6	24,3	42,3	0,6	51,6	0,0	125,4	2 980,3	
10	ЕВРОИНС УКРАИНА	4 015,8	152,4	2 056,1	1 079,1	30,0	45,2	58,8	356,1	0,0	238,1	1 842,8	
11	ГЛОБУС	2 042,0	0,0	1 764,5	0,0	6,4	5,0	45,3	0,0	168,5	52,3	733,5	
12	МЕГА-ГАРАНТ	170,3	0,0	0,5	0,0	1,3	160,5	0,0	0,0	0,0	8,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		110 652,3	41 201,8	34 179,0	8 282,4	1 656,8	9 122,7	3 983,4	3 610,3	5 147,4	3 468,4	25 148,1	

Одесская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	АЛЬЯНС	81 557,0	759,0	0,0	0,0	62,0	11 479,0	87,0	0,0	0,0	69 170,0	115,0	
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	63 061,9	41 258,0	7 750,5	8 586,9	187,5	3 825,2	460,3	86,3	0,0	907,2	н/д	
3	ИНГО УКРАИНА	60 758,4	40 836,5	6 398,4	171,8	87,5	2 062,9	832,8	2 037,7	1 027,3	7 303,6	н/д	
4	PZU УКРАИНА	47 406,2	13 351,6	8 799,0	1 785,4	2 410,1	2 252,5	7 042,2	332,6	9 550,5	1 882,3	н/д	
5	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	30 434,6	18 294,5	2 470,3	0,0	320,6	2 099,1	469,8	352,8	0,0	6 427,5	7 825,7	
6	СГ ТАС	25 104,7	3 993,4	11 247,0	0,0	403,9	724,2	2 061,6	197,1	4 849,1	1 628,4	13 416,1	
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	24 710,8	18 023,5	2 471,9	0,0	741,8	854,6	89,7	125,1	0,0	2 404,2	7 493,6	
8	ГАЛИЦКАЯ	22 490,1	0,0	22 490,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8 933,4	
9	ЕВРОИНС УКРАИНА	21 612,7	7 398,4	8 555,1	34,8	301,5	251,9	232,8	2 927,8	0,0	1 910,4	8 513,8	
10	ОРАНТА	19 775,4	546,5	12 943,1	216,7	419,2	863,0	522,4	1,3	4 006,5	256,7	5 537,6	
11	КНЯЖА	16 160,6	1 871,2	8 378,2	3,3	46,0	422,8	1 214,8	7,2	3 853,7	363,5	4 786,9	
12	ГЛОБУС	10 914,0	71,9	4 788,4	5,9	73,4	29,0	195,7	0,0	5 690,1	59,6	1 519,2	
13	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	5 760,0	3 564,2	1 300,9	5,0	371,0	114,7	318,5	18,1	0,0	67,6	3 045,0	
14	ГАРАНТ-СИСТЕМА	1 676,9	0,0	0,0	1 676,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	691,0	
15	МЕГА-ГАРАНТ	32,3	0,0	0,0	0,0	1,2	25,4	0,0	0,0	0,0	5,7	н/д	
16	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		431 456,0	149 968,8	97 592,9	12 486,7	5 425,6	25 004,5	13 527,5	6 086,1	28 977,2	92 386,7	61 877,3	

