

#1(61)2018
Insurance Top®

рейтинг страховых компаний



ИТОГИ
12 месяцев
2017



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 2018-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

СТРАХОВОЙ НАДЗОР

- 2 Игорь Пашко**, Нацкомфинуслуг. Для нас главное - стабильность страхового рынка Украины
- 4 Александр Залетов**, Нацкомфинуслуг. 50 оттенков страхового бизнеса

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

- 8 Евгения Грищенко**, ICU. Почему страховщики предпочитают депозитам гособлигации
- 10 Александр Филонюк**, ЛСОУ. Цель у нас одна – успешное развитие отечественного рынка страхования
- 12 Владимир Шевченко**, МТСБУ. Запуск электронного полиса - это ответ на вызов современного общества
- 14 Андрей Таганский**, Nexstep. EWA - от первого электрополиса до 60% электронных продаж ОСАГО в Украине
- 16 Андрей Перетяжко**, АХА Страхование. Новые возможности есть ВСЕГДА
- 18 Сергей Авдеев**, Арсенал Страхование. Страховой рынок – постоянство изменений. Как есть и что делать?
- 20 Андрей Артюхов**, VUSO. Мы справились с задачами минувшего года. Впереди новые интересные решения для бизнеса
- 22 Ирина Гевель**, Альфа Страхование. Успех ждет только тех страховщиков, чьи обещания подкреплены реальными действиями
- 24 Галина Ким**, Укрфинстрах. Туристическое страхование может быть рентабельным и прибыльным
- 26 Мирослав Бойчин**, ERV. Страхование отмены поездки или ее прерывания - безопасность ваших финансов
- 28 БУСИН: 25 фактов за 25 лет**
- 30 Олег Кирбаба**. Взгляд лосс-аджастера на особенности условий полисов страхования
- 32 Мирослав Кисык**, MetLife. Мы не просто продаём страховую услугу, мы идем по жизни вместе с нашими клиентами и партнерами

ИТОГИ СТРАХОВОГО РЫНКА 2017

- 34** Итоги работы компаний страхования жизни
- 37** Итоги работы компаний рискового страхования
- 48** Итоги страховщиков в разрезе видов страхования
- 59** 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».

Для нас главное – стабильность страхового рынка Украины



Игорь Пашко, Председатель Нацкомфинслуг

В начале 2018 года исполнилось три года, как вы возглавили Нацкомфинслуг. Возглавили с новой командой, новыми идеями, новыми требованиями евроинтеграции. Вы удовлетворены результатами?

- Три года работы Комиссии в одном составе - это большой срок. Мы хорошо сработались, понимаем друг друга, несмотря на то, что у каждого свое направление. Если говорить о том, кто нам помогал в эти три года, то это, в первую очередь Администрация Президента Украины и, конечно, Комитет Верховной Рады по вопросам финансовой политики и банковской деятельности, с которым у нас сложились деловые отношения. Не одна из наших инициатив не оставалась без внимания. Понятно, многие идеи не проходили по той или иной причине, но всегда был диалог, и он остается. Кстати, выделение дополнительных средств для закупки IT-оборудования в 2017 году тоже произошло, благодаря, поддержке Комитета.

Какие решения, принятые Комиссией за этот период, являются наиболее знаковыми?

- Первое, это новые лицензионные условия. Мы сделали стандартный подход ко всем участникам небанковского финансового рынка без исключений. Документ долго согласовывался на всех уровнях, и в декабре 2016 года был утвержден соответствующим Постановлением Кабинета министров. Теперь рынок работает по новым лицензионным условиям. Мы убрали рудименты, которые были в предыдущих лицензионных условиях. Все приведено к единому стандарту, все очень прозрачно и четко.

Единственное, что нас не устраивает в этой сфере, это закрепленная Законом о лицензировании норма, по которой нам дано 10 дней на рассмотрение заявления о выдаче лицензии. Для финансового сектора это не реально, мы уже подавали изменения к закону, но оно, к сожалению, не прошло. Будем еще пытаться. Хотим вернуть хотя бы старую норму 30 дней. Мы говорили с коллегами за

рубежом, они поражены, что нам дан такой срок, ведь проверить компанию, ее акционеров, финансовую составляющую за 10 дней нереально.

Что еще важное было сделано за три года - это новые нормы для страховых компаний. Первый этап мы ввели в 2016 году и рынок это сразу почувствовал. Сейчас мы подготовили новый документ, которым будем дальше поднимать требования к финансовой надежности страховщиков. Не скажу, что процесс согласования документа проходит легко, но мы постепенно движемся. И, я надеюсь, что в этом году мы введем новый норматив для страховщиков.

Следующее важное наше достижение за эти три года, безусловно, это электронный полис. Это многолетний результат работы всего рынка и предыдущих составов Комиссии. То, что мы ввели электронный полис и то, что эта "ракета" уже полетела, это уже успех. Сейчас он введен в ОСАГО, а дальше рынок может применять такой порядок для других видов страхования.

Также важным, по моему мнению, является введение актуарного отчета для страховщиков. Понятно, что на первом этапе он несет базовую информацию. У нас были другие планы, ввести сразу полноценный актуарный расчет, включая анализ разрыва ликвидности, но когда мы поговорили с нашими актуариями, то пришли к выводу, что страховой рынок, как и рынок актуариев, еще не готовы к этому. В частности, по причине небольшого количества актуариев. Поэтому и было принято решение начать с малого, чтобы потом через два-три года ввести новые требования к актуарной отчетности. Ввести более расширенный актуарный расчет, что значительно повысит прозрачность страховых компаний и даст возможность анализировать на будущее как они себя поведут в той или иной ситуации.

Как вам эти три года работало со страховым рынком?

- Вы знаете, что в Комиссию я пришел с многолетним опытом работы на банковском рынке. Поначалу, честно говоря, было тяжело - слишком большое количество участников рынка, слишком неоднородны и по финансовому положению, и по качеству предоставления услуг.

В работе нам помогли Ассоциации: и Лига страховых организаций Украины, и Украинская федерация страхования, и другие объединения страхового рынка. Понятно, что каждая из них имеет свои интересы, они защищают интересы своих членов. Но мы всегда в своих решениях исповедуем принцип равноудаленности. Для нас главное - стабильность страхового рынка. Наша цель - заставить страховщиков выполнять свои обязательства.

Как думаете, рынок положительно воспринимает такие ваши шаги?

- Думаю да. Как пример, могу привести наше сотрудничество с Моторным бюро. В частности, поддержание нашей инициативы о введении с января 2018 года дополнительного гарантийного взноса в размере 10% от собранных премий по ОСАГО, который ежемесячно в течение года страховщики-члены бюро должны перечислять в Фонд защиты потерпевших, что необходимо для укрепления гарантий выполнения членами бюро своих обязательств. Норма вступила в силу с 1 января 2018 года и за январь уже зарезервировано порядка 30 млн. грн. Предполагаем, что до конца года будет аккумулировано 400-500 млн. грн.

А что с повышением тарифов по ОСАГО, которое лоббируют страховые компании?

- Мы понимаем и отдаем себе отчет, что за последние два-три года рынок ОСАГО стал если не убыточным, то работает в ноль. Мы видим, и понимаем, что надо менять всю тарифную политику

и сейчас мы работаем над этим вопросом. Пока по новой политике ценообразования на этом рынке работаем в Комиссии. И в ближайшее время начнем обсуждение с Ассоциациями и МТСБУ.

Мы планируем изменить подход к ценообразованию. В прошлом году мы договорились со страховщиками, что по результатам первого квартала приступим к обсуждению этого вопроса.

Как проходит процесс очищения рынка?

- Показатель уменьшения количества субъектов рынка, является достаточно условным, так как включения финансовых учреждений в государственные реестры и исключения из них, является процессом постоянным.

Однако, хочу отметить, что количество решений об исключении в последнее время увеличилось. Так, в 2017 году их было в 2,5 раза больше чем в 2016 году. Такое количество исключенных субъектов, во многом связано с целенаправленной работой Комиссии по очищению рынка от фиктивных, "мертвых" и "проблемных" компаний.

Что касается страхового рынка, то в 2017 году его покинули 20 компаний, из которых шесть по страхованию жизни.

Как вы считаете, почему на страховом рынке столько "неработающих" компаний, с чем это связано?

- Одним из основных вызовов для страховщиков на протяжении последних лет является обеспечение долгосрочной непрерывной деятельности, которая отвечала бы требованиям платежеспособности страховой компании, а также учитывала возможность своевременного и полного выполнения взятых на себя обязательств по договорам страхования. Достичь этого возможно лишь при условии, что активы страховщика соответствуют рискам деятельности, особенностям качества, ликвидности и срочности его депозитов.

Именно отсутствие ответственной и адекватной инвестиционной политики у многих страховщиков и послужило причиной реализации Комиссией системных мероприятий, направленных на урегулирование деятельности страховых компаний путем установления обязательных к исполнению финансовых нормативов.

В частности, как я уже говорил, вступили в силу новые требования достаточности, качества и диверсификации активов страховщиков, которым предшествовали активные и зачастую острые консультации и дискуссии с участниками рынка. В результате внедрения данных нормативов, большинство системообразующих страховщиков в течение 2016-2017 годов либо избавились от токсичных активов, либо приняли решение о докапитализации и поиске новых инвесторов.

Многие небольшие компании, которые

фактически не осуществляли страховой деятельности, приняли решение о добровольном легальном выходе с рынка. При этом, их акционеры и топ-менеджмент стараются минимизировать риски в отношении своей деловой репутации, требования к которой установлены постановлением Кабинета министров об утверждении Лицензионных условий по предоставлению финансовых услуг, которые были разработаны Комиссией.

Можете назвать приоритетные задачи Нацкомфинслуг на 2018 год?

- Среди приоритетных задач можно выделить усиление институциональной способности Регулятора с учетом стандартов на уровне, принятых в странах-членах ЕС, и процедур деятельности по мировым образцам. Важным является внедрение эффективных механизмов вывода с рынка проблемных финансовых учреждений, которые не выполняют или не имеют целью выполнять обязательства по договорам о предоставлении финансовых услуг и создают существенные системные риски для рынка.

Особое место будет уделено ужесточению требований к ответственности владельцев и руководителей небанковских финансовых учреждений за совершенные преступления на рынках финансовых услуг, а также созданию компенсационных механизмов защиты потребителей небанковских финансовых услуг и усилению взаимодействия с другими государственными органами в части предотвращения и недопущения нарушений на рынках финансовых услуг.

Мы последнее время наблюдаем, что страховщики все больше жалуются по поводу агентов. Рынок агентов на сегодняшний день, к сожалению, законодательно не подконтролен Нацкомфинслуг, и мы видим, что агентские комиссии растут, а это влияет на финансовое состояние страховщиков.

В этой связи в этом году мы начали разрабатывать проект закона о дистрибуции в рамках имплементации европейской директивы о реализации страховых продуктов. Один из постулатов будущего закона, который мы хотим довести, это то, что агент должен быть подконтролен Регулятору. Механизм этого процесса мы еще обсуждаем, но бесконтрольным этот рынок не может оставаться. Этот рынок необходимо упорядочить.

Мы понимаем, что страховщики не могут иметь один канал дистрибуции, который обеспечит доступ до широкого круга потребителей, но этот рынок должен быть цивилизованным. Мы очень надеемся, что в этом году законопроект пройдет первое чтение. В марте, на заседании финансового комитета ВРУ все регуляторы представляли видение своего законодательства на 2018 год, и мы поставили этот закон, как

один из приоритетов, тем более, что есть соответствующая Директива ЕС. Сейчас еще рано говорить о том, каким он будет, но это будет европейский вариант. В этом году ввести его в действие будет маловероятно, но мы надеемся на первое чтение в парламенте.

Что, по Вашему мнению, необходимо сделать, чтобы увеличить доверие потребителей финансовых услуг к страховому рынку?

- Важными элементами укрепления доверия к небанковскому финансовому сектору и к страховому рынку, в частности, являются повышение финансовой культуры населения, внедрение эффективных механизмов гарантирования на рынке страхования жизни и усовершенствование действующей системы ОСАГО, а также защита прав потребителей.

Для этого, на уровне базового Закона необходимо закрепить основные принципы защиты прав потребителей финансовых услуг, направленные на обеспечение ответственного и справедливого отношения ко всем категориям потребителей. В частности, раскрытие информации об услугах, просветительская работа среди потребителей финансовых услуг, получение ими навыков, знаний и уверенности в понимании рисков, ответственности и возможностей, связанных с финансовыми услугами. Также обеспечение ответственного делового поведения лиц, предоставляющих финансовые услуги, и их уполномоченных представителей. Защита финансовых активов потребителей финансовых услуг от страхового мошенничества и злоупотреблений, защита персональных данных клиентов компаний, создание и внедрение механизма досудебного разрешения споров о предоставлении финансовых услуг, а также содействие конкуренции в сфере предоставления финансовых услуг.

Чтобы Вы посоветовали участникам страхового рынка?

- Первое: поменяйте инвестиционную политику. Мы подталкиваем страховщиков к тому, чтобы они меняли свою инвестиционную политику, чтобы размещали средства в надежные инструменты. В своих требованиях к резервам четко говорим: это все необходимо для повышения платежеспособности и выполнения обязательств перед потребителями, а значит повышения доверия. А доверие на финансовом рынке - это номер один. Его надо постепенно завоевывать. Если оно будет, то все у нас получится.

Нужно повышать качество и расширять спектр предоставления услуг. Повышать профессиональный уровень персонала, особенно того, который работает на каналах продаж. Работать на перспективу, а не только на сегодняшний день.

Подумай
про
життя
сповнене
приємних
подій.



Детальніше дізнатися на сайті:
www.uniqa.ua

Личное Национальное Управление страховой деятельности Украины

50 оттенков страхового бизнеса



Страховой рынок Украины в 2017 году развивался в условиях устаревшей нормативной базы и незначительного темпа роста экономики, в т.ч. динамики развития финансовых рынков.

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

Характерной тенденцией минувшего года является ужесточение конкуренции, ограниченное предложение ассортиментного состава страховых продуктов, высокая территориальная концентрация крупных страховых компаний в промышленных регионах, имеющих развитые филиальные сети, жестко управляемые головными организациями, часто без учета специфики соответствующего регионального сегмента страхового рынка, неконкурентные и дискриминационные условия публичных закупок страховых услуг.

Однако страховщикам удалось обеспечить рост ключевых финансовых показателей, что свидетельствует о повышении результативности финансовой стратегии, используемой владельцами и топ-менеджерами ряда страховых компаний (153 компании получили прибыль по итогам 2017 года на общую сумму 1,7 млрд. грн., а у остальных убыток в размере 1,4 млрд. грн.). Например, в сравнении с банковским сектором страховой рынок выглядит с каждым годом все более инвестиционно привлекательным и конкурентоспособным.

За 2017 год доход банковского сектора составил 178,2 млрд. грн. (сокращение с 2016 годом на 6,6%), в то же время страховой рынок показал результат в размере 51,7 млрд. грн. (рост с 2016 годом на 10,6%). При этом показатель прибыли, полученный банками за 2017 год, был отрицательным (убыток в размере 24,4 млрд. грн.), а у страховщиков хоть и незначительным, но все же, с положительным результатом в размере 234 млн. грн.

За 2017 год банками, страховщиками и иными небанковскими финансовыми учреждениями уплачено в бюджеты всех уровней около 2,5 млрд. грн. При этом налог на прибыль, уплаченный страховщиками относительно полученного дохода от всех видов деятельности составил 1,8%, а у банков - 0,8%.

Политика региональной экспансии финансовых учреждений также различна. Если за 2017 год банки закрыли 827 подразделений (в 2016 году - 1555), то страховщики сократили всего 47 региональных структур (в 2016 году - 197), т.е. до 1251 единиц. При этом поступления страховых платежей через них за 2017 год составили 4,1 млрд. грн., что на 401,2 млн. грн. или на

10,8% больше относительно 2016 года.

Таким образом, соотношение ряда показателей страховых компаний к банкам за 2017 год свидетельствует о новых тенденциях на рынке финансовых услуг, например, по доходу составляет 29%, по налогу на прибыль - 66,8%, по прибыли - 73%.

В течение 2017 года по всем сегментам страхового рынка наблюдалась тенденция к росту объемов предоставленных страховых услуг, в частности:

- уставный капитал страховщиков составил 12,96 млрд. грн., что на 2,7% больше показателей 2016 г.

- размер страховых резервов превысил 22,36 млрд. грн., что на 5,1% больше показателя минувшего года;

- страховыми услугами охвачено более 12 млн. чел.;

- урегулировано около 2,3 млн. страховых случаев, в т.ч. 1,9 млн. последствий, связанных с болезнями и несчастными случаями физических лиц, около 110 тыс. повреждений и угонов автомобилей, более 130 тыс. последствий дорожно-транспортных происшествий, более 69 тыс. обращений за медицинской помощью граждан во время путешествий и т.д.;

- объем страховых выплат составил более 10,5 млрд. грн., из которых на компенсацию убытков физическим лицам приходится около 60%;

- долгосрочным накопительным страхованием жизни охвачено более 764 тыс. чел., долгосрочные накопления которых составляют около 8 млрд. грн., по которым получено инвестиционный доход в размере 665 млн. грн.;

- экспорт страховых и перестраховочных услуг составил около 13 млн. евро;

- общий объем страхового покрытия в корпоративном секторе различных отраслей экономики страны составил более 450 млрд. грн.;

- права требования к перестраховщикам-нерезидентам составили 2,4 млрд. грн. При этом основной объем перестрахования рисков у нерезидентов пришелся на Швейцарию, Великобританию, Германию, Польшу, Малайзию, Австрию, США и Францию;

- объем иностранного капитала на страховом рынке составил более 3,5 млрд. грн. и представлен ведущими страховщиками Австрии, Германии, Польши, Словении, США, Франции и других стран;

- общий объем средств страховщиков, размещенных в банках, составил около 15 млрд. грн. или 65% средств небанковских финансовых учреждений в банках;

- страховщиками инвестировано в ОВГЗ более 6,6 млрд. грн. или 28% от средств, инвестированных в этот финансо-

вый инструмент отечественными предприятиями (кроме банков).

В целом домохозяйства Украины за 2017 год заключили договоров страхования на общую сумму 15,7 млрд. грн., что на 18,7% больше результатов 2016 года (табл. 1).

На фоне указанных позитивов существует ряд проблемных вопросов в развитии страхового рынка. Например, накопленное негативное информационное поле вокруг страховой индустрии, недостаточный уровень качества активов страховщиков, несовершенство методики формирования страховых резервов по рисковому видам страхования, низкий уровень клиентоориентированности страховщиков (неадекватная отчетность страховых компаний и ее закрытость, сложные условия страховых продуктов, много нюансов и исключений, направленных на невыплату страхового возмещения), невысокий уровень информационной активности со стороны страховых компаний (расходы страховщиков на рекламу и маркетинг за 2017 год составили 136,9 млн. грн. или 0,3% совокупного дохода) и как следствие отсутствие толерантности и надежности страхования, невысокий уровень вовлеченности и страховой грамотности населения, слабый уровень развития страхового брокерства (1% от объема страховых премий), низкий уровень профессионализма и лояльности страховых агентов к страховым компаниям (шантаж, необоснованное требование высоких комиссий и демпинг тарифов) и т.д.

Несмотря на значительное количество страховщиков (сегодня их 295), 97% страховых выплат на страховом рынке Украины, т.е. фактически основную долю, обеспечивают 90 компаний рисковому страхованию и 10 компаний по страхованию жизни.

Например, на 60 страховщиков (с показателем страховых платежей за 2017 год менее 1 млн. грн.) совокупно приходится страховых платежей в размере менее 14 млн. грн., на еще 66 страховщиков (с показателем страховых платежей за 2017 год менее 10 млн. грн.) – 308 млн. грн.

На Топ 22 крупнейших страховых компаний с иностранным капиталом, из них 15 по рисковому страхованию и 7 по страхованию жизни, по итогам 2017 года приходится 10,5 млрд. грн. валовых страховых премий или 24% показателей по рынку, по страховым выплатам – 3,4 млрд. грн. или 28%, по прибыли – 345 млн. грн. или 21%, по убыткам – 422 млн. грн. или 30%, по зарплате сотрудникам – 990 млн. грн. или 55%, по налогу на прибыль – 342 млн. грн. или 32%.

В 2017 году продолжилась тенденция аллокации активов страховщиков от ненадежных (корпоративные ценные бумаги, финансовые инвестиции, по которым

нельзя определить справедливую стоимость) к низко рисковому активам – депозиты, размещенные в банковских учреждениях с инвестиционным кредитным рейтингом и выше, государственные ценные бумаги (табл. 2).

Это позволило на фоне сокращения доходности по депозитам и другим финансовым инструментам сохранить доходность инвестиционной деятельности страховых компаний в 2017 года практически на уровне 2016 года. При этом рост доходности по облигациям составил 21%, по корпоративным правам – на 110,7% и акциям – на 16,7% (табл.3).

В 2018 году работа Нацкомфинуслуг будет сконцентрирована на принятии изменений в законодательство, направленное на продолжение работы по улучшению качества активов финансовых учреждений путем установления обяза-

тельных критериев и нормативов достаточности капитала и платежеспособности, ликвидности, доходности, качества активов и рискованности операций.

Прогнозный анализ соблюдения страховщиками новых нормативов платежеспособности и достаточности капитала согласно проекту распоряжения Нацкомфинуслуг на основании отчетных данных на 30.09.2017 (т.е. за 15 месяцев до реального внедрения указанных нормативов) свидетельствует о следующем. По предварительной оценке, у 86 страховщиков в целом может возникнуть дефицит приемлемых активов (ориентировочно 1,4 млрд. грн.). Вместе с тем, следует отметить, что такие страховщики не являются системообразующими для отрасли. В частности, по показателю "страховые выплаты" на таких страховщиков приходится 2,5% от общих результатов по рынку, по показа-

Рис. 1. Налог на прибыль финансовых учреждений, 2015–2017 (млн. грн.) по данным Государственной казначейской службы Украины

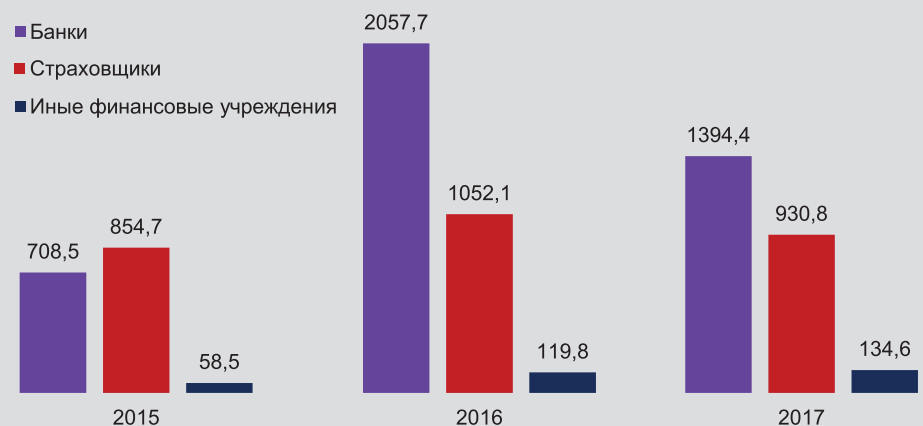


Таблица 1. Динамика страховых платежей розничного страхования, 2013–2017 гг. (млн. грн.)

Вид страхования	2013	2014	2015	2016	2017	Темп, 2017/2016, %
КАСКО	2 414	2 073	2 153	2 606	3 084	18,3%
ОСАГО	1 966	2 056	2 472	2 870	3 168	10,4%
Страхование жизни	2 233	2 031	2 048	2 631	2 808	6,7%
Страхование имущества	599	647	660	789	962	21,9%
ДМС	705	809	769	936	1 124	20,1%
Страхование от несчастных случаев	934	547	421	712	956	34,3%
Зеленая карта	233	342	573	744	806	8,3%
Страхование туристов	243	247	386	546	707	29,5%
Страхование на случай болезни	334	271	235	249	360	44,6%
Страхование ответственности	176	109	232	612	893	45,9%
ТОП10	9 837	9 132	9 947	12 695	14 868	17,1%
Иные виды	430	387	373	525	825	57,1%
ВСЕГО	10 267	9 519	10 320	13 220	15 693	18,7%

Источник: Нацкомфинуслуг

телю "страховые резервы" - 4,4%, а по показателю "страховые платежи" - 5,7%, по показателю "налог на прибыль" - 2,9%, а по показателю "приемлемые активы" - 2,9%.

В случае необходимости указанные страховые компании могут осуществить перераспределение собственных активов из неликвидных и недоходных в приемлемые (соответствующие требованиям, установленным проектом распоряжения Нацкомфинуслуг) или провести докапитализацию. Также, страховщики, имеющие развитые и высокоорганизованные каналы реализации страховых услуг, широкую агентскую сеть и сеть по урегулированию требований страхователей (потерпевших), могут изменить вид деятельности из непосредственно страхования на профессиональную посредническую деятельность в страховании, что избавит их от необходимости накапливать страховые обязательства (формировать страховые резервы) и обеспечивать их соответствующими объемами приемлемых активов.

При этом, проектом Распоряжения предусмотрено переходный период для применения норматива платежеспособности и достаточности капитала, то есть после вступления в силу распоряжения страховщики будут иметь время до 30.06.2020 привести качество и структуру своих активов в соответ-

ствии с требованиями новых нормативов платежеспособности и достаточности капитала в полном объеме.

Таким образом, проект Распоряжения будет способствовать финансовой устойчивости страховщиков, усилит обеспечения выполнения ими своих обязательств перед страхователями и не содержит существенных негативных последствий по конкуренции на рынке страховых услуг, как для потребителей страховых услуг, так и для государственного бюджета Украины.

В части обеспечения транспарентности страхового рынка планируется внести изменения в положение о раскрытии финансовыми учреждениями информации в общедоступной информационной базе данных о финансовых учреждениях и на веб-сайтах (веб-страницах) финансовых учреждений.

Важным этапом развития рынка станет также принятие изменений, инициированных Нацкомфинуслуг, в Положение Правительства (с изменениями №1100 от 20.12.2017) о наборе данных, подлежащих опубликованию в форме открытых данных, периодичность обновления и порядок их обнародования, а также перечень таких наборов данных. Имеется ввиду раскрытие на регулярной ежеквартальной основе показателей деятельности

страховых компаний (активы, капитал, платежи, выплаты и т.д.).

Кроме того предполагается запуск в 2019 году системы финансовой отчетности, которая позволит осуществлять прием, обработку, проверку и раскрытия финансовой отчетности предприятий в едином формате на основе стандарта XBRL (eXtensible Business Reporting Language - расширяемый язык деловой отчетности).

Это позволит регулятору полноценно реализовать положения Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" по составлению и представлению страховщиками финансовой отчетности органам государственной власти по международным стандартам в едином электронном формате с 2019 года, а также является одним из важных шагов в рамках реализации Комплексной программы развития финансового сектора Украины до 2020 года.

Учитывая, что финансовые показатели деятельности страховщиков являются важным источником информации для принятия решения как потребителями, так и инвесторами, внедрение международных стандартов отчетности станет весомым шагом на пути к повышению прозрачности страхового рынка и его интеграции в европейский и мировой рынки финансовых услуг.

Таблица 2. Динамика и структура размещения средств страховых резервов, 2008–2017 (млн. грн.)


Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Средства 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	2 473,9
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	9 938,3
Банковские металлы	77,8	74,3	44,2	46,2	22,6	15,5	15,5	8,1	8,6	4,9
Недвижимость	957,7	731,2	817,8	739,4	791,0	810,8	846,3	916,3	1 125,3	1 119,1
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	52,3
Облигации	326,3	172,4	165,4	261,3	322,6	358,4	418,6	408,6	349,8	277,9
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	6 091,7
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	2 768,1
Инвестиции в экономику, по направлениям КМУ	51,5	51,8	23,9	10,2	9,6	28,2	8,3	0,8	17,0	27,1
Деньги в кассе	9,2	13,7	10,7	12,4	11,7	11,0	13,4	6,4	16,5	12,9

Источник: Нацкомфинуслуг

Таблица 3. Динамика и структура инвестиционного дохода страховых компаний, 2008–2017 (млн. грн.)


Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Участие в капитале	229,8	92,4	42,9	4,1	251,9	12,4	103,6	95,6	44,8	94,4
Облигации	76,6	105,9	172,3	137,0	285,0	309,2	346,3	413,5	482,8	584,4
Депозиты	633,8	732,6	620,1	117,1	766,2	886,1	882,0	1 112,0	1 391,9	1 193,6
Акции	23,3	9,4	2,8	11,6	235,2	271,8	368,6	6,5	1,2	1,4
Иное	387,8	299,6	220,8	8,2	44,7	120,6	135,2	99,6	100,8	130,3
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	2 004,2

Источник: Нацкомфинуслуг



25 років

страхування в Україні



Автострахування



Страхування життя



Страхування майна



Туристичне страхування



Страхування відповідальності

pzu.com.ua





ICU независимая финансовая группа, предоставляющая услуги по торговле ценными бумагами, управлению активами и частным акционерным капиталом. Группа специализируется на рынках Центральной и Восточной Европы. Клиентами компании являются крупнейшие страховые компании, предприятия, банки, а также физические лица.

О группе ICU:

- Более 500 млн грн активов под управлением
- Подписано более 200 брокерских договоров на обслуживание
- 29,25% доля рынка в 2017 году *(по итогам торгов ценными бумагами на биржевом рынке)*
- 31,19% доля рынка по торгам ОВГЗ в 2017 году

Почему страховщики предпочитают депозитам гособлигации

С годами на страховом рынке сложилась устойчивая практика - если инвестировать, то преимущественно в банковские депозиты. Во-первых, это традиционный и понятный инструмент для страховщиков, опыта инвестирования в другие инструменты у них практически не было. Во-вторых, это взаимовыгодный обмен с банками, которые выступают хорошим каналом продаж страховых продуктов. Иногда на выбор в пользу депозитов влияло элементарно даже то, что банк находится в пешей доступности от офиса.

Евгения Грищенко,
руководитель отдела брокерского обслуживания клиентов группы ICU

Однако в последние годы, вместе с сокращением банковского рынка, выведением с рынка огромного количества неплатежеспособных банков и карманных финансовых учреждений, страховщики стали более избирательны в объектах инвестирования. Ведь только в неплатежеспособных банках страховые компании потеряли около 3 млрд грн.

Вследствие этих событий, предпочтения страховщиков в инвестировании начали меняться. Одним из основных инструментов инвестирования стали облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ).

Показательна динамика. Берем период и сравниваем его с таким же в 2016 году. Отток депозитов страховых компаний из западных банков за 9 месяцев 2017 года по сравнению с предыдущим годом составил 1,2%, а приток в госбанки - 9,2%, в другие частные банки - 16,1%, в ОВГЗ - 20%.

В целом же, всего за год и 9 месяцев (с 1 января 2016г. до 1 октября 2017 г.) активы страховщиков, вложенные в ОВГЗ, выросли с 2,6 млрд грн до более 6 млрд грн, что составляет уже 17,2% от общего объема активов компаний.

Основными драйверами роста вложений стали надежность инструмента и довольно высокие ставки. На сегодняшний день доходность годовых ОВГЗ превышает среднюю доходность депозитов в государственных банках более чем на 2% при более низком уровне риска.

Предпочтение страховые компании сейчас отдают гривневым бумагам. После девальвации 2014-2015 годов средства вкладывались в основном в валютные ОВГЗ. Но, как показала практика, начиная с лета 2016 года и до лета 2017 года на валютных гособлигациях страховые компании смогли заработать не более 5% доходности, в то время как инвестиции в гривневые ОВГЗ принесли не ме-

нее 17%. Поэтому сейчас свободную гривневую ликвидность страховщики предпочитают размещать в гривневые ОВГЗ.

Валютные ОВГЗ пользуются спросом в основном на первичных аукционах, где их покупка возможна без потерь на курсе при конвертации и является более доходной альтернативой валютным вкладам в банках. Так, доходность двухлетних долларовых ОВГЗ на первичных аукционах составляет 5,4% годовых. Особенно это актуально для страховщиков, резервы которых размещены в валюте.

И все же, ОВГЗ и депозиты - довольно консервативные инструменты инвестирования. Некоторые страховщики продолжают искать наивысшую доходность для своих вложений. Особенно эти поиски актуальны для лайфховых страховых компаний, у которых инвестиционный доход является одним из ключевых показателей успешности работы.

Выгодным инструментом для них станут корпоративные облигации надежных заемщиков небанковского сектора. По двум причинам: первая - для диверсификации вложений, так как по законодательству страховые компании не могут инвестировать более 10% средств в одно юридическое лицо; вторая - надёжные корпоративные эмитенты могут предложить более высокую доходность по бумагам с премией к ОВГЗ от 2-4%, что на сегодняшний день составит около 18-19% доходности. И такие бумаги уже есть на рынке и доступны для покупателей.

В целом, страховые компании становятся все более активным и значимым игроком финансового рынка в сегменте инвестиций и, судя по динамике последних лет, объемы вложений страховщиков в различные инструменты будут только расти, что даст толчок и к более активному возрождению рынка корпоративных облигаций и ценных бумаг в целом.

Средние ставки по гривневым ОВГЗ, корпоративным облигациям и депозитам для юридических лиц со сроком размещения 1 год



Данные по состоянию на март 2018 г.

Средние ставки по долларovým ОВГЗ и депозитам для юридических лиц со сроком размещения 1 год



Данные по состоянию на март 2018 г.



Лідерство має причини.

Бути лідером у медичному страхуванні означає:

- ✓ сплачувати **завжди**
- ✓ сплачувати **вчасно**
- ✓ сплачувати **в повному обсязі**

Повага лікарів і відданість застрахованих - нагорода сумлінних.

Цель у нас одна – успешное развитие отечественного рынка страхования



10 апреля Лига страховых организаций Украины встречает свое 26-летие. Сегодня это наиболее опытная с точки зрения реализованных законодательных инициатив и формирования правовых основ ведения бизнеса профессиональная ассоциация. Каким будет этот год для нашей экономики, для украинского страхования и для ЛСОУ рассказывает **Александр Филонюк**, Президент Лиги страховых организаций Украины

За последнее время украинский страховой рынок пережил много вызовов, связанных с экономической и социально-политической жизнью страны. Сегодня страховщики активно ищут возможности снизить риски и найти новые направления развития.

Приоритетными видами, по прогнозам Лиги страховых организаций Украины, будут наиболее востребованные виды страхования – автострахование, страхование туристов, страхование имущества, добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, страхование жизни. При этом личное страхование, даже без применения определенных механизмов защиты прав потребителей, которые сейчас активно разрабатываются, частично компенсирует нашим гражданам дефицит государственных социальных гарантий.

Обсуждая текущие тренды развития страхового бизнеса, важно отметить, что тенденции структурных изменений, которые наметились в минувшем году – рост убыточности ОСАГО, продолжение роста личных видов страхования продолжают расти и даже усилятся по итогам 2018 года. Вероятно, также, что в связи с ростом продаж новых автомобилей в этом году снова начнет расти сегмент каско, при этом сохраняя низкую убыточность. Безусловным драйвером рынка остается обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств. В целом портфель услуг страховщиков кардинально не изменится. Лидерами среди рискованных видов страхования в 2018 году останутся страхование наземного транспорта, страхование путешественников за границу, добровольное медицинское стра-

хование, страхование имущества, страхование финансовых рисков и др. Ожидается, что эти виды страхования сохранят свои лидирующие позиции.

Традиционно особое место в структуре страховых премий занимает добровольное медицинское страхование. Растет как количество страховщиков, которые развивают этот вид страхования, так и количество застрахованных, которые попробовав ДМС, обращаются в страховые компании снова. И хотя медицинская реформа не предусматривает прямого участия в ней страховых компаний, проникновение добровольного медицинского страхования будет заметно расти. Среди сдерживающих факторов, которые будут влиять на этот вид страхования, высокие темпы роста стоимости медицинских услуг и постоянное повышение цен на лекарственные средства.

Сегмент страхования от несчастного случая традиционно активно развивают как рискованные компании, так и компании по страхованию жизни, при этом количество задействованных каналов по продажам этой страховой услуги ежегодно растет. Говоря об индикаторах роста страхового рынка, нельзя не отметить либерализацию Европейским Союзом визового режима для Украины, введение которого дало стремительное развитие страхования путешественников за границу. Все чаще этот полис граждане покупают через интернет, не обращаясь напрямую к страховщику и не пользуясь услугой доставки, и это делает данный вид страхования наиболее технологичным и массовым с точки зрения оптимизации процессов.

Во всем мире страхование – это цивилизованная защита, и нам еще предстоит повысить роль страхования в системе экономических отношений. На ближайшие годы Украине поставлены крупные системные задачи, и с их решением связаны как дальнейший рост и повышение конкурентоспособности отечественной экономики, так и формирование сильной, ориентированной на интересы наших граждан социальной политики. В условиях становления экономики Украины потенциал страхового рынка как механизма защиты от непредвиденных событий, а также способность страхования оказывать влияние на макроэкономические процессы в стране, в том числе и возможность аккумулирования инвестиционных ресурсов страховых компаний, используется недостаточно.

Если во всем мире страхование спосо-

бствуем оптимизации макроэкономических пропорций общественного воспроизводства, обеспечивает непрерывность, бесперебойность и сбалансированность производственных процессов, то страхование в нашей стране только в начале этого пути.

Страховой бизнес Украины, как и большинство других сфер, сегодня работает на ситуативных решениях, без принятия долгожданных нормативно-правовых актов, системной политики и поддержки государства. При этом отечественный страховой рынок продолжает обеспечивать выполнение международных договоров и конвенций - Венской конвенции о гражданской ответственности за ядерный ущерб, Визового кодекса ЕС, Конвенции об унификации некоторых правил международных воздушных перевозок, международной системы "Зеленая карта" и др. Именно поэтому развитие страховой отрасли в Украине требует разработки и поэтапной реализации мероприятий, направленных на повышение контроля качества страховых услуг, что невозможно реализовать без привлечения инвестиций.

Реализованная очистка банковской системы дорого стоила нашей экономике - по подсчетам Совета Национального банка Украины, общие финансовые потери достигли 38% ВВП. Несмотря на огромный спрос на кредитование, банки пока не спешат вкладывать средства в реальный сектор экономики. Предприятиям не хватает оборотных средств и инвестиций в развитие бизнеса. Такая зависимость банковского и страхового секторов экономики еще раз доказывает, что государственная политика развития страхования должна базироваться на укреплении рыночных основ деятельности ее участников, приоритетности прав потребителей страховых услуг.

К сожалению, ответственность перед страхователями в течение долгих лет не была в приоритете работы страховых компаний, но ситуация меняется. И, в первую очередь, ответственность перед страхователями означает честный диалог с обществом, профессиональный подход к решению экономических и социальных задач.

Понимая все вызовы, ЛСОУ определила для себя основные задачи на текущий год. Среди них - имплементация национального законодательства по вопросам страхования с нормами соответствующего регулирования ЕС, доработки и сопровождения проектов нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность страхового рынка, построение системы пруденциального надзора над отечественным страховым рынком, обеспечение прозрачности процесса принятия и реализации регуляторных решений. Но

для того, чтобы эффективно работать и подводить определенные итоги работы нужно признать, насколько важными для их реализации является консолидация рынка.

Сегодня мы не имеем объективных стимулов для экономического развития страны. Международная поддержка, которая сейчас очень важна для нашего государства, в полной мере не способствует формированию условий для успешного внедрения апробированных в странах Европы реформ и системной трансформации Украины. Факторами сдерживания развития страхования в Украине является общая неблагоприятная макроэкономическая ситуация; низкая платежеспособность населения; высокие девальвационные ожидания, приводящие к значительным скачкам курсов и слабой защите прав участников финансовых рынков. Необходимы государственные гарантии соблюдения прав собственников и инвесторов, их справедливая и своевременная защита - это станет основой конкурентоспособной экономики страны, благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата.