Полтавская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	49 201,5	34 033,8	5 655,8	245,3	290,2	6 591,5	303,5	535,9	0,0	1 545,6	н/д	
2	ОРАНТА	26 958,4	1 172,7	20 795,2	555,6	641,4	1 864,4	192,5	22,9	1 159,0	554,7	7 509,5	
3	ГАРАНТ-СИСТЕМА	11 525,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	11 524,6	н/д	
4	ИНГО УКРАИНА	10 852,7	3 581,6	1 056,7	0,0	54,9	613,1	179,3	81,2	4 984,4	299,5	н/д	
5	СГ ТАС	10 492,7	1 201,2	5 250,7	0,0	105,9	382,1	366,8	16,8	2 580,4	588,8	3 368,1	
6	PZU УКРАИНА	9 374,0	3 000,1	1 434,6	22,6	623,8	232,6	1 646,1	26,6	1 659,5	728,0	н/д	
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	7 210,7	5 258,2	1 381,2	0,0	110,1	192,5	39,3	118,9	0,0	110,5	3 761,5	
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 355,5	1 850,1	1 727,4	0,2	21,5	664,1	46,9	0,0	0,0	45,4	1 168,5	
9	КНЯЖА	3 293,3	246,3	1 997,1	0,0	55,0	156,5	96,9	0,9	687,4	53,2	1 628,7	
10	ЕВРОИНС УКРАИНА	1 388,3	502,4	778,1	0,0	19,0	46,4	21,7	0,0	0,0	20,7	224,1	
11	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	797,0	307,8	364,5	14,2	11,8	9,8	1,6	0,0	0,0	87,3	183,0	
12	ГЛОБУС	657,2	0,0	420,6	0,0	0,5	0,4	25,6	0,0	203,1	7,0	166,7	
13	МЕГА-ГАРАНТ	391,5	72,5	18,5	0,0	20,1	162,4	0,0	0,0	0,0	118,0	59,4	
14	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	79,0	3,0	43,0	3,0	8,0	15,0	0,0	0,0	0,0	7,0	118,0	
15	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	30,1	0,0	0,0	0,0	0,0	30,1	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
16	ПРОСТО Страхование	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	231,1	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		136 607,2	51 229,6	40 923,4	840,8	1 962,1	10 963,3	2 920,6	803,1	11 273,9	15 690,3	18 418,6	

Харьковская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	PZU УКРАИНА	94 252,0	22 128,9	12 905,8	9 285,7	2 984,5	1 459,9	4 978,2	585,0	35 551,5	4 372,7	н/д	
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	80 937,3	64 293,8	10 947,1	1 299,0	234,7	1 818,7	690,5	31,7	0,0	1 621,8	н/д	
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	45 043,3	23 378,8	5 511,9	9,3	357,4	2 127,7	229,2	6 370,6	0,0	7 058,4	13 545,2	
4	ОРАНТА	36 339,2	2 041,7	25 393,3	321,0	1 141,0	2 467,5	352,3	14,4	3 918,0	690,0	10 967,2	
5	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	34 365,5	187,3	22 512,8	0,0	418,2	9 403,5	1 767,4	0,0	0,0	76,3	19 921,9	
6	СГ ТАС	25 783,4	3 923,9	7 674,3	0,0	612,9	2 026,9	605,3	5,9	10 031,0	903,2	8 355,5	
7	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	24 413,5	3 005,7	14 111,2	0,4	174,8	1 375,0	524,3	3 978,0	0,0	1 244,1	5 753,5	
8	ИНГО УКРАИНА	23 021,5	6 683,4	1 182,3	3 114,0	91,9	9 638,7	374,5	16,9	763,9	1 155,8	н/д	
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	19 167,0	13 873,5	1 453,1	0,0	430,9	2 473,4	281,7	412,4	0,0	242,0	8 041,3	
10	КНЯЖА	16 953,5	4 163,1	8 307,9	0,1	123,9	362,9	1 020,6	154,6	2 628,7	191,7	6 310,5	
11	МЕГА-ГАРАНТ	16 629,1	566,8	9 453,0	0,0	104,2	4 327,4	0,0	0,4	0,0	2 177,3	7 056,1	
12	ГЛОБУС	11 439,4	0,0	164,5	0,0	1,6	13,0	12,5	0,0	11 263,0	-15,2	2 077,3	
13	ПРОСТО Страхование	5 825,1	1 181,8	3 641,6	387,5	70,7	138,9	153,5	0,0	0,0	251,1	2 119,9	
14	ЕВРОИНС УКРАИНА	2 451,3	570,0	1 506,2	2,1	14,0	265,6	45,2	2,5	0,0	45,7	2 110,1	
15	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	2 016,0	608,0	935,0	15,0	20,0	353,0	0,0	0,0	0,0	85,0	1 074,0	
16	ГАЛИЦКАЯ	1 339,5	0,0	1 339,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	554,2	
17	ИНДИГО	143,1	3,2	0,0	1,2	0,4	121,0	1,9	4,0	0,0	11,4	13,6	
18	ГАРАНТ-СИСТЕМА	135,0	5,4	0,0	0,3	0,3	2,0	3,0	0,0	0,0	124,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		440 254,6	146 615,3	127 039,5	14 435,6	6 781,3	38 375,1	11 040,1	11 576,4	64 156,0	20 235,3	87 900,3	