Все понимают, что даже в случае реализации необходимых стране реформ, быстро вписаться в мировые процессы глобализации и стандарты развития страхового бизнеса в Европейских странах с имеющимися в Украине ресурсами и технической базой будет трудно. Активный популизм, бюрократия и некоторая пассивность участников внутри и вне системы при работе над необходимыми нормативно-правовыми актами не только тормозят адаптацию лучших Европейских практик страхования, но и лишают страховой рынок Украины возможности стать активным участником социально-экономических реформ в украинском обществе.

В Европейских странах социально-экономическую стабильность в обществе обеспечивает социальная роль страхования, гарантируя гражданам возмещение ущерба при потере имущества и постоянного дохода. В условиях рыночной экономики, когда прямое государственное влияние во многих социальных областях сведено к минимуму, а необходимость социальных гарантий чрезвычайно велика, эти функции государство передает страховым компаниям.

Думаю, все согласятся с тем, что украинские страховщики обладают серьезными внутренними ресурсами и ищут новые источники развития. Рыночные игроки повышают качество урегулирования убытков, активно предлагают обновленные продукты, снижают издержки, развивают IT-продажи и продажи страховых продуктов через партнерские сети, инвестируют в базы данных и страховых исто-

рий, внедряют автоматизацию и др.

Лига страховых организаций Украины встречает свое 26-летие. Сегодня это наиболее опытная с точки зрения реализованных законодательных инициатив и формирования правовых основ ведения бизнеса профессиональная ассоциация. ЛСОУ выступает за повышение качества страховых услуг и проведение эффективной государственной политики, направленной на обеспечение страховой защитой экономических интересов граждан через создание конкурентных основ на рынке. Лига страховых организаций выступает за повышение привлекательности страхового рынка Украины для инвесторов, создание правовых основ для внедрения и развития медицинского страхования; совершенствование правовых основ и популяризация альтернативного разрешения споров в сфере страхования - третейские суды, медиацию; оптимизацию количества обязательных видов страхования. И когда мы говорим о важной вехе в жизни страхового рынка, хочу сказать, что ЛСОУ стояла у истоков страхования в Украине. Тогда были приняты основополагающие законы, нормативные акты, многие из которых действуют и сегодня.

Но будем честны перед собой: разве можно достичь значимых стратегических целей в ситуации, когда вместо результативной работы идет состязание амбиций и беспредметные препирательства? Ответ очевиден: конечно, нет. И сегодня всем понятно, что программы и проекты, вытекающие из разных задач работы страхового бизнеса Украины, должны быть увязаны в единое целое. Принципы уважения, доверия и справедливости универсальны. Необходимо обеспечить комплексность в подходах к решению проблем и согласованность в действиях профессиональных ассоциаций.

Хочется еще раз сделать акцент на том, что Украина - страна с богатейшим интеллектуальным и экономическим потенциалом. Даже сейчас, в условиях серьезных политических вызовов и радикальных перемен, Украина - страна с мощными конкурентными преимуществами. Последовательная и системная работа всех участников страхового рынка на более длительном отрезке времени улучшит экономическую ситуацию и продолжит реализацию стратегии продвижения Украины по пути европейской интеграции. Главное - нам необходима консолидация, участие всех ключевых игроков в защите интересов участников страхового бизнеса. Наша цель - успешное развитие страхования в Украине, а для этого важно не останавливаться на достигнутом, системно работать и раскрывать потенциал страховой отрасли Украины.

Запуск электронного полиса – это ответ на вызов современного общества



В Украине заработал электронный полис ОСАГО. Что это значит для страхового рынка и как это повлияет на его дальнейшее развитие, насколько надёжна система и безопасна для автовладельцев, а также о том, кто и как будет пользоваться нововведением рассказал Генеральный директор МТСБУ **Владимир Шевченко.**

Запуск электронного полиса – это новая возможность для современного клиента, который готов заключать договор страхования on-line. Объем интернет-транзакций увеличивается ежегодно в разы, большинство молодежи и людей активного возраста предпочитают осуществлять оплату коммунальных и других обязательных платежей, не выходя из дома, покупка билетов на поезд или самолет доступна онлайн не первый год. Поэтому запуск электронного полиса – это ответ на вызов современного общества.

За прошлый год высокотехнологичные страховые компании увеличили свой доход в среднем на 6,2%, в то время, как остальные участники рынка лишь на 3,4%. Это говорит о том, что технологии позволяют страховому рынку в первую очередь снизить расходы, оптимизировать свои бизнес-процессы, а значит, создавать новые алгоритмы эффективного взаимодействия с клиентами.

Насколько безопасен электронный полис? Опыт соседних стран говорит о том, что риск мошенничества при внедрении электронного полиса может вырасти.

- Мы рассматриваем риски электронного полиса с нескольких позиций. Во-первых, это риск фальсификации договора ОСАГО, когда, например, полис заключается после ДТП, но датой начала действия указывается предыдущий день. С электронным полисом такое невозможно, работает актуализация по времени и заключить договор задним числом нель-

зя. Во-вторых, риск существования ложных сайтов страховщика, то есть обман на доверии клиента. Служба безопасности МТСБУ будет постоянно мониторить интернет-пространство на предмет выявления таких сайтов или агрегаторов и применять оперативные меры. Третье – это уровень защиты самой базы данных. Система надежно защищена и от хакерских атак, и от мошенников (предусмотрены системы защиты от DDOS-атак, файерволы, системы дублирования информации и каналов доступа). Все продумано и системно реализовано для защиты от кибермошенничества.

Кто будет пользоваться электронным полисом? Ведь бумажный полис продолжит действовать. Как продвигать электронный полис в регионах?

- Электронный полис, безусловно, будет выбором молодых людей и активного населения. Многие из тех, кому сегодня 20-40 лет предпочитают электронный полис затратным поездкам в офис страховой компании или подозрительным агентам в будках вдоль дороги. Потому что электронный полис – это надежно, проверено и доступно в любое время и в любом месте. Что касается активности в регионах, то первые полисы были заключены в Одессе, Днепре и других городах. Так что не стоит думать, что электронный полис не пойдет в глубинку. Напротив, те страховщики, которые не имеют расширенной филиальной сети (а сегодня это экономически невыгодно) смогут привлечь клиентов из других регионов. А клиент, несомненно, полу-

чит более широкий выбор страховых компаний. Впоследствии, когда страховой рынок перейдет к свободному ценообразованию, электронный полис позволит страховщику сделать более выгодное ценовое предложение клиенту. Снижая аквизиционные расходы и уходя от комиссии страховому агенту, страховщик сможет дать клиенту качественный продукт, по адекватной цене.

Почему не все страховщики активно внедряют электронный полис. Дело в сроках окупаемости инвестиций в IT или они просто не верят в быстрый старт проекта?

- Рынок ОСАГО очень разнообразный. Наряду с крупными компаниями, доля ОСАГО в портфелях которых занимает существенное место, есть и небольшие региональные компании. Объем их платежей по ОСАГО не превышает нескольких миллионов гривен в год. Потому для них внедрение электронного полиса не совсем целесообразно. Их клиенты имеют долгосрочные страховые отношения со страховщиком по ряду других видов страхования, и электронный полис для них не станет тем важным преимуществом, которое определяет выбор страховщика. Крупные игроки рынка будут активно внедрять электронный полис и активно работать с этим молодым сегментом клиентов.

Более того, электронный полис это, по сути, прямая продажа. То есть страховщик получает всю необходимую информацию о клиенте напрямую, минуя страхового агента. Это позволит ему предложить клиенту кастомизированный страховой продукт, учитывая портрет клиента и его потребности. Анализ этих массивов данных дает огромные возможности страховщикам, это Big data, то к чему все стремятся. Это возможность быть рядом с клиентом, тогда, когда у него возникает потребность или запрос на какой-то страховой продукт. И конечно, выиграют те, у кого этот массив данных будет больше, и кто сумеет работать с этими поведенческими алгоритмами.

Фактически создание электронного полиса и электронного европротокола позволит перевести взаимодействие страховщика с клиентом полностью в on-line. Правильно ли это?

- Это возможно. Но для тех, кому привычна бумажная форма полиса и вызов полиции и аварийного комиссара - такая возможность остается. Digital - это путь, одни клиенты его выберут, другие нет. Но перед страховщиками стоит задача повышения эффективности, оптимизации бизнес процессов. Сегодня примерно 40% процессов в страховании выполняются вручную. Хотя современные технологии позволяют автоматизировать процессы от андеррайтинга до автоматического расчета убыточности самим клиентом.

Система прямого урегулирования с расчетно-клиринговым центром позволяет страховщикам оптимизировать работу с регрессами. Потому переход к обязательному прямому урегулированию позволит сократить расходы на юридическое сопровождение всем страховым компаниям.

МТСБУ также идет по пути автоматизации многих бизнес-процессов. Мы создали автоматизированную систему регламентных выплат от получения заявления до выплаты возмещения. Клиент имеет доступ к Бюро через кабинет потерпевшего, где доступны все документы по его делу. В 2017 году 4500 потерпевших воспользовались этой услугой. Также мы активно рассматриваем применение технологии blockchain для защиты базы данных от постороннего вмешательства.

Какие технологические изменения происходят в работе МТСБУ?

- МТСБУ также идет по пути автоматизации многих бизнес-процессов. Мы создали автоматизированную систему регламентных выплат от получения заявления до выплаты возмещения. Клиент имеет доступ к Бюро через кабинет потерпевшего, где доступны все документы по его делу. В 2017 году 4500 потерпевших

воспользовались этой услугой. Также мы активно рассматриваем возможность применения блокчейн-технологий для защиты базы данных от постороннего вмешательства и несанкционированного изменения данных. Особенно это актуально в свете постепенного перехода к электронным полисам. Также мы планируем внедрить автоматический расчет количества бланков полисов ОСАГО, получаемых страховщиками. Будет прописан четкий алгоритм, процесс расчета будет прозрачным и понятным всем страховым компаниям. Автоматизация процессов позволяет нивелировать риск человеческого фактора и выдача бланков в ручном режиме будет невозможна.

Значит ли это что страховой рынок становится технологичным? Изменится ли сама суть страхования?

- Электронный полис или европротокол - это всего лишь форма, обертка продукта. Клиенту важно то, что находится внутри. Клиент платит за скорость и качество урегулирования страхового события, полностью страховой выплаты и сервис. Это невозможно изменить одними технологическими изменениями. Необходимо принятие законодательных изменений.

Страховые лимиты должны быть увеличены вплоть до 20 млн.грн. Прямое урегулирование должно стать обязательным для всех. Необходимо найти путь, при котором клиент впоследствии ДТП получал бы отремонтированное авто, а страховщик - страховую премию, соответствующую принимаемому риску. Эти качественные изменения позволят перейти к свободному ценообразованию.

Не менее важным является и качественный надзор за формированием и достаточностью страховых резервов. Чтобы страховщики были высоконадежными и капитализированными операторами рынка. Тогда доверие клиентов к отрасли будет расти.

EWA – от первого электрополиса до 60% электронных продаж ОСАГО в Украине



Почти шесть лет назад, в апреле 2012 года, команда Nexstep продемонстрировала в Моторном бюро первую концепцию электронного полиса. Тогда к этой идее большинство страховщиков отнеслось скептически. Еще год понадобился на то, чтобы найти единомышленников на рынке страхования. Работа с возражениями и непрерывная работа над улучшением позволили превратить идею из концепции в план работ, а затем и в техническое задание, вспоминает **Андрей Таганский, Управляющий партнер Nexstep.**

Летом 2015 была начата разработка системы Электронный полис силами двух компаний: КИТ Софт выступил разработчиком, а компания Nexstep - тестировщиком. Система была успешно протестирована и сдана в эксплуатацию в феврале 2016 года. Еще два года, сотни встреч, десятки рабочих групп понадобились рынку, чтобы запустить проект.

Через нашу коммерческую разработку - платформу EWA - электронные договоры по разным видам страхования реализуются уже давно: туристическое и имущественное страхование, от несчастного случая и др. Клиент подписывает такие договоры с помощью одноразового SMS-пароля. Ежемесячно из 160 тысяч договоров, которые заключаются через EWA, более 90 тыс. договоров реализуются в электронном виде. Технически мы были готовы к заключению электронных договоров ОСАГО уже очень давно. Оставалось только ждать от МТСБУ запуска системы Электронный полис.

И вот этот день настал. 7 февраля 2018 года через платформу EWA был выпущен первый электронный полис ОСАГО, а уже в марте наши пользователи реализовали больше 1000 полисов ОСАГО в электронном виде. Начало перехода на электронную форму заключения договоров - это большой шаг для украинского рынка страхования и предмет гордости команды Nexstep, заявил управляющий партнер компании.

Запуск электронного полиса в Украине стал возможен благодаря лидером мнений, которые спорили и убеждали, приложив колоссальные усилия, чтобы мечта о безбланковом заключении договоров страхования ОСАГО стала в Украине реальностью. Андрей Перетяжко, Александр Шойхеденко, Владимир Шевченко, Денис Ястреб и многие другие сделали значительный вклад в это нелегкое дело, инвестировав в это своё время и опыт.

Нам всем еще предстоит много работы, чтобы от первого электронного полиса дорасти до 8 млн полисов ежегодно. Некоторые компании все же сопротивляются, пытаются сохранить статус-кво бланковой системы на как можно более долгий срок, но эти усилия тщетны, ибо прогресс не остановить.

Любой новой технологией или продуктом сначала интересуются первопроходцы (early adopters) – 3-5% объема пользователей, а уже затем подключается большинство. По прогнозам компании Nexstep, к концу 2018 года в электронном виде будет ежемесячно выпускаться не менее 10% полисов от их общего числа.

"Уже сегодня через платформу EWA заключается 8% от общего объема полисов в Украине (по электронным полисам 62%), и мы намерены удвоить этот показатель до конца года", делится планами Андрей Таганский. – "Все наши клиенты заинтересованы максимально быстро перейти на безбланковую форму реализации полисов. Так что к концу года мы ожидаем, что не менее 15% ежемесячных продаж полисов автогражданки будет продаваться в электронном виде. А к концу 2019 года в Украине в электронном виде будет реализовываться не менее 20-25% общего числа полисов".

О готовности страховых компаний к введению электронного полиса

Как и обычные потребители, среди страховщиков также есть "ранние пташки" и "позднее большинство". Это рынок. Кто-то хочет быть новатором, а кто-то хочет идти следом, пользуясь проверенными технологиями. Поэтому не удивительно, что страховой рынок условно разделился на три группы: тех, кто уже готов (5-10 компаний), тех, кто готовится (еще 5-10 компаний), и тех, кто наблюдает в стороне (остальные). "У каждой компании собственная стратегия присутствия на рынке и собственная пользовательская аудитория. Консервативные люди выбирают консервативные компании. Но исход один – через пару лет все продажи ОСАГО в Украине должны

100% перейти в электронную форму", считает Андрей Таганский.

Страховщикам важно не допустить ошибку при выборе программно-аппаратной платформы для работы с электронным полисом. Сегодня кто-то начинает разрабатывать собственное решение in-house, кто-то убеждает акционеров приобрести устаревшее дорогостоящее ПО, которое было разработано в 2008 году, а затем претерпело только косметические изменения.

Какие задачи нужно решить страховщикам?

Так или иначе, большинство страховщиков и их подрядчиков никогда не работали с нагрузками, большими 200-300 одновременно работающих пользователей. И именно это может стать в ближайшее время основной проблемой для компаний.

Число полисов ОСАГО, которые сегодня реализуются через EWA, можно сравнить с объемами продаж крупнейших страховщиков. "В нашей системе все полисы реализуются конечными пользователями, а в крупных компаниях – специально обученными учетчиками. Как итог, через EWA ежедневно более 3500 уникальных пользователей подписывают как минимум по одному договору, а ежемесячная аудитория превышает 10 тыс. уникальных пользователей, которые заключают более 160 тыс. договоров в месяц. Кроме EWA, ни одна из существующих сегодня на рынке страхования систем не справится с такими нагрузками".

Вторая проблема – необходимость трудозатратной и дорогостоящей интеграции с партнерами. Почти год тянется проект интеграции ПриватБанка с десятком страховщиков. Зато другой государственный банк – Ощадбанк – в прошлом году выбрал EWA, и может работать с любым из 21 страховщиков – клиентов платформы – без каких-либо затрат времени и денег на интеграцию.

Ни одна страховая компания не сможет конкурировать в долгосрочной перспективе с крупными IT-компаниями – владельцами SaaS-платформ. Например, ни одному страховщику сегодня в голову не приходит разрабатывать собственную плат-

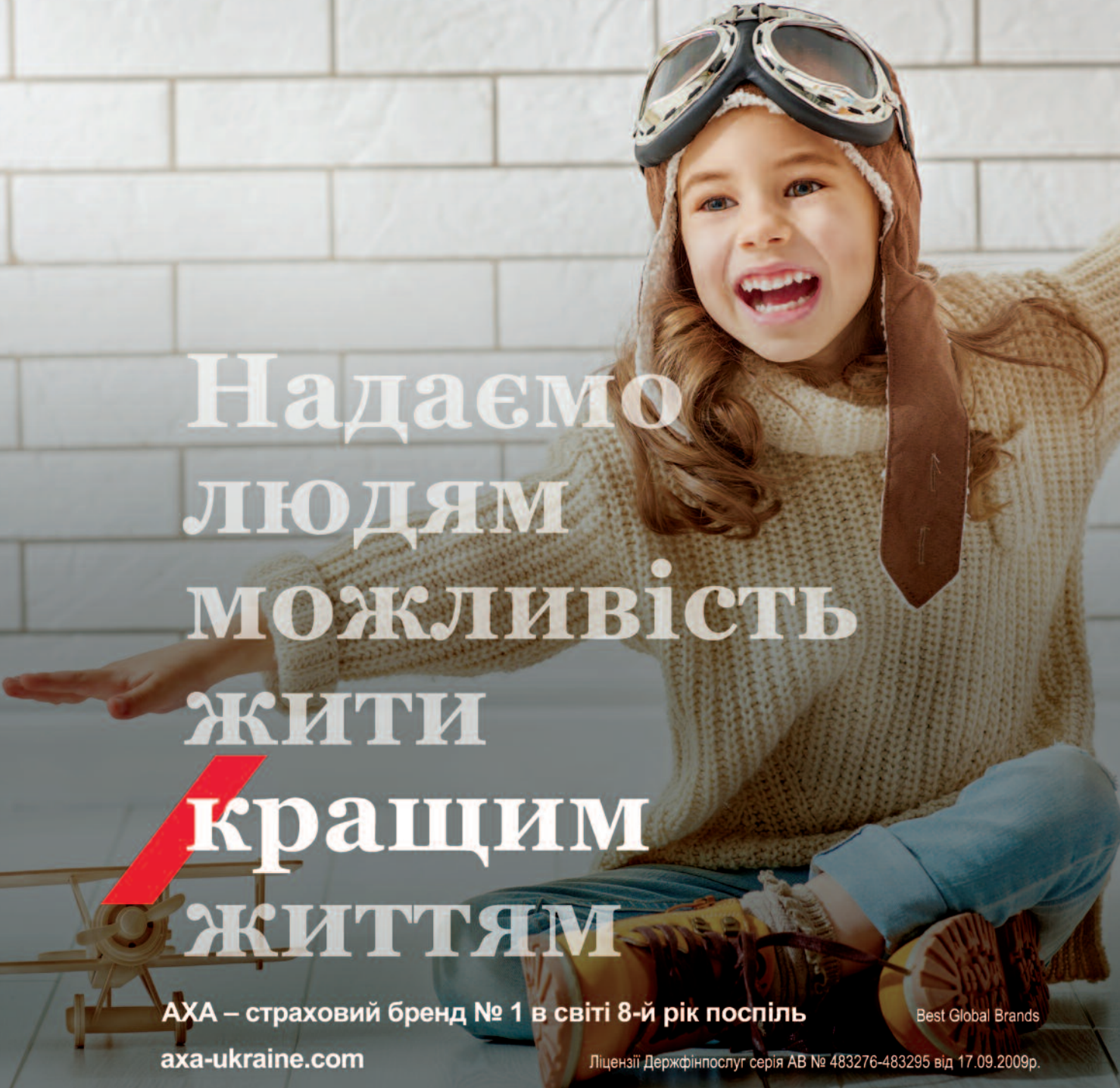
форму веб-аналитики, т.к. есть Google Analytics, или собственный почтовый сервис, т.к. есть Gmail и Office365 с множеством корпоративных сервисов. Сегодня все компании мигрируют на облачные продукты, которые жестко сфокусированы на решение одной задачи, постоянно совершенствуются и имеют множество клиентов, справедливо распределяя между ними расходы, связанные с эксплуатацией и развитием системы. Таких сервисов множество: начиная от MS Office 365 и заканчивая облачной телефонией Бинотел.

"Пропуская ежемесячно через себя 8% рынка ОСАГО и 160 тыс. договоров по всем видам страхования, EWA сегодня – наиболее эффективный инструмент как для небольших компаний, так и для крупных игроков: будь то страховщики, банки или посредники. EWA – это сервис "под ключ", не требующий ни внедрения, ни программирования", говорит Андрей Таганский. – "Система развивается за счет всех пользователей, исключая конкуренцию между страховщиками в части IT, потому что есть свободный доступ к единой системе".

Подключение любой страховой компании осуществляется за 1 день. А для того, чтобы страховщики убедились в том, что EWA – это именно то решение, которое им нужно, Nexstep предоставляет компаниям 2 месяца бесплатного использования платформы.

Статистика использования сервиса

В EWA зарегистрировано более 32 тыс. пользователей в более чем 12 тыс. точках продаж по всей Украине. EWA уже используют более 20 страховщиков, включая AXA Страхование, СГ ТАС, Арсенал Страхование, VUSO, USI, Универсальная, MetLife и др. Ежедневно как минимум один полис продают от 3-3.5 тыс. пользователей это наша дневная пользовательская аудитория. Ежемесячная пользовательская аудитория уже превысила 11 тыс. Ежедневно через EWA выписывается около 8 тыс. полисов. В марте 2018 года было реализовано более 160 тыс. полисов, из них 45 тыс. полисов ОСАГО и 102 тыс. электронных (кроме ОСАГО). Самыми популярными продуктами являются ОСАГО и Туризм, а также различные "коробочные" продукты. Хотя через систему продаются полисы более чем 19 видов страхования, включая КАСКО, зеленую карту, несчастный случай и ДГО.

A young girl with long brown hair is sitting on a light-colored tiled floor. She is wearing a brown leather aviator helmet with goggles on top, a beige knitted sweater, and blue jeans. She has a joyful expression with her mouth open as if laughing or shouting. Her arms are outstretched to the sides. In the bottom left corner, there is a small wooden model of a biplane.

Надаємо
людям
можливість
жити
кращим
життям

AXA – страховий бренд № 1 в світі 8-й рік поспіль

axa-ukraine.com

Best Global Brands

Ліцензії Держфінпослуг серія АВ № 483276-483295 від 17.09.2009р.

Новые возможности есть ВСЕГДА



АХА в Украине закончила 2017-й год, показав рост премий в нон-лайфе 20%, а по страхованию жизни 50%, прибыль (по МСФО) выросла более чем в 2 раза. Таким образом, компания 8-й год подряд показывает прибыльную деятельность и на сегодня не нуждается в дополнительных инвестициях от акционеров. О том, насколько топ-менеджмент удовлетворен итогами работы АХА в Украине рассказал Вице-президент "АХА Страхование" **Андрей Перетяжко**.

Каким для вашей компании был 2017 год, всё ли задуманное удалось выполнить?

- Особенностью 2017 года было то, что это был год, в котором мы отметили 10 лет бренда АХА в Украине. И нам приятно, что к этому юбилейному этапу мы пришли с отличными показателями. Сегодня нам доверяют более 500 тыс. клиентов, которым за эти годы выплачено более 4 млрд грн. Наш объем продаж вырос в 3 раза. Мы заплатили более 1 млрд грн налогов в бюджет Украины. В компании работает более 700 сотрудников. Девять лет - лидерства в КАСКО, инвестиционный портфель вырос до 1,1 млрд грн, собственный капитал намного превышает нормативный. Поэтому, нам есть чем гордиться.

Мы также продолжаем удерживать один из самых высоких уровней удовлетворенности в группе АХА. Независимый опрос наших клиентов с опытом урегулирования в компании показал 95%. Весь прошлый год мы продолжали инвестировать в будущее развитие компании и страхового рынка в целом.

Какие направления инвестиций были в приоритете в прошлом году?

- В первую очередь - это инвестиции в ИТ. В прошлом году мы закончили нес-

колько важных для нас проектов: клиентский депозитарий (customer data repository), полный переход на цифровую (IP) телефонию, запустили новый online-магазин. Сегодня по количеству и профессионализму программистов и бизнес-аналитиков, мы можем конкурировать со специализированными ИТ-компаниями, что является важным преимуществом на рынке. Особенно, когда речь идет о создании новых инновационных продуктов, сервисов и интеграции с крупными технологичными партнерами.

В прошлом году мы закончили обучение и внедрение AGILE (SCRUM) методологии в управлении проектами, инвестировали в новый современный офис, направленный на совместную работу в больших и малых проектных командах, предоставили техническую возможность работать дистанционно, сделали акцент на качественном управлении портфелем проектов и самое главное, усилили фокус на "решение проблем" наших клиентов с помощью поиска новых инновационных решений, которые появляются в мире. Это помогает нам шаг за шагом менять нашу корпоративную культуру на более современную, по-настоящему инновационную, а значит - конкурентную.

О каких инновационных проектах идет речь?

- Я бы разделил наши инновационные проекты на внутренние и внешние. Мы прекрасно понимаем, что не все новые решения сработают. Но если вы не попробуете, не узнаете. Мы были первыми, кто начал использовать телематику на рынке несколько лет назад и получили четкое понимание, при каких условиях можно ожидать взрывного роста для этого продукта.

В прошлом году мы провели пилотное тестирование приложения AXA Drive, запустили AudaSmart (самостоятельный расчет клиентом убытка по автострахованию с помощью смартфона), телемедицину, начали массово использовать мессенджеры для коммуникации с клиентами, первые в Украине среди всех финансовых организаций внедрили TCF - Transparent Customer Feedback (отзывы клиентов в режиме реального времени с публикацией на сайте) и многое другое.

Кроме этого, мы продолжаем инвестировать свое время и экспертные знания в проекты, направленные на развитие рынка. Например, в МТСБУ мы выступили лидерами изменений в прямом урегулировании, запуске электронного европротокола и конечно же, электронного полиса ОСАГО. Хотя, если вы посмотрите на наш портфель, ОСАГО занимает гораздо меньше 10%, мы не входим в ТОП-5 крупнейших компаний этого сегмента, но мы понимаем, что развитие рынка ОСАГО необходимо для будущего всего рынка страхования и активно инвестируем свое время и знания.

- В чем причина сокращение доли ОСАГО в вашем портфеле, в то время как большая часть членов МТСБУ делают на него основную ставку?

- Мы еще два-три года назад прогнозировали увеличение убыточности в этой сфере и неоднократно об этом говорили на рынке. Когда мы увидели в 2016 году рост этого показателя почти на 30%, мы первыми приняли решение существенно повысить цену и фактически начать сокращение своего портфеля. Сейчас и другие компании тоже корректируют тарифы и сокращают свое присутствие на этом рынке, но мы вовремя увидели угрозу и быстро среагировали на нее. Это позволило нам, во-первых, не потерять прибыльность; во-вторых, в плановом режиме перестроиться, в том числе ввести во многих каналах продаж новые продукты и новую систему мотивации. А также это значит, что ухудшение ситуации на этом рынке, в случае, если не будет решен вопрос с повышением тарифов, абсолютно никак не отразится на компании. Но даже, сокращая "автогражданку", нам удалось нарастить свою

долно в КАСКО: мы продолжаем лидировать в этом сегменте и он остается основным драйвером роста для нашей компании.

Как вы оцениваете сегодняшнее состояние классического страхового рынка Украины?

- Несмотря на рост классического рынка более 15% в прошлом году, мы сдержанно оцениваем его результаты. Рынку пока не удалось решить несколько фундаментальных проблем, без которых он не может рассчитывать на быстрое выздоровление и не может вернуть себе инвестиционную привлекательность. Среди них:

- институционально сильный Регулятор, который сможет выполнить свою главную роль - эффективный надзор за платежеспособностью компаний и прекращение неконтролируемых банкротств;

- это проблемы рынка ОСАГО, в т.ч. снятие верхней границы коэффициентов и введение прямого урегулирования для всех участников МТСБУ;

- участие страхового рынка в Пенсионной реформе (в 2-м накопительном уровне) и введение налоговых льгот для развития долгосрочного накопительного страхования жизни.

В вышеназванных вопросах, мы к сожалению, очень часто остаемся заложниками политиков и чиновников. В добровольных видах страхования таких, как КАСКО, ДМС, туристическое страхование, уже давно работает "золотое правило" рыночной конкуренции. И здесь роль государства или регулятора должна оставаться минимальной.

Страховой рынок очень узкий, основные способы введения бизнеса ограничены, что делать в такой ситуации?

- Партнерство и новые привлекательные продукты, в первую очередь "микрострахование". Мы рады нашему новому партнерству с ПриватБанком, которое началось в прошлом году.

Нам интересно работать с технологичным и клиенториентированным банком, который предлагает и вместе с нами разрабатывает новые продукты, грамотно выстраивает продажи и процесс обслуживания клиентов. Это дает рост в новых сегментах и доступ к большой базе новых для нас клиентов.

Кроме того, мы сейчас делаем "пилоты" с несколькими телекоммуникационными компаниями. И это хороший пример того, что бизнес можно расширять, исходя не только из экономики и платежеспособности населения, но и благодаря партнерству. Очень важно быть готовым поддерживать интеграцию с таким партнером, в первую очередь в части IT и маркетинга, экспертизы в создании продуктов и доступа к лучшим мировым практикам.

Надо быть гибким, открытым и предлагать именно то, что нужно клиентам твоего партнера. Я думаю, это хорошая тенденция для украинских страховщиков, и она уже показывает свои результаты.

- На страховом рынке бытует мнение, что сплит или мегарегулятор нужен для "чистки" рынка в пользу иностранных компаний, вы согласны с этим?

- Нам нужно развенчивать мифы о мегарегуляторе и "жесткой чистке" в пользу иностранных страховых компаний. Вряд ли кто-либо публично станет выступать против того, что страховая компания должна быть платежеспособна, иметь прозрачную структуру собственности, предоставлять отчетность и аудиторское заключение, которым можно доверять, выполнять в полной мере обязательства перед своими клиентами и контрагентами. т.е. придерживаться базовых европейских стандартов ведения бизнеса.

Другой вопрос, какие требования к минимальному капиталу, резервированию, качеству и размещению активов будут приняты. И какие сроки переходного периода будут даны для приведения в соответствие. Здесь нужен, конечно, здравый компромисс и консолидация всех здоровых сил, которые собираются работать на нашем рынке долго и успешно.

- Учитывая экономическую ситуацию в Украине, могут ли отечественные компании конкурировать с мировыми иностранными страховщиками?

- Компании с украинским капиталом могут и конкурируют с иностранными. Например, есть компании, которые "потеряли" иностранных инвесторов, но при этом имеют многолетнюю успешную историю, профессиональную команду и, что наиболее важно, остаются финансово сильными и капитализированными. У них нет и не может быть серьезных барьеров для дальнейшего развития на рынке.

Нельзя забывать, что в крупных западных страховых группах очень жесткие требования к выполнению внутренних корпоративных стандартов и политик.

Это не добавляет гибкости, скорости в принятии решений, ограничивает рост бизнеса и существенно увеличивает расходы компании. Хотя и нужно признать, что часто такой консервативный подход очень хорошо срабатывает в кризисные периоды, на которые Украина богата.

Например, за последние несколько лет, выполняя стандарты группы по IT-безопасности, мы инвестировали очень серьезные деньги. И это сработало, когда в отличие от многих компаний, мы смогли успешно противостоять кибератакам Wanna Cry и PetyaA.

- Что бы вы пожелали коллегам по бизнесу?

- Хочется пожелать коллегам не бояться двигаться быстрее вперед, поддерживать проекты, направленные в первую очередь на улучшения для наших клиентов, которые сделают наш страховой рынок привлекательным местом работы для молодых и талантливых людей, а также важной частью финансовой системы страны и экономики в целом.

Мы живем в мире VUCA (Volatility (нестабильность), Uncertainty (неопределенность), Complexity (сложность) и Ambiguity (неоднозначность)). Поэтому мы должны научиться жить в новой реальности, открыто встречать новые вызовы, быстро на них реагировать и выходить из них более сильными, выходить победителями. Смотрите не только на риски, но и на новые возможности, которые есть ВСЕГДА.



Страховой рынок - постоянство изменений. Что происходит и что делать?



Украинский страховой бизнес сейчас низкомаржинальный, то есть его способность приносить прибыль на вложенный капитал минимальна. Время сверхдоходов прошло, считает **Сергей Авдеев**, Председатель Правления страховой компании "Арсенал Страхование".

Десять лет назад до экономического кризиса или двадцать лет назад - на этапе становления страхового рынка маржинальность бизнеса была megавысокой. Такая ситуация сейчас в аграрном бизнесе Украины, некоторым успешным компаниям которого удается генерировать по 30%-40% прибыли от оборота. У нас же такой возможности нет. Для любой страховой компании комбинированный коэффициент 96% считается счастьем, это означает, что прибыль от операционной деятельности равна 4%, и это большое достижение.

Справедливости ради нужно отметить, что страховая компания, помимо дохода от операционной деятельности, может зарабатывать инвестиционный доход от размещения резервов. Именно за счет этого этот бизнес является более-менее привлекательным. Но сейчас, когда убытки от операционной деятельности у многих компаний не покрываются прибылью от инвестиционной, этот бизнес вообще становится неинтересным для акционеров.

В чем основная причина нерентабельности бизнеса некоторых участников рынка?

- Многие участники и эксперты рынка объясняют сложившуюся тенденцию сложной экономической ситуацией в стране. Страховой бизнес напрямую зависит от динамики развития других отраслей экономики, и как следствие от платежеспособности и уровня потребления населения. Что касается бизнес-модели нашей компании, то для нас, как для ритейлового страховщика, ключевое значение имеет уровень автомобильных продаж в стране и активность банковского кредитования. Но это все реалии рынка, на которые страховщики не могут влиять. Но вот на качество управления компанией влиять можно. И я считаю, что помимо экономической ситуации, основной проблемой страховых компаний является непрофессиональный менеджмент. Любые управленческие ошибки могут привести к убыткам, только вопрос в том, сможет ли в дальнейшем компания справиться с ними.

Деятельность страховщика зависит от того, насколько правильно определена тарифная политика, политика размещения рисков в перестрахование, стратегия рыночного развития, правильно ли производится подсчет финансового результата деятельности компании и т.д. Без этого ни одна компания не сможет выжить. К краху могут привести системные ошибки в управлении компанией, в особенности в управлении ее рисками. И нет такого бизнеса, будь он с иностранным, или с украинским капиталом - неважно, который не рискует оказаться перед лицом банкротства. Разница лишь в том, что объемы бизнеса в Украине для иностранной компании настолько малы, что они "дыру" завалят деньгами, а потом все равно уйдут с рынка от греха подальше. А вот для компании с украинским капиталом это может оказаться фатальным.

Т.е. основная причина низкий профессиональный уровень топ-менеджмента компаний?

- Да, это так. К сожалению, сегодня большинство финансовых директоров страховых компаний не до конца понимают экономическую суть резервов. Остальные могут рассчитать резерв незаработанных премий, резерв заявленных, но не урегулированных убытков, но как рассчитывать резервы произошедших, но не заявленных убытков, как рассчитывать комбинированный показатель по автогражданке - не знают. А это основная причина неправильного анализа и оценки деятельности страховщика. Они вводят в заблуждение своих акционеров и в конце концов компания терпит убытки.

Все беды на рынке автогражданки в большей степени связаны с профессиональной неграмотностью топ-менеджмента компаний. Например, я знаю случай, когда глава правления убедил акционеров, что убыточность по ОСАГО не может быть более 40%, оперируя показателем только лишь кассовой убыточности, и поэтому комиссию агентам они давали 50%. Итог - прошло время и компания, конечно, начала нести убытки. Но эта история со счастливым концом: из-за того, что у акционеров оказалось достаточно капитала, чтобы покрыть эти убытки и забыть о них. Но естественно, больше ни о каких завышенных комиссиях речь уже не шла, и объем продаж получившей горький опыт компании снизился в 3 раза.

Есть крупные компании, которые нарастили платежи по демпинговым

тарифам и долго восстанавливали бизнес, но сейчас снова делают тоже самое. Это бомба замедленного действия - самая большая бомба, которая существует на отечественном страховом рынке.

Бывают случаи, когда акционер ничего не смыслит в страховании и считает финансовый результат, ориентируясь исключительно на cash-flow: если он положительный, соответственно, все нормально. Он не понимает, что когда прекратится рост объемов бизнеса компании, то убытки "догонят" и через какой-то промежуток времени он почувствует минус в том же cash-flow. Абсолютно реальный кассовый минус. Часто это происходит по двум причинам: или топ-менеджмент намеренно обманывает акционеров, а потом "включает" эффект "одуроченных случайностью", или же они просто честно и искренне не понимают, как нужно считать финансовые показатели в страховании.

Опираясь на все, что Вы сказали, можно ли спрогнозировать, что иностранные компании могут уйти с нашего рынка?

- Наш рынок, особенно финансовый, сильно связан с экономической и политической ситуацией в стране. Присутствие иностранных инвесторов и так уже сведено до минимума. Для многих из них получение убытков, которые они терпят здесь в Украине, настолько ничтожно, что они готовы продолжать и дальше нести их. Некоторые крупные иностранные компании может быть и хотели бы уйти с рынка, но при условии возврата своих вложений. Если, к примеру, при вхождении на рынок, приобретая украинского страховщика, они потратили 50 млн. евро, а потом еще дополнительно инвестировали 20 млн. евро в его развитие, то сейчас им никто не предложит за этот актив 70 млн. евро. Правда, они с удовольствием уйдут с рынка даже за 50 млн. евро. Но и эту сумму никто не даст, потому что компания, генерирующая операционный убыток из года в год столько не стоит. И это касается не только страхового рынка. Банкиры тоже хотят уйти с украинского рынка, но понимают, что вложенный в украинский актив капитал не "отобьют", поэтому никто сейчас об этом серьезно не задумывается.

Поэтому, я считаю, что на страховом рынке в этом направлении в ближайшее время ничего особо не произойдет.

А в целом на рынке возможны существенные изменения?

- Да, и они будут. Компании, которые делают большую ставку на обязательное страхование автогражданской ответственности или у которых оно занимает большую долю в портфеле, вынуждены

будут уйти с рынка. Если до конца этого года это будет 5-7 компаний, то каждый год их будет все больше.

Если мы заговорили об автогражданке, то какие существуют еще проблемы на этом рынке и выход из них?

- Мы уперлись сейчас практически в потолок цен, мы не можем выше поднять. Даже снижая с каждым днем аквизиционные расходы, мы в любом случае получаем комбинированный показатель выше 100%.

Выход. Избавиться от компаний, которые демпингуют на рынке, и после этого дать возможность свободного ценообразования. Это можно сделать только через принятия Закона об ОСАГО или повышение базового тарифа Нацкомфинуслуг, но, по моему мнению, Регулятор не хочет этого делать, пока такие компании не уйдут с рынка.

Подавляющее большинство участников рынка ОСАГО сейчас склоняются к тому, чтобы избавиться от износа, франшизы, т.е. выплачивать в полном объеме компенсацию ущерба по восстановлению автомобиля, при этом получив свободное ценообразование.

Прямое урегулирование. Как вы оцениваете его и будет ли оно поддержано всем рынком на ближайшем собрании членов бюро?