Ровенская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										Др. виды	ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта			
1	ОРАНТА	22 284,8	518,1	11 768,6	159,7	452,4	7 872,9	181,9	0,0	1 137,5	193,7	193,7	5 669,8
2	RZU УКРАИНА	20 590,3	5 866,1	3 138,5	15,9	579,3	199,4	2 207,5	7,2	7 170,3	1 406,2	1 406,2	н/д
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	13 281,1	10 850,2	1 200,7	176,0	55,3	611,2	98,1	6,5	0,0	283,2	283,2	н/д
4	СГ ТАС	11 723,4	3 419,2	4 593,3	88,9	140,8	685,4	537,2	2,1	1 666,2	590,2	590,2	4 998,7
5	КНЯЖА	8 034,7	581,9	3 007,8	183,5	53,3	445,4	670,5	0,0	2 503,3	588,9	588,9	3 521,4
6	ГЛОБУС	4 702,2	0,0	1 326,9	0,0	3,1	52,2	716,6	3,6	2 429,7	170,1	170,1	452,9
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 612,8	3 302,5	897,1	0,0	35,1	115,4	209,1	0,0	0,0	53,6	53,6	1 577,4
8	ИНГО УКРАИНА	3 046,2	111,1	412,8	0,0	8,0	5,5	26,2	0,0	2 312,2	170,5	170,5	н/д
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	2 632,0	1 252,9	739,5	209,9	98,5	181,6	8,9	0,0	0,0	140,7	140,7	1 102,4
10	ЕВРОИНС УКРАИНА	881,2	299,7	404,0	0,0	37,7	88,1	39,9	0,0	0,0	11,8	11,8	282,4
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		91 788,7	26 201,6	27 489,1	833,9	1 463,4	10 257,1	4 695,9	19,5	17 219,2	3 608,9	3 608,9	17 605,0

Сумская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										Др. виды	ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта			
1	ОРАНТА	19 534,0	652,1	9 328,3	1 168,0	431,0	2 572,8	164,8	23,6	4 436,9	756,5	756,5	2 366,1
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	12 681,8	5 684,2	2 831,6	378,4	73,1	537,5	211,7	2 823,5	0,0	141,8	141,8	н/д
3	КНЯЖА	11 162,9	1 765,2	6 489,2	0,2	33,1	141,9	585,5	0,0	2 003,2	144,5	144,5	3 187,7
4	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	11 044,4	7 320,0	871,4	0,0	226,3	1 821,8	156,2	488,0	0,0	160,6	160,6	4 807,9
5	СГ ТАС	10 334,9	1 126,8	2 713,1	0,0	55,6	256,7	145,7	0,0	5 867,2	170,0	170,0	3 103,4
6	RZU УКРАИНА	9 611,0	1 055,3	2 630,4	22,2	255,7	114,7	1 232,5	127,9	4 077,5	94,7	94,7	н/д
7	ПРОСТО Страхование	3 504,5	1 614,5	1 604,0	100,2	41,7	43,5	70,1	16,0	0,0	14,5	14,5	996,7
8	ГЛОБУС	3 000,6	0,0	852,6	13,9	1,2	0,7	2,2	0,0	2 126,5	3,4	3,4	1 072,6
9	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	2 287,3	1 867,7	181,0	0,0	103,1	79,5	53,7	0,0	0,0	2,3	2,3	840,9
10	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	1 627,0	172,9	1 155,0	0,0	194,4	90,2	3,3	0,0	0,0	11,2	11,2	286,0
11	ЕВРОИНС УКРАИНА	717,5	58,5	623,9	4,9	4,4	9,2	9,8	0,0	0,0	6,8	6,8	208,7
12	МЕГА-ГАРАНТ	341,5	72,9	0,0	0,0	12,3	206,5	0,0	0,0	0,0	49,8	49,8	н/д
13	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	13,8	0,0	0,0	0,0	0,0	13,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		85 861,2	21 390,1	29 280,5	1 687,7	1 431,9	5 888,8	2 635,5	3 479,0	18 511,4	1 556,2	1 556,2	16 870,0