- Наша компания - участник проекта прямого урегулирования, и мы относимся к нему позитивно, нас все устраивает. Наши опасения, связанные с тем, что компании где-то будут завышать убытки, не оправдались. Мы получили плюс в виде того, что нам не нужно теперь предъявлять право регресса после выплаты возмещений, например, по КАСКО. Т.е. работа регрессного отдела сводится к минимуму. Благодаря автоматическому взаиморасчету в части выплат убытков в рамках прямого урегулирования, мы снизили расходы на содержание целой службы.

Мы показывали это другим компаниям, но многие не хотят этого, поскольку боятся потерять возможность платить клиенту меньше. Ведь при прямом урегулировании это будет невозможно.

Что касается ближайшего собрания МТСБУ, то получить необходимое количество голосов будет тяжело. Этот вопрос будем выносить на обсуждение и пытаться убедить страховщиков, но я думаю, как всегда и было на всех последних собраниях, решение будет принято с перевесом в один голос.

Это же будет перевыборное собрание, вы планируете остаться в Президиуме МТСБУ?

- Для нас это не является самоцелью,

но мы активно работали этот год и готовы работать и в течение следующего года. Согласно действующему принципу ротации членов Президиума (нахождение в нем не более двух лет подряд), его могут покинуть "АХА Страхование", "Оранта", "Уника" и "Украинская страховая группа". Новых списков пока нет. Ассоциации ведут переговоры, консультации. Пытаются найти оптимальный вариант, который бы не повернул рынок ОСАГО вспять, все прогрессивные решения, которые были приняты. Важно, чтобы следующий Президиум и далее следовал той же самой стратегии, выбранной ранее страховщиками.

По большому счету не так важны имена компаний, которые будут, очень важно, чтобы это были прогрессивные компании, а не те, которые заботятся исключительно о выплатах больших комиссионных своим агентам и получении собственной прибыли в максимальных размерах.

В чем секрет успеха "Арсенал Страхования" и может ли кто-то из отечественных компаний повторить ваш опыт?

- Все могут, но не повторят. Секрет нашей компании - это многоканальная бизнес-модель и персонал. Даже при продаже крупным инвесторам компании в 2007 году и на протяжении всего последнего времени нам не раз говорили: "Лучше вас профессионалов на рынке не существует". Всем советую прочитать старого доброго Патрика Ленсиони "Пять пороков команды". Люди способны свернуть горы.

Вы заявили о том, что отказываетесь от продажи коробочных продуктов. Почему? Ведь бытует мнение, что это очень прибыльный бизнес...

- Это никогда не было сверхприбыльным бизнесом. Все это на уровне слухов. Ведь маржинальность этого канала продаж очень низкая. При этом есть немалые имиджевые риски. Существует негатив со стороны рынка, фискальных органов, Нацкомфинуслуг к продаже этих продуктов. Мы хотели уйти от продажи этих продуктов в ритейловых сетях еще год назад. И вот сделали это.

Совет для коллег по бизнесу?

- Тем, кто занимается исключительно продажей полисов автогражданки, с большим удельным весом этого вида в портфеле, - лучше уйти с рынка. А всем остальным - придерживаться прогрессивного курса: автоматизировать бизнес-процессы, постепенно снижать аквизиционные расходы, работать над повышением качества сервиса и, главное, не демпинговать.

Мы справились с задачами минувшего года. Впереди новые интересные решения для бизнеса



Минувший год для компании VUSO стал первым годом после кардинальных изменений. В 2016 году был начат ребрендинг. Прежде всего, изменения затронули бизнес-процессы в урегулировании и развитие технологий онлайн-продаж. О том, как управление изменениями повлияло на конкурентоспособность компании и результат 2017 года, рассказал и.о. Председателя Правления **Андрей Артюхов**.

Выплата по КАСКО без справок полиции за 7 дней, работа по протоколу "Антистресс", простые, понятные условия страхования... Все эти решения клиенты VUSO уже увидели в работе. Насколько эти новации повлияли на результат работы компании?

- Действительно, все перечисленные элементы сервиса и многие другие, стали уже привычными для наших клиентов. Сегодня 91% клиентов компании получает возмещение в

течение 7 дней после обращения, а 62% от того числа - в течение 5 дней. Достаточно одного телефонного звонка на горячую линию после ДТП и бизнес-процесс урегулирования начинает работать. Об этом знают наши страхователи. Они понимают: приедет аварийный комиссар, в короткий срок авто отправят на СТО для ремонта. К хорошему привыкаешь быстро.

Конечно, новый сервис повлиял на уровень доверия. Сейчас у нас более 80% клиентов по КАСКО и более 70% по ОСАГО продлевают договора на

следующий год. В 2017 году выросло количество клиентов, обратившихся за страховой защитой по рекомендации. Для нас это главный показатель доверия, гораздо более важный, чем телефонные опросы на тему "Довольны ли вы нашим сервисом?", которыми, обычно, измеряются уровни удовлетворенности клиентов.

Но уровень сервиса не мог не отобразиться на цене продукта?

- Безусловно, хороший сервис это не только залог благосклонности клиентов. Это еще и определенные инвестиции в персонал, технологии, ассистанс. Да, стоимость КАСКО с нашим сервисом несколько выше, чем по рынку. Считаем, что это нормально. Много сделано для обучения и мотивации персонала. Потому наша команда продавцов умеет продавать хорошие и недешевые продукты. А команда урегулирования умеет качественно организовывать все для восстановления авто.

Как вы отслеживаете уровень удовлетворенности клиентов урегулированием?

- Введите в поисковой строке браузера: "Отзывы. Страховая компания VUSO". Вы получите объективный ответ, просмотрев массу отзывов. Я периодически так и делаю. В целом доволен: на площадках отзывов человек искренен, его эмоции выражают уровень удовлетворенности или наоборот. Положительные - говорят о том, то мы сделали все правильно. Негативные - о том, что мы где-то не доработали. Мы анализируем каждый отзыв. В том случае, если допущена ошибка, связываемся с клиентом, исправляем. Бывают и другие случаи. В основном они связаны с неоправдавшимися ожиданиями клиентов. Думаю, с этим сталкиваются все страховые компании, в таком виде страхования как ОСАГО. Пострадавший не хочет мириться с понятием "износ" и рассчитывает на полное восстановление своего "видавшего виды" авто. Приходится разъяснять, ссылаться на нормы Закона. Работа с отзывами в компании проводится регулярно.

Еще один отличный способ получить оценку качества урегулирования - обратная связь от продающих подразделений. Продавцы постоянно общаются с клиентами, первыми слышат мнение о сервисе компании и заинтересованы в довольных клиентах.

Ну и конечно - это увеличение количества клиентов, которые обратились к нам по рекомендации и рост уровня продления договоров на следующие годы.

В 2017 году в компании увеличился объем страховых платежей по туристическому страхованию. Изменилась ли статистика обращений по страховым событиям? Как вы справляетесь с урегулированием?

- Действительно прошлый год для нас стал продуктивным. Однако не только "безвиз" повлиял на увеличение числа договоров - мы застраховали в 2017 году более 600 тыс. клиентов. Большая часть - это наши постоянные клиенты, знакомые с "VUSOвской" системой оказания помощи за рубежом. Практически все страховые события по туристическому страхованию обслуживаются нашими партнерами - ассистирующими компаниями. У нас несколько партнеров, каждый из которых специализируется на определенной тер-

ритории: Турция, Египет, Европа, остальной мир. Это позволило при увеличении числа клиентов не потерять скорость и качество урегулирования. Поэтому примерно 12 тыс. клиентов, обратившихся за медицинской помощью, её получили. Из них более тысячи - дети. Было несколько серьёзных случаев на полный лимит ответственности. Скажу только, что мы провели 9 медицинских эвакуаций, в том числе с привлечением авиации МЧС Украины.

И еще одна важная деталь: для урегулирования мы активно используем онлайн-сервисы. Это удобно застрахованным, а нам приносит определенные дивиденды в виде их доверия и повторного обращения за полисом.

В минувшем году вы декларировали развитие онлайн-продаж. Можете ли вы сегодня говорить об успешности развития этого направления?

- Да, мы приняли правильную стратегию развития. В 2017 году онлайн-продажи выросли втрое и сегодня это примерно 2,5% от всех каналов продаж. Прежде всего, был доработан сайт. Он стал более удобным для клиентов. За счет увеличения конверсии достигли роста продаж. Понимая, что все чаще полисы

заказывают с мобильного телефона, особое внимание уделили мобильной версии сайта. Планируем в том году развивать онлайн-обслуживание и в продажах, и в урегулировании.

Компания одна из первых начала продажи электронных полисов ОСАГО. Каковы первые результаты и выводы?

- Наконец-то! Мы давно были к этому готовы. Первые продажи произошли на сайте, затем - в банках-партнерах. Сегодня практически все каналы продаж компании готовы к технологии электронного полиса: сети АЗС, автосалоны, агенты, физические лица. Будем внедрять это там, где видим в этом удобство для клиента и компании. В апреле 2018 года запустим продажи электронного полиса в сетях АЗС, это около 700 точек по Украине. К июню переведем большую часть партнеров-автосалонов на эту технологию, это еще порядка 250 точек. Клиенты довольны: для многих полис в электронном виде удобен, практичен. За этой технологией будущее, мы в это верим. И сохраним лич.

Очень надеемся на помощь полиции. Пока еще не все сотрудники Патрульной полиции осведомлены о таком виде полиса ОСАГО. Но мы ведем разъяснительную работу, а клиенту оказываем юридическую поддержку. У нас есть уже опыт опротестования выписанного штрафа. Однако надеемся, что скоро и полиция оценит удобство быстрой проверки наличия страхового полиса у водителя.

С какими надеждами вы входите в 2018 год?

- Прежде всего, надеемся закрепить свои успехи, увеличить количество постоянных клиентов, в том числе за счет рекомендаций. Это дорогого стоит. А это возможно лишь при условии развития сервисов, превосходящих ожидания клиента. Надеемся сохранить отличную команду VUSO и пригласить новых классных профессионалов. Возлагаем надежды на взаимопонимание с акционерами и готовы к ведению прибыльного бизнеса.

Если при этом поднимемся в профессиональных рейтингах - хорошо, мы на правильном пути!

Успех ждет только тех страховщиков, чьи обещания подкреплены реальными действиями



Страховые компании ведут ожесточенную борьбу за каждого клиента. При этом главным инструментом в этой борьбе становится не только и не столько цена, сколько качество урегулирования и дополнительные сервисы, которые может предложить страховщик. О том, как добиться удовлетворенности клиентов, о новом продукте КАСКО, о выходе на рынок ДМС для физлиц, а также о планах на 2018 год рассказала Председатель Правления компании "Альфа Страхование" **Ирина Гевель**.

Начало нового года - это всегда повод подвести итоги. Можете рассказать о том, чего удалось добиться в 2017 году?

- Мы хорошо завершили год с точки зрения выполнения задач, поставленных акционерами. Компания собрала 577 млн грн премий, показав рост на 21%, и получила прибыль. Было много сделано для оптимизации бизнес-процессов, сокращения издержек и улучшения качества сервиса, которое клиент увидит в части урегулирования по договорам автострахования и в работе контакт-центра по медицине. По ДМС мы увеличили число клиентов и основательно поработали над качеством медицинского портфеля. В дальнейших планах - наращивать долю ДМС, в том числе за счет брокерского канала продаж и запуска медстрахования физлиц. Рост премий по страхованию грузов и имущества в 2017 году составил 74%. В этом году планируем вырасти еще больше.

А что насчет проектов, связанных с IT? Ведь "Альфа Страхование" всегда уделяла много внимания технологичной составляющей бизнеса.

- Мы перевели данные на облачное хранение, что стоит довольно дорого, но при этом обеспечивает их сохранность и максимальную безопасность. Также в 2017 году мы приобрели новую фронт-офисную систему, которая уже находится в промышленной эксплуатации. Ее главные преимущества в том, что она более современная и удобная как для клиентов, так и для продавцов. Помимо этого, мы запустили новую систему мотивации агентов, которая позволяет им зарабатывать, по сути, без ограничений.

То есть, вы продолжаете усиливать диджитализацию?

- Да, мы активно интегрируем диджитал-решения в наш бизнес. Хотя на первый взгляд это и не всегда заметно. Например, ты разработал мобильное приложение или добавил в него дополнительную кнопку. Но суть в том, что за "кнопкой" скрывается масса более мелких процессов, которые на выходе дают значительный прогресс в уровне сервиса, обеспечивают сокращение издержек и более гибкое ценообразование. Вообще, нам

очень хочется полностью перейти на электронный документооборот. Как с партнерами, так и клиентами. Но здесь возникают определенные разночтения на законодательном уровне, в части необходимости предоставления бумажных копий документов, заверенных подписью и печатью. Такая бюрократия и законодательные противоречия сильно препятствуют бизнесу. Хотя мы уверены, что в итоге эти барьеры будут сняты.

Вы получаете помощь со стороны акционеров?

- Поскольку компания входит в состав крупнейшей в Украине финансовой группы, это дает нам доступ не только к финансовой поддержке, но и колоссальному опыту наших акционеров и партнеров. Начиная с клиентского сервиса и заканчивая той же диджитализацией. Иными словами, мы рады, что у нас есть "старший брат", который всегда сможет подставить крепкое плечо.

Летом 2017 года вы говорили о том, что намерены развивать bancassurance. Уже есть успехи в этом направлении?

- Да, это одна из приоритетных задач. Мы наладили продажу целой линейки наших продуктов через банковский канал. Полноценный старт произошел 1 марта, и мы сразу увидели хорошую динамику продаж. Через кассы банка продается страхование имущества и от несчастного случая, менеджеры продают расширенную защиту имущества и ДМС для физлиц, страхование портативной техники (смартфонов) и страхование выезжающих за рубеж. Плюс, есть еще ряд продуктов, продажа которых будет вскоре запущена через банк.

Недавно был анонсирован новый продукт "Справжнє КАСКО". Можете рассказать о нем подробнее?

- На самом деле, в КАСКО сложно предложить что-то уникальное, чего нет на рынке. И не знаю, нужно ли. Поэтому мы решили запустить просто качественный продукт, который полностью удовлетворяет потребности клиентов. То есть, это полный набор рисков с возможностью выбрать максимальное либо частичное покрытие, понятные и прозрачные условия договора, которые как написаны - так и читаются, быстрое и комфортное урегулирование.

Что именно подразумевается под "быстрым и комфортным урегулированием"?

- Теперь на место ДТП выезжают аварийные комиссары с планшетами, которые могут рассчитать сумму убытка и направить клиента на конкретную сервисную станцию, где автомобиль сразу же поставят на ремонт. Кроме того, в нашем новом продукте по КАСКО заложен механизм полностью дистанционного урегулирования мелких убытков. Без посещения офиса компании. Например, разбито лобовое стекло или помят бампер. Клиенту достаточно сфотографировать поврежденные части авто и направить фото на указанный в договоре e-mail. Специалисты производят просчет суммы возмещения, и сообщают о том, какие есть варианты его получения. Например, на счет СТО или на "руки". Все это занимает не более трех дней. Причем, этот механизм уже работает, и мы успешно произвели первые выплаты.

Компания заявила о запуске медстрахования для физлиц. Но почему именно сейчас?

- Совпало несколько факторов. У нас по ДМС сформирован крупный портфель корпоративных клиентов (около 60 тыс застрахованных), есть экспертиза и статистика, которые и дали возможность создать продукт для любого потребителя, независимо от его доходов и запросов. Кроме того, определенным катализатором стала медицинская реформа, на фоне которой у населения появилось много вопросов. Вот мы и решили со своей стороны дать простой и очевидный ответ: покупая полис ДМС, клиент точно знает, за что он платит, сколько он платит и какой объем услуг он получит. Все остальное - забота страховой компании.

Каким будет наполнение продукта?

- Мы предлагаем 6 страховых программ по цене от 1 050 до 32 000 грн, чтобы удовлетворить как можно больше клиентов. При этом, в каких именно услугах есть необходимость и сколько заплатить - выбор клиента. Имеется в виду, что возможность получить гарантированную неотложную помощь на базе ведомственных клиник - одна цена. А полис, который покроет любые проблемы со здоровьем и обеспечит лечение в самых лучших и дорогих медучреждениях, будет стоить, соответственно, дороже. В общем, выбор есть, и наши программы подойдут каждому.

Продажи фактически начались в феврале. Сейчас мы дорабатываем сайт для запуска продаж медстрахования онлайн и разворачиваем в одном из регионов новый контакт-центр по медицине.

Почему не в Киеве?

- Там проще найти сотрудников, так как конкуренция в этой нише достаточно

высока. Мы же поставили себе цель привлечь специалистов с медицинским образованием. Таких людей в принципе мало. А когда их активно "хантят" с рынка крупные страховщики, поиск становится еще более сложной задачей. Поэтому мы и решили создавать контакт-центр не в Киеве, так как это упрощает задачу по набору персонала.

И какие прогнозы? Когда розничный ДМС станет прибыльным?

- Я уверена, что портфель ДМС для физлиц будет прибыльным в любом случае. О конкретных цифрах говорить сложно, но то, что мы выйдем в "плюс" уже в 2018 году - сомнений нет.

Но ведь большинство страховщиков обходят этот вид страхования именно потому, что он отличается высокой убыточностью.

- Не могу согласиться с тем, что розница - это антиселекция и сплошные убытки. Во-первых, статистики по этому сегменту рынка в принципе очень мало. Поэтому делать подобные выводы, не имея на руках реальных цифр, некорректно. Во-вторых, мы не просто верим в то, что медстрахование для физлиц востребовано, но и видим это по первым результатам продаж. И мне кажется, что по розничному ДМС-портфелю мы в итоге получим финансовый результат, который будет сопоставим с доходностью корпоративного портфеля. К тому же, откровенно говоря, уровень риска по 1000 застрахованных физических лиц гораздо ниже, чем по договору с предприятием на 3000 сотрудников.

Как будут выстроены продажи?

- Сделаем упор на собственную региональную сеть, на онлайн и банки-партнеры. Также мы рассматриваем в качестве потенциальных партнеров спортклубы. Через них можно привлекать клиентов, ведущих здоровый образ жизни, и которые скорее всего заинтересуются таким продуктом.

Какие у компании планы на сегмент КАСКО, учитывая, что продажи новых автомобилей растут третий год подряд?

- Рост автопродаж стимулирует увеличение объемов финансирования, а значит и рост рынка КАСКО. Так что продавать защиту от моторных рисков однозначно есть кому. В то же время, мы видим большую ценность в прямом контакте с клиентом. Это дает возможность наращивать объемы за счет качественного сервиса и положительной репутации среди страхователей, что не всегда возможно при кредитовании. Но это не значит, что мы не хотим расширять сеть наших партнеров. Ведь мы понимаем, что дилеры спо-

собны обеспечить нам стабильный поток клиентов.

А как вы оцениваете запуск электронного полиса ОСАГО?

- Честно говоря, ожидания были более радужными, чем реальность. Дело в том, что об электронном полисе реально знает еще небольшое количество потребителей. Ведь на сегодня, львиная доля продаж по количеству полисов ОСАГО приходится на 5-ю и 6-ю зону, где уровень диджитализации пока оставляет желать лучшего. Кроме того, проблемой остаются высокие комиссии агентов, которые вредят всему рынку. Поэтому для того, чтобы стимулировать массовый переход к использованию электронного полиса, необходимо доносить информацию о нем в массы и работать над сокращением издержек.

Ваше мнение, какие факторы станут ключевыми в борьбе за клиентов в ближайшие годы?

- В Украине, по сути, есть два рынка. С одной стороны - огромный рынок неохваченных страхованием клиентов, с другой - рынок существующих клиентов, как юридических, так и физических лиц. Там мы наблюдаем серьезную конкуренцию среди ТОП-20 страховых компаний, где на первый план выходит сервис и клиентоориентированный подход. Да, демпинг полностью не исчезнет и останется в КАСКО, в крупных имущественных рисках. Но я думаю, что со временем клиенты будут готовы заплатить немногим больше, если они поймут, за что они платят. Будь то дистанционное урегулирование в автостраховании, персонализированный сервис по ДМС или индивидуальный подход в части котирования имущественных рисков. Поэтому успех однозначно за теми компаниями, чьи лозунги будут подкреплены реальными действиями.

Иными словами, конкуренция перейдет в плоскость сервиса?

- Однозначно. И крупнейшие игроки рынка инвестируют в это. А гонка комиссий и тарифов рано или поздно закончится. Кроме того, важная задача - сокращение издержек. Ведь убыточность у всех плюс-минус одинаковая. И уровень цены, которую компания предлагает клиенту, зависит от того, насколько эффективно она может управлять своими расходами. Поэтому упор на сервис и оптимизацию, по моему мнению, это тренд не только 2018, но и 2019 года. Страховая компания может работать прибыльно, это зависит от профессионализма команды. От ее видения глобальной картины рынка и от решений, которые нацелены на перенастройку внутренних процессов, что в итоге обеспечит достижение конкретного результата.

Туристическое страхование может быть рентабельным и прибыльным



Сегодня на украинском рынке туристического страхования работают профильные компании, которые специализируются на страховании туристов. Это "ERV", "Укрфинстрах" и "Индиго" (удельный вес страхования медрасходов в портфелях этих страховщиков более 50%). Другие компании, имеют небольшую долю в портфеле этого вида, но при этом имея большие объемы сборов премий. Туристическое страхование может быть рентабельным при правильной расстановке всех циклов - от тарифной политики до обслуживания Ассистирующими компаниями, считает **Галина Ким**, Директор СК "Укрфинстрах" и "Ю.Эс.Ай".

Рынок туристического страхования. В каком состоянии он сегодня находится?

- Перспективы у этого вида есть. Когда вводился безвиз для украинцев, многие прогнозировали падение спроса на туристическое страхование, поскольку на границе страховые полисы не проверяют и их наличие - добровольный выбор выезжающего. Однако по своей компании падения спроса на туристическую страховку я не вижу. Ведь это до первого резонансного случая, без полиса никто за границей бесплатно обслуживать не будет. Что необходимо делать страховым компаниям: доносить как можно больше людям, клиентам, туристам важность этого вида страхования, качественно обслуживать, не портить восприятия страхования - здесь авторитет можно заработать только этим. Когда человека один раз плохо обслужили, он больше не придет.

И еще мне очень хотелось бы, чтобы страховые компании обратили внимание на то, что уже не может быть дешевых программ. Если раньше программы по туристическому страхованию делились на дорогие и дешевые, продающиеся формально для оформления визы и поездки на работу за рубеж, то сейчас такого уже не будет. Изначально люди не читают, что покупают, и "выстреливает" лишь в конце. Для того, чтобы не было этого негатива и не было плохого отношения к страховой компании и восприятия, что вот купил, а потом, когда случилось, оказалось, что у меня все эти пункты в исключениях, должны быть качественные продукты с максимальным покрытием. У нас никогда не было дешевых полисов, была чуть облегченная программа по агентской сети. Мы полностью заменили все программы на полное покрытие 30 тыс. евро. Есть покрытие амбулатории, стациона-

ра и необходимый набор, если с человеком что-либо может произойти за рубежом.

В чем заключается основная особенность страхования выезжающих за рубеж?

- Наверное, в том, что здесь работа с людьми. Восприятие убытка или отказа совсем другое чем при других видах. Но есть сходство реализации с обязательным страхованием автогражданской ответственности. Это два очень похожих вида. реализация происходит, в основном, через физических лиц. Но у "автогражданки" есть регулирующий орган - МТСБУ, есть Нацкомфинуслуг, есть Закон, который регламентирует дистрибуцию, локацию, есть контроль. А страхование медицинских затрат - это добровольный вид, который регулируется правилами, а значит, есть свобода плавания и соблазн неправильно или непорядочно вести себя на этом рынке.

Можно сказать, что это своеобразный обязательный вид страхования без надлежащего контроля.

- Конечно, оно так и напрашивается. На всех конференциях я всегда поднимала этот вопрос, понимая, что отдельным законом его никто не пропишет. В Законе "О туризме" есть обязанность оператора обеспечить выезжающего медицинской страховкой, но, когда человек выезжает самостоятельно, он это должен сделать сам. И вот здесь возникают огромнейшие манипуляции со стороны агентов. На рынке достаточно проблем, нуждающихся в решении. Это - и наличие больших комиссионных вознаграждений, манипуляции с несвоевременной сдачей отчетов, возврат неиспользованных полисов и т.д. Когда мы со своей агентской сетью, запущенной более двух лет назад, начали "закручивать гайки", это сразу все отсеивается. Работающие по этому виду страхования не хотят контроля. Они говорят, что это - тренды рынка, что так работает этот вид, зачем вам в это вмешиваться.

Я сейчас практически всех агентов перевожу на электронный формат заключения договоров. На нашем сайте есть программа выписывания полисов выезжающим за границу. Это - не электронные полисы без бланков. Это именно такой формат, ты оформляешь на наших бланках, но за тобой закрепляется нумерация, как в Центральной базе данных. Каждому агенту после заключения соглашения выделяется определенное количество полисов и это фиксируется в прог-

рамме. Ты можешь выписать только эту нумерацию и тарифы, которые "защиты" в твоей программе. Благодаря этому мы каждый день видим, кто и сколько вписал, мы понимаем действительность полиса. У нас Ассистирующая компания имеет доступ к этой программе, и, если с человеком что-то случилось, ему не нужно долго ждать подтверждения действительности полиса. Мы видим все объемы, и мне гораздо проще контролировать агентов. Не все сразу перешли на эту систему, не все сразу хотели, но сейчас идет планомерный процесс перехода. На сегодня где-то 80% перешли, остальные 20% могут отказаться работать и мы, в принципе, готовы к этому. Но по-другому, как разрулить ситуацию, я не вижу. Ведь это огромнейшая ответственность, 30 тыс. евро по каждому полису. Ведь мало кому известен объем утерянных полисов. Мы ввели жесткий контроль: если полисы не сданы, даю объявление в газету об утери с номерами бланков. Все, как в ОСАГО.

Как часто сталкиваетесь с фактами мошенничества?

- По нашей компании - где-то 0,2-0,3%. Массовости у нас нет, поскольку видят, что мы занимаемся расследованием и автоматически не выплачиваем. Мы никогда не бросаем человека за рубежом. Если я даже интуитивно понимаю, что где-то что-то не так, мы доведем все до конца, ведь все равно, когда проводишь расследование, все прояснится. Иногда клиент и сам "включает заднюю", понимая, что обмануть страховщика не получится, и он сам может частично заплатить.

С мая 2017 года вы возглавляете две страховые компании - "Укрфинстрах" и "Ю.Эс.Ай". Чем вызвано такое решение?

- У этих компаний один акционер - успешный бизнесмен. Его начальный бизнес - это СК "Укрфинстрах". Изначально у него было желание заниматься обязательным страхованием автогражданской ответственности, но, учитывая, что показатели компании вряд ли бы дали возможность на получение лицензии на данный вид страхования, поэтому этот вопрос и был отложен. После нескольких лет динамичного развития, акционер вернулся к этой теме и в начале 2017 года поставил мне задачу найти страховщика с лицензией на "автогражданку".

На примете была СК "ПСК-Захид", которая как раз подала документы на вступление в МТСБУ. Лицензия на ОСАГО у них была уже с 2014 года, но для того, чтобы по ней можно работать, необходимо было стать членом МТСБУ. В апреле состоялись переговоры между акционерами и был подписан договор о намерениях, что покупка может произойти после принятия компании в члены Моторного бюро. В мае 2017 года компания становится членом Бюро, и сделка состоялась. По-

этому и было принято решение о моем назначении руководителем приобретенной компании, которая была переименована в СК "Ю.Эс.Ай" (Universal Safety Insurance - Универсальная безопасность в страховании). Год в новой компании мы закрыли с 25 млн грн страховых премий. На тот момент я уже возглавляла "Укрфинстрах" три года, акционер меня уже знал, видел хорошие результаты по предыдущей компании, поэтому и доверил возглавить этот проект.

Хочу сразу отметить, что это две разные компании и их слияние не подразумевается. У "Укрфинстрах" профильным остается туристическое страхование. Акцент делается на личные виды страхования - страхование от несчастного случая, страхование спортсменов, добровольное медицинское страхование и туристическое страхование.

В компании "Ю.Эс.Ай" упор будет сделан на работу всех имеющихся 22 лицензий и сбалансированного портфеля. Никто не говорит о том, что компания будет заниматься только "автогражданкой", которая на сегодня является убыточным видом и имеет большой портфель которой чревато негативными последствиями. Здесь необходим тотальный контроль агентов, полисов, стоимости, применения коэффициентов. Поэтому для подразделений, которые работают с нами по ОСАГО, выставлены определенные нормы, в частности, удерживать сбалансированный портфель за счет продажи других видов страхования. Мы не исключаем вероятность того, что личные виды страхования продуктовой линейки "Укрфинстраха" со следующего года будут продаваться и подразделениями "Ю.Эс.Ай".

Региональная сеть будет общая у двух компаний?

- Нет, сети будут разные. В "Укрфинстрахе" региональных подразделений нет, есть только агентская сеть, которая продает по каналу выезжающих за рубеж. Изначально, в этой компании не ставилась задача развития региональной сети, потому что под этот вид страхования - это нерентабельно. Поэтому есть договора с агентами, есть большая агентская сеть, которая продает выезжающих по всей Украине, но доля этого канала в портфеле компании - 5%. Все остальные продажи в Киеве, это - туроператоры, турфирмы и прямые продажи в офисах.

"Ю.Эс.Ай" - совсем другая структура: компания представлена в городах, Днепр, Одесса, Харьков, Львов, Черновцы, Черкасы, Николаев и Луцк. Затем планируем расширить присутствие по всей Украине. Речь не идет о том, что это будет в формате представительств или отдельного структурного подразделения. Какой формат будет выбран, все будет зависеть от рентабельности и сбора премий.

Давайте поговорим об ОСАГО. Как вы относитесь к электронному полису и намерены ли пополнить клуб участников прямого урегулирования?

- Мы сознательно не были в числе первых компаний, которые начали продавать электронный полис, хотя у нас есть все технически необходимое для этого. Я понимала, что на момент его внедрения было много технических и процедурных моментов, которые не были согласованы в Моторном бюро: на предмет внутренней отчетности, как будут выдаваться и влиять на квоты и т.д. Мы пошли чисто интуитивным методом. Будем не первыми, когда эти моменты будут отлажены. Сейчас проходим регистрацию и все необходимые процедуры в Моторном бюро.

Электронный полис даст нам возможность минимизировать затраты, например, не платить за бланк. Систему электронного полиса мы планируем запустить планомерно, чтобы народ начал привыкать.

Что касается прямого урегулирования, то это большой вопрос. Нас агитируют. В принципе, как только мы вступали в МТСБУ, предлагали сразу вступить в прямое урегулирование. Я сразу объяснила, что не готова, на тот момент, когда мы вступали в Бюро, мы не чувствовали цифр. Сейчас у нас есть определенные объемы, мы уже собираем по 8 млн грн в месяц по ОСАГО, есть, о чем говорить, но оно не может быть для нас еще в таком масштабе интересно, например, как для других компаний. Потому что прямое урегулирование интересно тогда, когда есть большой портфель КАСКО и клиент один и тот же по КАСКО и ОСАГО. Прямое урегулирование влияет на сервис, это то, что я сегодня вижу. Мы придем к этому, но для этого нужно получить определенную практику, а уже потом мы будем готовы вступить в эту систему. Для себя я вижу, что это не ранее, чем к концу года.

Каким должен быть руководитель страховой компании и должен ли обязательно быть публичным?

- Плюсом в моей работе, ее эффективности, наверное, является то, что я еще и финансист. Ошибка многих руководителей в том, что они из "продажников" или из другой сферы как топ-менеджеры. Проблемы возникают, когда у молодого руководителя амбиции не позволяют принимать правильные решения. На сегодняшний день в моем понимании руководитель финансового учреждения, а мы относимся к таковым, должен быть финансово подкованным, грамотным, тогда можно говорить об эффективности его работы. Кроме этого, обладать лидерскими качествами, умением слушать и слышать коллектив.

Страхование отмены поездки или ее прерывания – безопасность ваших финансов



При бронировании путешествия вместе со страхованием медицинских расходов и от несчастных случаев всегда следует подумать и о страховании на случай отмены поездки или ее прерывания, советует Председатель Правления ERV **Мирослав Бойчин**. В первую очередь речь идет о страховании дорогих туров или туров, которые бронируются задолго до начала путешествия, для того, чтобы избежать, иногда достаточно больших, убытков в случае невозможности отправиться в запланированную поездку.

Страхование будущего путешествия на случай его отмены означает, что, когда турист не может осуществить запланированную поездку по причине внезапной болезни, или в его доме прорвало трубу, или он вынужден сменить место работы, тогда его расходы на забронированную "мечту" ему компенсирует страховщик. В некоторых случаях речь идет о компенсации 90 или всех 100% стоимости тура.

В 2017 году каждый третий турист в Германии (29% от общего количества туристов) застраховал свои финансовые риски на случай отмены либо прерывания поездки. Что касается ERV Украина, то доля этого вида страхования в нашем портфеле не очень велика в сравнении с долей, которую он занимает в портфелях других компаний ERV Group. Но статистика результатов нашей работы в прошлом году показала позитивную динамику роста страхования финансовых рисков. Если в 2016 году только 3630 туристов застраховали в нашей компании риск от-

мены/прерывания поездки, то уже в 2017 количество застрахованных выросло почти в 3,5 раза и достигло 12 421 человек. Количество страховых случаев по данному виду страхования тоже выросло. Всего в 2017 году компания зарегистрировала 60 страховых событий по отмене поездки, а общая сумма выплат составила более 350 тыс. грн.

Страхование финансовых рисков в ERV это комбинация страхования отмены или прерывания поездки, когда страховая компания покрывает не только стоимость тура, но и возможные доплаты при перебронировании путешествия, а также возмещение расходов при опоздании в поездку, включая аренду автомобиля, или дополнительные расходы в случае поломки автомобиля перед началом путешествия. В случае прерывания путешествия ERV компенсирует стоимость услуг, которыми турист не смог воспользоваться, а также расходы на обратную дорогу.

Страховой пакет "Отмена поездки"

можно приобрести как отдельно, так и вместе с другими страховыми пакетами: Эконом, Стандарт, Бизнес, Активный туризм и Полное покрытие. Страховой полис от невыезда/прерывания поездки в ERV.UA обойдется туристу приблизительно в 2-3% от стоимости тура: приобретаемая тур за \$1000, он заплатит за страховку всего \$20 для безвизовых стран и \$30 - для визовых, таких как Америка, Австралия, Великобритания и др., где очень высока вероятность получить отказ в визе.

Страховка ERV от невыезда/прерывания поездки предполагает 100%-е покрытие финансовых потерь при невозможности совершить или продолжить путешествие. Франшиза составляет всего 10% от суммы убытка.

Правила страхования ERV четко регулируют, в каких случаях расходы возмещаются, а в каких нет. Каждый турист может выбрать для себя индивидуальное решение. Довольно часто обсуждается вопрос хронических или психических заболеваний как причины наступления страхового события. В этих случаях компания ERV имеет четкую линию поведения, чтобы предоставить туристу необходимую защиту. В Германии ERV создала собственный колл-центр для консультирования туристов. Таким образом, перед тем, как турист примет окончательное решение отменить или прервать поездку, он может получить консультацию экспертов о целесообразности своих намерений. В случае, если турист по рекомендации эксперта все же отменяет путешествие, страховая компания несет значительно большие затраты.

Более десяти лет страховая компания ERV предлагает широкий спектр услуг и новейшие страховые решения для украинских туристов. Пока еще Украина не может похвастаться высоким уровнем страховой культуры населения. И в идентичных непредвиденных ситуациях украинские туристы часто оказываются менее защищенными, чем жители Западной Европы, где, к примеру, 95% туристов страхуют финриски на случай отказа от поездки или ее прерывания по своей же вине. Со своей стороны, мы делаем все возможное, чтобы информировать наших туристов о возможностях страхования. И мы очень рассчитываем на поддержку туроператоров и агентов, которые, как минимум, могут объяснять людям, что есть такой вид страхования, сколько он стоит, что дает и что нужно сделать при наступлении страхового случая, чтобы вернуть свои деньги.



Страховая компания "БУСИН": 25 фактов за 25 лет

Страховая компания "БУСИН" отпраздновала 25-летие своей профессиональной деятельности на страховом рынке Украины. Представляем вам 25 фактов из истории успешного украинского страхового бизнеса.

1. Свидетельство о регистрации компании "Бусин" было выдано Киевской государственной администрацией 17 февраля 1993 года.

2. Первые деловые контакты с международными брокерами и андеррайтерами Лондонского страхового рынка Lloyds были установлены еще в 1994 году. В 1997 году компания заключает первый в Украине Договор облигаторного перестрахования авиационных рисков на международном страховом рынке с компанией Marsh & McLennan.

3. В 1998 году компания стала членом Лиги страховых организаций Украины и по сей день входит в Правление этой организации. В рамках деятельности ЛІСОУ компания принимает активное участие в обсуждении и разработке изменений в действующие нормативные акты, касающиеся обязательного авиационного страхования.

4. Основатель компании и Глава Наблюдательного Совета - Непочатова Лариса Михайловна (к.т.н.) эксклюзивно представляет женскую авиационную ответственность Украины и Восточной Европы в Международной Авиационной Женская

Ассоциации (IAWA). В организацию входят представительницы государственных органов, топ-менеджмента авиакомпаний, аэропортов, страховых и юридических фирм, финансовых учреждений и средств массовой информации из многих стран мира.

5. Ежедневно под страховой защитой компании "Бусин" находится более 250 воздушных судов, от крупных пассажирских самолетов Boeing и Airbus до воздушных шаров и дронов. Почти нет такого уголка на земном шаре, где бы не побывали клиенты компании. География полетов очень большая и также включает зоны военных конфликтов, потому как Украина является одним из крупнейших партнеров ООН, World Food Program, других международных организаций и миротворческих миссий.

6. За 25 лет деятельности не было ни одного отказа в выплате страхового возмещения. Специалисты компании и уполномоченные аварийные комиссары принимали участие в расследовании более 50 авиационных событий в 45 странах мира.

7. Более 50 перестраховщиков-лидеров мирового рынка поддерживают стра-

ховые программы "Бусин". Это синдикаты Lloyds, ведущие страховые компании Европы и США, а также андеррайтеры Южной Кореи и Японии.

8. СК "Бусин" заключен наибольший по объему в истории украинского страхового рынка облигаторный Договор перестрахования рисков авиационной ответственности с лимитом 850 млн. долл. США и Договор облигаторного перестрахования авиационного КАСКО ёмкостью \$5 млн. Уникальные перестраховочные возможности по размещению всего спектра авиационных рисков и участие в договорах перестраховщиков и синдикатов Lloyds с самими высокими рейтингами финансовой устойчивости (А-/А/А+) позволяют предложить партнерам надежную и конкурентоспособную страховую и перестраховочную защиту, проверенную опытом и временем.

9. Достоверность финансовых результатов деятельности компании ежегодно подтверждается аудиторской компанией BDO согласно международных стандартов финансовой отчетности (IFRS). Аудиторские выводы, которые выдаются компанией сети BDO, признаются всеми иностранными и международными компаниями и организациями.

10. Уставной фонд компании за 25 лет работы увеличился в 500 раз (по состоянию на 2018 год он составляет 73,2 млн. грн). Единственным критерием увеличения уставного фонда компании на протяжении всех лет работы было и есть реин-



вестиция акционерами прибыли от страховой деятельности компании.

11. Рейтинговое Агентство "Эксперт-Рейтинг" подтверждает рейтинг финансовой надёжности СК "Бусин" по собственной шкале на уровне "aa" (эквивалент в национальной шкале - "uaAA"). Рейтинг надёжности страховщика по международной шкале составляет "A".