Тернопольская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										Др. виды	ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта			
1	СГ ТАС	45 452,1	2 765,7	9 192,4	0,0	28,7	774,7	1 760,7	0,0	28 260,4	2 669,5	2 669,5	13 711,7
2	ОРАНТА	15 945,2	322,5	9 887,5	79,4	219,5	4 606,5	76,3	0,0	609,1	144,4	144,4	3 730,8
3	RZU УКРАИНА	12 004,0	4 843,4	1 747,8	65,4	654,5	664,1	1 816,3	179,7	1 776,4	256,5	256,5	н/д
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	10 821,6	6 142,4	1 278,8	166,3	52,9	666,6	411,6	0,0	0,0	2 103,0	2 103,0	н/д
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	6 001,4	1 663,5	2 020,9	0,0	154,8	306,1	1 786,9	0,1	0,0	69,1	69,1	1 071,5
6	ИНГО УКРАИНА	4 616,8	1 179,2	248,2	0,0	8,0	223,4	51,9	0,0	2 852,8	53,3	53,3	н/д
7	ПРОСТО Страхование	3 722,0	508,7	1 935,8	704,2	72,8	123,0	108,5	0,0	0,0	269,0	269,0	972,1
8	ГЛОБУС	3 688,1	0,0	861,7	2,5	15,0	18,3	1 038,1	0,0	1 696,7	55,8	55,8	398,2
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 492,2	2 448,0	447,9	0,0	22,6	522,1	0,0	0,0	0,0	51,7	51,7	2 918,9
10	КНЯЖА	2 036,3	338,4	918,3	0,0	3,2	9,2	108,9	0,0	622,3	35,9	35,9	2 816,3
11	МЕГА-ГАРАНТ	364,5	43,4	0,0	0,0	4,7	281,3	0,0	0,0	0,0	35,1	35,1	6,9
12	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	222,0	32,0	110,0	0,0	8,0	12,0	0,0	0,0	0,0	60,0	60,0	н/д
13	ГАЛИЦКАЯ	73,7	0,0	73,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	57,4
14	ГАРАНТ-СИСТЕМА	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		108 440,0	20 287,3	28 723,0	1 017,7	1 244,8	8 207,3	7 159,2	179,8	35 817,7	5 803,3	5 803,3	25 683,8

Хмельницкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										Др. виды	ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта			
1	СГ ТАС	18 274,1	1 413,4	8 051,8	0,0	78,7	372,3	303,9	0,0	7 172,7	881,4	881,4	7 280,6
2	ОРАНТА	15 915,3	367,0	10 920,5	37,1	314,3	3 560,0	91,2	0,0	409,6	215,6	215,6	6 131,3
3	ИНГО УКРАИНА	11 790,1	4 494,1	1 069,2	0,0	61,4	618,6	230,9	19,0	5 088,0	208,8	208,8	н/д
4	ГЛОБУС	11 592,0	71,7	7 306,5	2,1	39,8	203,9	1 883,6	3,8	1 648,7	431,9	431,9	4 275,6
5	RZU УКРАИНА	11 490,7	4 130,6	2 526,4	47,3	639,0	313,0	2 381,4	4,5	852,6	595,9	595,9	н/д
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	10 927,8	8 356,1	1 707,5	86,6	7,0	466,2	80,6	87,9	0,0	135,9	135,9	н/д
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	8 128,0	6 885,2	910,0	0,0	33,7	160,0	25,0	76,0	0,0	38,1	38,1	2 788,3
8	КНЯЖА	4 954,4	95,0	2 167,2	0,0	22,1	227,9	1 368,3	0,0	924,8	149,1	149,1	1 679,1
9	МЕГА-ГАРАНТ	206,1	16,7	0,0	0,0	3,9	148,2	0,0	0,0	0,0	37,3	37,3	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		93 278,5	25 829,8	34 659,0	173,1	1 200,0	6 070,1	6 364,9	191,3	16 096,4	2 694,0	2 694,0	22 154,9

Херсонская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	23 972,8	19 575,8	2 505,2	215,2	34,9	724,4	177,2	224,0	0,0	516,2	н/д	
2	ОРАНТА	14 443,2	603,0	10 577,3	226,2	618,1	884,0	165,3	0,5	555,7	813,1	4 739,9	
3	СГ ТАС	10 644,9	1 317,1	4 297,9	0,0	125,1	179,1	267,5	0,0	3 980,2	478,0	3 271,4	
4	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	7 825,6	5 684,9	535,6	0,0	70,1	1 018,6	69,1	93,4	0,0	353,9	1 991,4	
5	ГЛОБУС	7 340,8	0,0	3 504,8	5,1	12,1	8,2	16,0	0,0	3 771,1	23,4	1 547,0	
6	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	5 403,0	3 694,7	857,2	0,0	111,4	238,1	37,8	0,0	0,0	463,8	2 352,3	
7	PZU УКРАИНА	5 267,2	2 349,5	1 024,8	24,2	218,6	167,3	719,2	6,5	646,9	110,2	н/д	
8	ИНГО УКРАИНА	4 804,7	2 828,3	350,2	0,0	12,0	325,8	169,7	0,0	1 118,7	0,0	н/д	
9	КНЯЖА	2 815,4	460,7	1 949,0	0,0	78,3	61,6	41,4	0,0	182,7	41,7	1 546,7	
10	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	1 780,0	580,2	840,0	9,3	201,4	25,3	15,2	0,0	0,0	108,6	425,0	
11	МЕГА-ГАРАНТ	551,9	181,7	0,5	0,0	11,0	306,7	0,0	0,0	0,0	52,0	н/д	
12	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		84 852,5	37 275,8	26 442,5	480,0	1 492,9	3 942,3	1 678,3	324,4	10 255,4	2 960,8	15 873,7	

Черкасская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	СГ ТАС	32 519,2	8 026,6	15 357,3	0,0	355,0	2 341,0	1 219,1	110,0	2 485,2	2 625,0	11 139,6	
2	КНЯЖА	29 335,5	6 471,8	13 639,0	6 467,7	131,3	931,1	513,9	20,4	786,6	373,6	14 110,5	
3	ГЛОБУС	14 889,9	486,5	12 337,5	5,3	65,6	129,1	230,8	0,0	832,9	802,1	6 535,7	
4	ОРАНТА	14 586,8	601,6	10 377,6	134,5	326,3	2 129,0	209,7	0,0	468,9	339,2	3 788,1	
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	14 555,0	6 994,9	5 498,3	25,3	157,3	1 247,9	314,1	21,6	0,0	295,6	5 863,4	
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	9 225,5	7 147,1	1 147,2	89,7	12,1	469,8	95,4	0,0	0,0	264,2	н/д	
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 767,6	3 751,3	641,5	0,0	62,9	210,3	31,6	0,0	0,0	70,0	1 768,1	
8	PZU УКРАИНА	4 447,8	1 499,7	851,8	2,1	253,3	143,2	1 336,8	1,5	229,1	130,3	н/д	
9	ПРОСТО Страхование	2 658,2	1 277,5	1 187,4	22,5	24,5	34,1	3,5	0,0	0,0	108,7	938,0	
10	ИНГО УКРАИНА	956,1	174,6	251,7	0,0	33,9	335,6	52,4	0,0	93,7	14,2	н/д	
11	ЕВРОИНС УКРАИНА	637,9	242,2	386,4	0,0	0,5	7,3	1,1	0,0	0,0	0,4	51,2	
12	ГАЛИЦКАЯ	510,0	0,0	510,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	176,1	
13	МЕГА-ГАРАНТ	221,8	75,2	0,3	0,0	8,8	79,5	0,0	0,0	0,0	58,0	7,0	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		129 311,4	36 749,0	62 186,1	6 747,0	1 431,4	8 058,0	4 008,6	153,5	4 896,4	5 081,3	44 377,7	

Черновицкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	КНЯЖА	21 229,4	182,2	3 850,0	8,4	72,5	199,7	903,0	0,0	15 940,1	73,4	10 431,7	
2	ИНГО УКРАИНА	13 390,0	128,7	1 158,8	0,0	19,0	71,1	1 114,5	0,0	10 674,3	223,6	н/д	
3	ОРАНТА	9 282,7	187,2	5 772,8	45,4	314,2	1 034,4	118,9	0,0	1 685,7	124,1	1 362,6	
4	ГЛОБУС	7 555,4	6,4	2 827,8	0,2	8,7	13,3	223,4	0,0	4 453,3	22,3	1 368,3	
5	СГ ТАС	7 163,5	46,0	1 260,0	0,0	18,3	124,8	619,3	0,0	4 955,1	140,1	1 860,8	
6	PZU УКРАИНА	6 795,2	250,3	1 828,2	1,6	320,8	50,7	2 504,1	1,9	1 463,2	374,4	н/д	
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	6 317,9	3 489,9	1 594,4	223,1	76,6	453,3	324,8	12,7	0,0	143,2	н/д	
8	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	3 294,4	2 054,1	894,8	0,0	116,7	51,5	157,9	0,0	0,0	19,4	2 335,3	
9	ПРОСТО Страхование	1 916,5	105,1	1 113,5	575,0	7,2	16,5	66,3	0,0	0,0	32,9	463,3	
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	933,1	323,6	431,6	0,0	18,0	90,9	51,7	0,0	0,0	17,2	551,6	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		77 878,2	6 773,5	20 732,1	853,7	971,9	2 106,3	6 083,9	14,7	39 171,7	1 170,5	18 373,6	

Черниговская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ	
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	Всего по региону	
1	ОРАНТА	26 773,1	648,1	15 489,6	270,2	555,9	6 942,8	162,5	0,0	2 168,5	535,5	6 441,1	
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	9 923,3	7 219,7	1 687,4	138,1	31,5	438,0	234,4	0,0	0,0	174,1	н/д	
3	СГ ТАС	9 176,2	1 575,3	1 855,4	0,0	13,9	143,5	179,7	0,0	5 285,6	122,9	1 602,9	
4	КНЯЖА	7 032,6	132,0	2 481,8	0,0	434,6	196,1	117,0	0,0	3 519,4	151,6	2 548,6	
5	PZU УКРАИНА	6 695,0	881,6	1 412,0	15,7	227,8	418,1	706,1	8,5	2 739,4	285,7	н/д	
6	ИНГО УКРАИНА	6 135,8	1 356,0	483,3	0,0	15,6	70,7	30,1	11,0	2 198,1	1 970,9	н/д	
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	5 586,9	3 704,0	1 214,8	0,0	142,8	380,5	30,8	0,0	0,0	114,0	1 494,9	
8	ГЛОБУС	4 951,9	7,8	1 364,3	0,0	0,4	75,2	62,7	0,0	3 062,4	379,1	604,5	
9	ПРОСТО Страхование	4 560,0	771,8	3 159,8	30,7	214,0	102,6	39,9	0,0	0,0	241,2	1 709,0	
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	843,7	464,0	107,9	0,0	54,2	150,2	5,5	0,0	0,0	62,0	274,5	
11	МЕГА-ГАРАНТ	603,4	37,6	0,0	0,0	10,5	475,7	0,0	0,0	0,0	79,6	9,2	
12	ГАЛИЦКАЯ	188,2	0,0	188,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	141,5	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		82 470,1	16 798,0	29 444,4	454,7	1 701,3	9 393,4	1 568,8	19,4	18 973,5	4 116,7	14 826,2	