12. Рейтинговое Агентство "Стандарт-Рейтинг" подтверждает рейтинг финансовой надёжности компании по национальной шкале на уровне - "uaAA+". Рейтинг надёжности страховщика по международной шкале составляет "A+".

13. Национальное рейтинговое агентство "Рюрик" присвоило компании долгосрочный кредитный рейтинг заёмщика на уровне uaAA+ инвестиционной категории с прогнозом "стабильный" и рейтинг финансовой надёжности (стойкости) страховщика на уровне uainsAA+ инвестиционной категории.

14. По данным Государственной фискальной службы Украины компания постоянно входит в Рейтинг ТОП-50 крупнейших налогоплательщиков в сфере страхования.

15. В 2003 году компания вступила в Международное Объединение Авиаационных Страховщиков (IUAI). Компания становится первым и единственным представителем Украины в международной организации, выступающей основным координатором интересов субъектов рынков страхования авиационных и космических рисков

16. В 2007 году компания становится членом Американской торговой палаты в Украине (ACCU) - международного делового сообщества, которое представляет интересы ведущих руководителей и экспертов из более чем 600 компаний, выступает в защиту свободного предпринимательства, экономических реформ, дальнейшего развитие деловой среды в Укра-

ине на основе справедливости и прозрачности.

17. Среди многолетних клиентов компании не только авиакомпании и владельцы воздушных судов, но и аэропорты, ведущие хэндлинговые и топливозаправочные компании, авиаремонтные предприятия и учебные заведения.

18. С 2007 года компания входит в Ядерный страховой пул Украины, в рамках деятельности которого компания осуществляет обязательное страхование ответственности ядерных установок и научно-исследовательских институтов Украины, а также принимает в перестрахование ядерные риски от иностранных пулов по всему миру.

19. Непочатова Лариса Михайловна - финалист Международного конкурса "Предприниматель года 2007" от компании Ernst & Young и победительница Всеукраинской Премии "Женщина III тыся-

челетия" в разделе "Знаковая фигура".

20. Согласно рейтингам Insurance TOP, компания последние годы занимает первое место среди страховых компаний на украинском рынке авиационного страхования и является Лидером Национальной премии Insurance TOP в классе "Авиа-страхование" в 2012-2017 гг.

21. Коллектив компании - это надежные, профессиональные специалисты, которые любят и гордятся своим делом, вносят весомый вклад в развитие страховой отрасли в Украине. Все менеджеры компании обязательно проходят обучение и стажировку на Лондонском страховом рынке и это больше 15 профессионалов.

22. Два специалиста компании имеют ученую степень кандидатов наук. Ими опубликовано более 35 научных работ и статей, а также подготовлены учебники по страхованию, по которым учатся студенты высших учебных заведений Украины.

23. Самому старшему сотруднику компании 68 лет, а самый молодой сотрудник компании имеет возраст 25 лет - столько же, сколько существует и работает компания "Бусин".

24. Компания занимается благотворительной и спонсорской деятельностью, оказывая финансовую помощь медицинским учреждениям и организациям социальной защиты, а также поддерживает развитие спорта и искусства.

25. В торжественном праздновании 25-летнего Юбилея компании приняли участие надежные партнеры и клиенты, а также делегация топ-менеджеров крупнейших брокеров Lloyds - AON, Willis Towers Watsons, JLT, Guy Carpenter, авиационные андеррайтеры Великобритании, Швейцарии, Германии, первые лица профессиональных объединений страховщиков.



Взгляд лосс-аджастера на особенности условий полисов страхования



Олег Кирбаба, Член Королевского института лосс-аджастеров (Лондон), директор по развитию ООО "ЛЭББ"

Замечания общего характера

Как показывает практика работы лосс-аджастера основные разногласия, возникающие на стадии урегулирования убытков, непосредственно вытекают из изначально оговоренных условий договора страхования (полиса). Недостаточно четкие и однозначные формулировки и термины, используемые в договоре страхования, при наступлении страхового случая с большой вероятностью могут истолковываться сторонами по-разному. При этом важно отметить, что если риск перестрахован, то спорные моменты между страховщиком и страхователем неизбежно переносятся на взаимоотношения страховщик - брокер - перестраховщик, а часто ситуация усложняется, так как условия договора перестрахования не всегда зеркально отражают условия оригинального полиса.

Лосс-аджастер старается подняться над спорной ситуацией, чтобы понять, что именно стоит за прописанными условиями страхования, как стороны договора страхования понимали свои обязательства, что в конечном итоге позволяет урегулировать убыток в полном соответствии с условиями заключенно-

го полиса, рассчитать рекомендуемую сумму страхового возмещения, либо дать рекомендацию к обоснованному отказу в выплате.

Выделим некоторые условия полисов, вызывающие разногласия на стадии урегулирования убытков. Они касаются объектов страхования, страховых сумм и стоимости, методики расчета возмещения (включая учет износа, возмещение НДС, применение франшиз), застрахованных рисков, специальных и общих исключений, различных оговорок (в том числе по оплате страховой премии) и т.д.

Анкета (Заявление на страхование) – начало начал

Если рассматривать объекты страхования, то это, прежде всего, несоответствие между информацией, заявленной при заключении полиса и указанной в анкете страхователя, и фактическим состоянием объекта. Данный вопрос выглядит достаточно тривиально, но когда лосс-аджастер выявляет такое несоответствие, то это становится неприятным сюрпризом для сторон договора страхования. При этом надо четко понимать, что именно на основании ана-

лиза анкеты-заявления, Страховщик принимает решение об участии в предлагаемом риске.

Пример 1: объект - историческое здание, используемое в качестве бизнес-центра. В результате пожара полностью сгорели кровля и чердачное помещение. Возгорание произошло в системе кухонной вытяжки ресторана, который располагался на одном из этажей здания. Искры от плиты привели к воспламенению накопившихся жировых отложений в системе вытяжки, так как, вероятно, их чистка проводилась нерегулярно. Вытяжка раскалилась, что привело к возгоранию кровли. В заявлении-вопроснике было указано, что все конструкции кирпичные и/или железобетонные, перекрытия и основание кровли - железобетонное. По факту выяснилось, что кровля была сделана из дерева.

Добавим, что в приведенном примере, после наступления страхового события, была проведена пожарно-техническая экспертиза, и пожарный эксперт сделал вывод: если бы конструкция кровли соответствовала тому, что было указано в заявлении-опроснике, то пожар, с достаточной-большой долей вероятности, не произошел бы. То есть, вполне обоснованно можно говорить о том, что страхователем была сообщена недостоверная информация, которая повлияла на оценку страховщиком степени риска, и имеется возможность отказать в выплате страхового возмещения. Однако судебные перспективы такого решения далеко не очевидны и итоговый результат зависит от многих дополнительных факторов. В частности, потому что выводы пожарного эксперта имели ограничения и носили вероятностный характер.

Стоит отметить, что в указанном примере при заключении договора страхования предстраховой осмотр не проводился. В рассматриваемом случае, впрочем, как и во многих других ситуациях, предстраховой сюрвей бы полезен как минимум двум причинам: во-первых, помог бы выявить расхождение между заявленной информацией и фактическим состоянием объекта страхования. Во-вторых, если бы осмотр проводил опытный сюрвейер, то он с помощью простого органолептического метода по консистенции жира в жировых накопителях вытяжки, опре-

делил бы регулярность очистки системы вытяжки и дал рекомендации по улучшению риска, несоблюдение которых, в сочетании с другими обстоятельствами, могло бы послужить основанием для обоснованного отказа в выплате.

В конечном итоге, убыток был урегулирован компромиссно, но так бывает далеко не всегда.

К слову, достаточно часто анкета-заявление на страхование вообще отсутствует в наличии, что особенно характерно для ипотечного страхования, хотя она предусмотрена законодательно в письменной форме. Выскажем предположение, что это связано со спецификой данного вида страхования, когда главным лицом является выгодоприобретатель-банк, и функции страховщика выполняет сотрудник банка, для которого имеет первоочередную важность несколько иная информация и документация. В конечном итоге к страховщику доходит неполная информация, причем зачастую теряется существенная, например, в документах страхуемая ипотека указана как здание коровника, а по факту оно используется как птичник, нормы противопожарной безопасности для которого в значительной степени отличаются.

Перечень перечню рознь

При урегулировании убытков по договорам страхования крупных промышленных объектов с большим перечнем застрахованного имущества, приходится сталкиваться с тем, что какая-то часть объектов страхования находится на территории страхования, эксплуатируется на протяжении достаточно длительного периода времени, но, при заключении договора страхования, не попадает в такой перечень.

Поэтому на этапе составления перечня застрахованного имущества очень важно понимать, все ли имущество включено в перечень, возможно, на этапе заключения стоит сделать оговорку в полисе, которая позволит при обнаружении упущенных единиц имущества включить их стоимость в страховую сумму и учесть при расчете суммы страхового возмещения.

Также отметим, что изменение в перечне (приобретение / выбытие) застрахованного имущества в течение действия договора страхования - достаточно частое и естественное явление. Поэтому оговорки на случай какого-либо движения и изменения в перечне застрахованного имущества су-

Пример 2: *убыток, связанный с коротким замыканием трансформатора. Происходит короткое замыкание, выброс масла наружу и последующий пожар. Сам трансформатор застрахован и входит в перечень застрахованного имущества. Но имеется такой вспомогательный объект, как трансформаторная ячейка: железобетонные стенки и железобетонный лоток под трансформатором, который служит для сбора масла в случае аварийных выбросов. Данная ячейка имеет определенную, достаточно существенную стоимость. С учётом того, что объект эксплуатируется достаточно давно, никто не смог дать пояснения, к чему относится эта трансформаторная ячейка: к зданиям и сооружениям, оборудованию или является самостоятельным объектом. Предполагалось, что трансформаторная ячейка отражена в учете вместе с трансформатором, однако при проверке выяснилось, что это не так и она не входит в перечень застрахованного имущества, не участвует в формировании стоимости ни одного из объектов, и соответственно, и не участвовала в формировании страховой суммы.*

щественно упростят взаимоотношения между сторонами договора страхования при наступлении убытка и облегчат процесс урегулирования.

Связанные, но не цепью

При страховании имущества часто существуют договоры, взаимосвязанные с полисом, положения которых необходимо учитывать при страховании, но на практике иногда забывают это делать. В частности, при страховании залогового имущества, особенно, если это товарно-материальные ценности, застрахованными оказываются не все товары, а только определенная часть, что при наступлении страхового случая становится неприятным сюрпри-

зом для сторон договора страхования.

Например, по договору страхования залогового имущества застрахована алкогольная продукция. При внимательном же рассмотрении условий конкретного договора залога выясняется, что в залог передана только отдельная группа алкогольной продукции - слабоалкогольные напитки.

Дополнительные нюансы касаются страхования "товаров в обороте", где основным "подводным камнем", если не сказать рифмом, может стать закрытый перечень застрахованных товаров, который, бесспорно, имеет ряд плюсов, в частности, значительно упрощает жизнь работников банков при страховании залогового товара, но очень часто вызывает ряд спорных вопросов на стадии урегулирования.

Вместо заключения

Цель работы лосс-аджастера - урегулирование убытков с взаимоприемлемым для сторон договора результатом, который полностью соответствует условиям заключенного полиса. В то же время, многих разногласий, возникающих при наступлении страхового случая между сторонами договора страхования, можно было бы избежать еще на стадии его заключения.

Важно отметить, что в ходе своей работы, опираясь на накопленный опыт в урегулировании убытков, лосс-аджастер может обратить внимание на некоторые важные моменты, которые по каким-либо причинам прошли мимо внимания сотрудников отдела урегулирования. В нашей практике за последний год было несколько случаев, когда мы давали рекомендации для обоснованного отказа в выплате, но при этом, безусловно, выбор окончательного решения всегда остается за страховщиком.

Подробное рассмотрение вопросов, поднятых в данной статье, будет продолжено в рамках дальнейших журнальных публикаций и материалах, размещаемых на сайте компании, а также в ходе семинаров.

Несколько фактов о компании ЛЭББ

Услуги: сюрвейерские и лосс-аджастерские. Сайт: lossadjuster.com.ua

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

Подход в работе: высокие международные стандарты и лучшая мировая практика.

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).

Мы не просто продаём страховую услугу, мы идем по жизни вместе с нашими клиентами и партнерами



Ключевые драйверы роста для индустрии life-страхования одинаковы во всех странах и регионах – это рост ВВП, уровень личного благосостояния граждан, а также качественные каналы продаж, существующие в стране и ориентированные на рост числа консультантов, их профессионализм и работу по ознакомлению населения с насущной проблемой социального обеспечения, считает **Мирослав Кисык**, генеральный менеджер MetLife в Польше, ранее занимавший должность предправления MetLife в Украине.

Назовите наиболее значимые факторы, от которых будет зависеть развитие лайфвого страхования в Украине?

– Когда люди вынуждены экономить на питании, отказываться от необходимого лечения и с трудом оплачивают коммунальные счета – конечно, они не могут задумываться о долгосрочных накоплениях. В Украине это, к сожалению, большой процент домохозяйств, по разным оценкам, 28–45%. И это, безусловно, не облегчает работу на рынке.

Но есть еще как минимум 55% населения, и для продвижения идеи страхования жизни среди тех, кто все-таки находится над порогом "страховой бедности", главным фактором является информационная активность всех участников рынка. Это особенно актуально в условиях, когда государство вынуждено пересматривать и сокращать свои социальные обязательства – пусть даже неочевидными методами. Мы должны открыто сказать потенциальным потребителям: если Вы не позаботитесь о своём будущем сами – никто не сможет сделать это за Вас. Страхование – подходящий инструмент, смотрите, что он

может дать. И страховые компании, и посредники, и государство должны показать украинцам, как работает страхование жизни, и какие реальные преимущества даёт такой инструмент. При этом мы должны отдавать себе отчет, что этот процесс займет не годы, а, возможно, десятилетия.

Ваши прогнозы по поводу пенсионной реформы в Украине. Найдется ли в ней место страховщикам жизни?

– Мы в MetLife стараемся быть сдержанными в любых прогнозах, и больше любим обсуждать результаты. На сегодня неоспоримым для всех является один факт – пенсионная система Украины должна быть реформирована и будет реформирована в ближайшие годы, так как существующая солидарная система пенсий истощает государственный бюджет, и это не может продолжаться бесконечно.

Как показывает опыт других стран, реформирование – непростая задача, и нужно понимать и принимать во внимание очень много аспектов проведения реформы. Кроме того, период перехода от

существующей системы к новой обычно занимает весьма длительное время. На мой взгляд, главная задача правительства Украины – правильно просчитать план финансирования именно в этот переходный период.

Что касается роли страховщиков в реформировании пенсионной системы Украины, то мы все знаем, что частные долгосрочные накопления являются одним из главных направлений в страховании жизни, и, вместе с тем, важной составляющей любой многоуровневой пенсионной системы. Следовательно, я не вижу такого сценария развития событий, где накопительное страхование жизни не сыграло бы свою роль в ключе пенсионного обеспечения украинских граждан на своем уровне.

Достигнуты ли поставленные цели в 2017 году? Назовите ключевые достижения MetLife в Украине.

– В 2017 году мы продолжили расти – это видно и по объему собранных страховых взносов, и по другим показателям. При этом мы сместили наш фокус с объемов продаж в сторону баланса между ростом и качеством, и главным достижением считаем именно значительный прогресс в этом направлении нашей стратегии.

Также мы смогли диверсифицировать наши источники дохода и стали эффективнее управлять растущими объемами с умеренными расходами. Мне приятно говорить о том, что бизнес-результаты компании в Украине в 2017-м снова, как и в предыдущие несколько лет, оказались одними из лучших среди всех стран присутствия MetLife в Регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка).

С какими проблемами сталкивается ваша компания на лайфговом рынке?

– Наша компания не сталкивается с какими-то специфическими проблемами – только с теми, с которыми сталкивается каждый игрок на этом рынке. Об этом мы говорим постоянно на общих встречах с другими страховщиками в попытке исправить ситуацию. Прежде всего, это вопросы уплаты ЕСВ по договорам корпоративного страхования жизни. Без решения этой проблемы сложно говорить о полноценном включении услуг страховщиков жизни в 3-й уровень пенсионного обеспечения в Украине, о приобретении юридическим лицом договоров страхования жизни в пользу своих сотрудников.

Как изменилась клиентская структура компании, учитывая уход с рынка страхования жизни ряда игроков?

- Уход с рынка кого-то из игроков не меняет клиентский профиль в украинском life-страховании. Компании, которые этично уходят с рынка - передают свой портфель преемникам, и ничего нового не происходит. Недобросовестные игроки портят репутацию отрасли в целом, мешают притоку новых потребителей, но обманутые ими клиенты не спешат искать нового провайдера страховых услуг, они пытаются получить назад свои сбережения. Поэтому нельзя говорить о том, что после ухода нескольких компаний лайф-страхования изменились клиенты, их тип, их предпочтения, или рынку от ушедших компаний "досталась в наследство" какая-то другая группа клиентов. Тем не менее, мы отмечаем приток новых партнеров от таких страховщиков в МетЛайф. Мы рассматриваем их предложения, но ориентируясь, в первую очередь, на качество их работы и потенциал развития.

Изменился ли клиент и его восприятие лайф-продукта?

- Клиент везде один - это люди, которые осознали ответственность за своё финансовое благополучие и будущее своих близких. Чаще это люди в возрасте 30 лет и старше, имеющие семью и детей, среди них много тех, кого называют поколением "сендвича": то есть зрелые, самостоятельные люди, которым нужно заботиться и о младшем поколении - взрослеющих детях, и о стареющих родителях. Это те, на чьих плечах лежит максимальная финансовая ответственность в их семье.

Как вы считаете, в чем заключается залог успеха вашей компании?

- Залог успеха - принципы и ценности, которые лежат в основе бизнеса МетЛайф и которые отражены в нашем слогане: "Путешествуем по жизни вместе!". Нам не интересно просто продать страховую услугу, мы действительно идем по жизни вместе с нашими клиентами и партнерами. Мы действительно рядом в самых сложных ситуациях, хотя намного приятнее вместе радоваться - например, тому, что наш клиент смог оплатить учебу ребёнка в престижном университете благодаря накоплениям с МетЛайф. Весь наш бизнес, каждый процесс, каждый проект и, главное, - каждый сотрудник компании ориентированы на то, что мы должны быть рядом с нашим клиентом, обеспечить ему лучшую защиту и лучший сервис на долгие годы. В этом я вижу залог успеха МетЛайф в Украине.

Как вам удается удерживать ключевых сотрудников и партнеров, учитывая рост appetites продавцов и посредников?

- Мы работаем с профессионалами. А профессионалу важен не сиюминутный доход, а репутация в глазах клиентов, сервис, порядочность и надежность стра-

хового партнера. Эти факторы важны не потому, что упоминать о них - благородно и красиво. Все намного проще: только с таким подходом можно построить системный посреднический бизнес в страховании жизни, наращивать свой клиентский портфель и свою прибыль в долгосрочной перспективе. Профессионалы это понимают и потому выбирают МетЛайф.

Учитывая активный рост портфеля компании, как вам удается оставаться прибыльными?

- В первую очередь, хочу сказать, что в страховании прибыль и оборот - далеко не всегда противоречащие показатели. Часто чем больше портфель, тем больше наша прибыль, поэтому мы только рады такому росту. В свою очередь, мы качественно планируем свою деятельность, и у нас в компании есть то, что принято называть "дисциплиной реализации". Это значит, что мы действительно работаем над воплощением своих планов, стратегий и идей. Мы инвестируем только в целевые проекты, отслеживаем эффективность их внедрения, и при этом постоянно минимизируем непродуктивные траты. Ну и, конечно, мы умеем управлять деньгами - сама сфера life-страхования к этому обязывает.

Структура портфеля нашей компании изменилась благодаря росту продаж в канале банкострахования в 2017 году. Этот рост стал возможен благодаря наращиванию числа партнеров в этом направлении. К нам также приходят новые партнеры в канале индивидуальных продаж.

Какие новые сервисы внедряются в компании для клиентов и партнеров?

- 2017-й стал исключительным годом именно для этого направления в компании: мы не только внедрили большое количество сервисов для партнеров и клиентов, но и во многом упростили наши процессы, чтобы улучшить предоставляемый сервис. Причем речь идет о сервисе МетЛайф для всех, включая партнёров, независимых финансовых консультантов: в этом аспекте мы также воспринимаем их как клиентов. Кроме того, мы разработали достаточно много активностей, направленных на улучшение не только нашего сервиса, но и для развития нашей совместной сервисной работы с партнерами. Мы хотим, чтобы наши партнеры разделяли клиентскую философию МетЛайф "Путешествуем по жизни вместе" на практике, где на каждом этапе жизни клиента мы и наш партнер идем рядом с ним и поддерживаем его.

Сегодня говорят о диджитализации страхового бизнеса, если страховщики жизни перейдут на электронные договоры страхования полностью как это повлияет на их расходы и комиссии посредникам и агентам?

- На мой взгляд, говорить о диджитал-страховании и электронном полисе в секторе life неоправданно рано для Украины. В обществе ещё не сформирована практика потребления услуги, нет опыта пользования, в 99% случаях клиенту нужна живая консультация, и желательно - не одна, а серия встреч с представителем компании.

Но при этом мы успешно внедряем диджитал-решения там, где это уже приносит реальную пользу. Например, систему работы партнеров и агентов с электронными заявлениями. Мы переняли этот опыт у других компаний, которые входят в состав МетЛайф, и успешно реализуем эту практику. Она помогает всем, так как ускоряет выпуск полиса для клиента, упрощает работу консультанта и экономит затраты страховщика. Это "win-win decision" для всех, и мы наращиваем обороты таких договоров, мотивируя продавцов следовать новым тенденциям цифрового документооборота.

В этом году МетЛайф усилила свои позиции на рынке корпоративного страхования жизни, несмотря на высокую конкуренцию. За счет чего удалось этого достичь?

- Мне очень нравится выражение: дорогу осилит идущий. Корпоративный канал продаж непростой, так как действительно мало развит в Украине и в нем ведется активная конкурентная борьба. Рост наших оборотов B2B-направления состоялся благодаря тем же принципам и той же стратегии: будь лучшим для клиентов и партнеров в сервисе и продуктах, "путешествуй по жизни" вместе с ними - и результат не заставит себя ждать.

По вашему мнению, что ждет страховой рынок Украины в ближайшие 5 лет?

- Я прогнозирую рост, и для этого есть множество причин и предпосылок. В первую очередь, это связано с положительными тенденциями, которые постепенно формируются в экономике страны. Рост заработной платы, развитие новых ниш и индустрий украинского бизнеса, постепенное улучшение климата и очистка финансового, в том числе банковского сектора, будет способствовать развитию и росту в сфере страхования жизни. Возможное изменение законов в части уплаты ЕСВ - огромный плюс и отправная точка роста для корпоративного страхования жизни. Наша совместная работа с партнерами индивидуального страхования по преодолению финансовой безграмотности населения - бесценный труд, который также постепенно начинает приносить свои результаты. Множество тенденций говорит о том, что нашему рынку - быть, расти и вполне возможно состояться не только в масштабах Украины, но и Европы. И я искренне желаю успехов всем нам в этом!

Страховые платежи по страхованию жизни

№	Название компании	Страховые платежи, тыс. грн.			Темп роста, %		Изменение, тыс. грн.	
		2017 год	2016 год	2015 год	2017/2016	2016/2015	2017/2016	2016/2015
1	МЕТ ЛАЙФ	748 464,0	621 024,0	416 540,0	20,52	49,09	127 440,0	204 484,0
2	УНИКА ЖИЗНЬ	450 920,0	279 659,0	261 918,0	61,24	6,77	171 261,0	17 741,0
3	ТАС	442 104,9	285 857,0	257 637,0	54,66	10,95	156 247,9	28 220,0
4	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	299 836,1	239 520,9	177 819,4	25,18	34,70	60 315,2	61 701,5
5	АСКА-ЖИЗНЬ	296 491,0	180 837,0	140 358,0	63,95	28,84	115 654,0	40 479,0
6	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	278 743,6	252 580,8	215 600,1	10,36	17,15	26 162,8	36 980,7
7	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	70 004,0	87 836,0	51 955,0	-20,30	69,06	-17 832,0	35 881,0
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВИЕННА ИНШУРАНС ГРУП	65 419,0	85 799,0	73 857,0	-23,75	16,17	-20 380,0	11 942,0
9	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	59 583,0	39 778,0	10 759,0	49,79	269,72	19 805,0	29 019,0
10	КД-ЖИЗНЬ	31 707,0	24 442,0	24 248,0	29,72	0,80	7 265,0	194,0
11	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	25 513,1	19 023,6	11 165,1	34,11	70,38	6 489,5	7 858,5
	ВСЕГО	2 768 785,7	2 116 357,3	1 641 856,6	30,83	28,90	652 428,4	474 500,7

Источник: Insurance TOP

Количество договоров страхования жизни и застрахованных

№	Название компании	Количество граждан, застрахованных на 31.12.2017 г.	в т.ч. за 2017 г.	Количество договоров страхования, заключенных за 2017 г.	Доля страхователей в страховых платежах, %	
					физических лиц	юридических лиц-резидентов
1	МЕТЛАЙФ	565 777	727 614	666 950	96,72	3,28
2	АСКА-ЖИЗНЬ	427 254	243 995	235 901	99,87	0,13
3	ТАС	259 702	122 890	104 043	97,95	0,05
4	УНИКА ЖИЗНЬ	181 176	145 314	146 305	95,84	4,16
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	99 017	81 950	81 527	96,58	3,40
6	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	48 862	45 361	38 395	90,88	9,12
7	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	35 491	10 172	12 671	99,98	0,02
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВИЕННА ИНШУРАНС ГРУП	19 166	2 656	3 064	98,51	0,80
9	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	15 626	18 290	313	10,96	89,04
10	КД-ЖИЗНЬ	7 419	1 248	1 248	97,86	1,85
	ВСЕГО	1 659 490	1 399 490	1 290 417	96,27	3,70

Источник: Insurance TOP

Структура активов

№	Название компании	Активы на 31.12.17 г., тыс. грн., в т.ч.	основные средства	долгосрочные финансовые инвестиции	текущие финансовые инвестиции	денежные средства и их эквиваленты	Активы на 31.12.16 г., тыс. грн.	Изменение, 2017/2016, %
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 727 664,0	28 294,0	1 141 870,0	1 008 118,0	72 164,0	2 497 681,0	9,2
2	ТАС	2 414 392,0	56 393,0	244 173,0	1 562 558,0	426 975,0	1 632 684,0	47,9
3	МЕТЛАЙФ	2 130 742,0	15 498,0	25 208,0	1 482 849,0	555 090,0	1 851 358,0	15,1
4	УНИКА ЖИЗНЬ	1 075 473,0	2 679,0	218 647,0	537 006,0	11 308,0	891 777,0	20,6
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	693 185,0	2 363,0	258 630,0	389 199,0	21 887,0	620 416,0	11,7
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВИЕННА ИНШУРАНС ГРУП	381 110,0	355,0	173 391,0	67 215,0	97 923,0	327 235,0	16,5
7	КД-ЖИЗНЬ	211 568,0	17 211,0	61 325,0	83 693,0	22 543,0	179 293,0	18,0
8	АСКА-ЖИЗНЬ	188 018,0	21 931,0	36 491,0	39 359,0	56 032,0	213 209,0	-11,8
9	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	94 409,0	4 878,0	42 828,0	12 782,0	32 129,0	94 799,0	-0,4
10	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	65 529,0	290,0	0,0	29 098,0	33 853,0	48 318,0	35,6
11	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	53 718,1	25 181,9	0,0	2 880,9	9 094,0	48 253,7	11,3
	ВСЕГО	10 035 808,1	175 073,9	2 202 563,0	5 214 757,9	1 338 998,0	8 405 023,7	19,4

Источник: Insurance TOP

Основные показатели деятельности по видам страхования жизни за 2017 год

№	Название компании	Страховые платежи за 2017г., тыс. грн.			Страховые резервы, тыс. грн.	Инвестици- онный доход, тыс. грн.	Количество застрахованных	
		Всего, в т.ч. от резидентов	граждан	предприятий			за 2017 г.	на 31.12.2017
По договорам страхования жизни, по которым предусмотрено достижение застрахованным лицом определенного договором пенсионного возраста								
1	ТАС	26 960,8	26 569,5	391,3	72 819,0	7 262,0	1 368	4 213
2	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 949,4	2 189,4	760,0	4 573,1	356,8	133	637
3	АСКА-ЖИЗНЬ	26,0	8,0	18,0	2 119,0	768,0	0	35 282
4	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	6,3	0,0	6,3	8,8	0,4	0	1
ВСЕГО		29 942,5	28 766,9	1 175,6	79 519,9	8 387,2	1 501	40 133
По договорам накопительного страхования жизни								
1	МЕТЛАЙФ	670 995,0	670 995,0	0,0	1 697 344,0	137 729,0	81 109	112 290
2	ТАС	261 191,7	255 961,8	5 229,9	1 982 757,0	213 482,6	11 997	93 666
3	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	170 520,7	168 773,7	1 747,0	528 830,3	59 762,3	6 618	38 022
4	УНИКА ЖИЗНЬ	106 113,0	96 820,0	9 293,0	434 197,0	17 746,0	4 841	13 051
5	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	70 004,0	69 992,0	12,0	54 885,0	5 055,0	10 172	35 491
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	61 784,0	60 821,4	509,2	319 591,0	18 138,0	983	8 443
7	КД-ЖИЗНЬ	31 377,3	30 706,3	579,7	164 155,0	11 578,5	992	6 445
8	АСКА-ЖИЗНЬ	2 810,0	2 737,0	73,0	105 025,0	11 105,0	335	1 277
9	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	1 657,6	1 612,0	45,6	5 333,2	673,9	2	37
ВСЕГО		1 376 453,3	1 358 419,2	17 489,4	5 292 117,5	475 270,3	117 049	308 722
По договорам страхования жизни исключительно на случай смерти								
1	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	74 499,7	74 370,3	129,4	491,7	41,6	20 683	20 677
2	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	38 290,0	38 290,0	0,0	11 589,0	1 074,0	20 327	26 787
3	МЕТЛАЙФ	9 951,0	9 528,0	423,0	2 339,0	0,0	8 667	94 208
4	УНИКА ЖИЗНЬ	4 499,0	45,0	4 454,0	3 328,0	60,0	9 092	9 309
5	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	140,8	0,0	140,8	102,5	0,0	44	41
6	ТАС	38,0	35,0	3,0	2 931,0	274,0	3	135
7	АСКА-ЖИЗНЬ	16,0	15,0	1,0	25,0	11,0	0	15
8	КД-ЖИЗНЬ	2,7	2,7	0,0	0,0	0,0	1	1
9	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	0,6	0,6	0,0	0,0	0,0	3	3
ВСЕГО		127 437,8	122 286,6	5 151,2	20 806,2	1 460,6	58 820	151 176
По иным договорам страхования жизни								
1	УНИКА ЖИЗНЬ	340 308,0	335 290,0	5 018,0	183 240,0	0,0	131 381	158 816
2	АСКА-ЖИЗНЬ	293 639,0	293 331,0	308,0	3 206,0	297,0	243 660	390 680
3	ТАС	153 914,4	150 482,9	3 431,5	8 229,0	0,0	109 522	161 688
4	МЕТЛАЙФ	67 518,0	43 414,0	24 104,0	59 639,0	5 105,0	637 838	359 279
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	51 866,3	44 258,8	7 546,3	5 578,7	362,3	54 516	39 681
6	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	23 708,4	1 184,7	22 523,7	9 427,3	0,0	18 244	15 547
7	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	21 293,0	15 857,0	5 436,0	5 468,0	521,0	25 034	22 075
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	3 634,4	3 620,6	10,9	828,0	0,0	1 670	10 720
9	КД-ЖИЗНЬ	327,0	319,1	6,9	138,0	0,0	255	973
ВСЕГО		956 208,5	887 758,1	68 385,3	275 754,0	6 285,3	1 222 120	1 159 459

Источник: Insurance TOP

Собственный и уставной капитал

№	Название компании	Собственный капитал на 31.12.17 г., тыс. грн.	в т.ч. уставный капитал, оплаченный	Доля уставного капитала в собственном капитале, %	Собственный капитал на 31.12.16 г., тыс. грн.,	Изменение, 2017/2016, %
1	УНИКА ЖИЗНЬ	400 339,0	100 090,0	25,0	417 284,0	-4,06
2	МЕТЛАЙФ	274 310,0	102 925,0	37,5	214 451,0	27,91
3	ТАС	250 461,0	93 322,0	37,3	132 867,0	88,51
4	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	239 953,0	26 903,0	11,2	207 772,0	15,49
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	112 846,0	32 540,0	28,8	88 761,0	27,13
6	АСКА-ЖИЗНЬ	69 880,0	19 385,0	27,7	59 780,0	16,90
7	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	48 297,0	33 551,0	69,5	48 082,0	0,45
8	КД-ЖИЗНЬ	42 896,0	36 015,0	84,0	41 251,0	3,99
9	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	39 270,0	29 300,0	74,6	36 416,0	7,84
10	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	37 209,0	20 050,0	53,9	39 468,0	-5,72
11	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	28 145,3	21 000,0	74,6	28 062,1	0,30
	ВСЕГО	1 543 606,3	515 081,0	33,4	1 314 194,1	17,46

Источник: Insurance TOP

Страховые выплаты и количество страховых случаев

№	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	ТАС	108 704,8	20 346,0	1 242,0	57 322,6	4 444	1 873,0	24,5
2	МЕТЛАЙФ	99 425,0	0,0	6 252,0	51 093,0	4 090	7 698,0	24,3
3	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	94 567,0	0,0	30 182,8	70363,3	2 476	1 256,7	38,2
4	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	89 445,9	22,2	581,3	6 913,7	2 994	999,7	29,9
5	АСКА-ЖИЗНЬ	28 093,0	1 322,0	0,0	71,0	2 650	1 489,0	10,6
6	УНИКА ЖИЗНЬ	20 548,0	0,0	1 072,0	10 490,0	1 122	3 724,0	18,3
7	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	11 844,7	55,3	10 019,3	28,3	222	2 311,1	53,4
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	8 738,9	1 237,3	0,0	12 595,3	197	552,2	44,4
9	КД-ЖИЗНЬ	1 591,0	0,0	45,0	1 585,0	73	255,3	21,8
10	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1 519,0	0,0	0,0	337,0	111	139,0	13,7
11	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1 029,0	0,0	75,0	9,0	57	125,0	18,1
	ВСЕГО	465 506,3	22 982,8	49 469,4	210 808,2	18 436	7 698,0	25,2

Источник: Insurance TOP

Страховые резервы и инвестиционный доход

№	Название компании	Страховые резервы, на 31.12.17 г., тыс. грн.	в т.ч. доля перестраховщиков	Страховые резервы, на 31.12.16 г., тыс. грн.	Изменение, 2017/2016, %	Инвестиционный доход за 2017 год, тыс. грн.
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 425 915,0	337 359,0	2 240 218,0	8,29	н/д
2	ТАС	2 066 736,0	2 208,0	1 451 795,0	42,36	221 018,6
3	МЕТЛАЙФ	1 759 322,0	9 338,0	1 473 461,0	19,40	142 834,0
4	УНИКА ЖИЗНЬ	620 765,0	1 082,0	458 781,0	35,31	17 806,0
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	539 474,0	3 307,0	503 067,0	7,24	60 523,0
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВЬЕННА ИНШУРАНС ГРУП	320 419,0	1 588,0	270 760,0	18,34	18 138,0
7	КД-ЖИЗНЬ	164 293,0	150,0	135 552,0	21,20	11 578,5
8	АСКА-ЖИЗНЬ	110 375,0	202,0	141 653,0	-22,08	12 181,0
9	КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	54 885,0	11,0	47 847,0	14,71	5 055,0
10	АХА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	17 057,0	241,0	7 959,0	114,31	1 595,0
11	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ	14 871,8	7 415,4	12 235,8	21,54	674,3
	ВСЕГО	8 094 112,8	362 901,4	6 743 328,8	20,03	491 403,4

Источник: Insurance TOP

Показатели деятельности страховых компаний Украины за 2017 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	Активы на 31.12.2017 р., тыс.грн.					
		Всего	в т.ч.				
			основные средства	долгосрочные финансовые инвестиции	текущие финансовые инвестиции	денежные средства и их эквиваленты	другие активы
1	КРЕМЕНЬ	3 013 093,5	7 798,3	449 427,1	1 416 663,1	127 277,0	1 011 928,0
2	ИНГО УКРАИНА	1 813 053,6	216 295,1	189 802,6	152 385,4	394 414,4	860 156,1
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 789 424,0	36 499,0	0,0	637 593,0	526 289,0	589 043,0
4	УНИКА	1 662 717,0	21 512,0	150 147,0	634 413,0	35 065,0	821 580,0
5	PZU УКРАИНА	1 594 049,0	37 192,0	201 924,0	237 818,0	88 717,0	1 028 398,0
6	АЛЬЯНС	1 533 671,0	1,0	832 962,0	83 613,0	75 450,0	541 645,0
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 179 156,0	91 743,0	40 700,0	79 446,0	286 089,0	681 178,0
8	ТАС СГ	1 157 870,3	86 592,9	176 711,3	0,0	395 521,4	499 044,7
9	АСКА	843 497,0	142 187,0	26 199,0	0,0	72 202,0	602 909,0
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	830 834,3	12 521,3	92 547,2	0,0	535 433,9	190 331,9
11	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	781 429,0	40 812,0	214 870,0	110 337,0	45 483,0	369 927,0
12	ОРАНТА	679 615,3	183 334,9	68 556,0	153 618,7	46 225,5	227 880,2
13	ПРОВИДНА	659 960,0	10 585,0	76 201,0	35 552,0	342 147,0	195 475,0
14	ОМЕГА	596 064,1	449,6	122 689,9	174 723,2	49 985,2	248 216,2
15	КНЯЖА	476 229,1	19 310,1	28 953,6	0,0	219 059,4	208 906,0
16	ПЕРША	468 161,0	50 353,0	3 400,0	0,0	205 931,0	208 477,0
17	URSK	462 051,4	26 916,8	5 721,2	0,0	217 960,1	211 453,3
18	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	369 987,0	349,0	0,0	0,0	205 404,0	164 234,0
19	КРЕДО	361 392,0	2 039,0	93 222,0	0,0	118 903,0	147 228,0
20	ГЛОБУС	356 493,6	16 739,2	0,0	0,0	140 021,3	199 733,1
21	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	353 113,0	4 773,0	0,0	0,0	213 163,0	135 177,0
22	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	344 734,0	60 775,0	500,0	0,0	204 427,0	79 032,0
23	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	318 011,0	611,0	228 607,0	69 176,0	15 696,0	3 921,0
24	УТИСО	315 546,0	2 039,0	0,0	0,0	71 965,0	241 542,0
25	ВУСО	311 072,0	25 521,0	0,0	121 240,0	100 197,0	64 114,0
26	МЕГА-ГАРАНТ	310 371,9	695,2	46 513,3	24 230,7	68 031,6	170 901,1
27	МОТОР-ГАРАНТ	307 726,0	11 862,0	105 765,0	8 830,0	53 055,0	128 214,0
28	БУСИН	303 226,3	1 710,7	189,4	0,0	122 679,3	178 646,9
29	ТЕКОМ	284 015,0	1 974,0	168 381,0	0,0	89 213,0	24 447,0
30	ДОМИНАНТА СО	273 423,0	20 855,0	107 568,0	0,0	76 495,0	68 505,0
31	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	253 391,8	23 337,2	0,0	114 107,0	106 022,9	9 924,7
32	КРАИНА	239 426,0	26 867,0	17 705,0	44 678,0	82 962,0	67 214,0
33	БРОКБИЗНЕС	229 012,0	24 392,0	51 371,0	0,0	94 697,0	58 552,0
34	ALLIANZ УКРАИНА	207 323,0	1 203,0	0,0	42 610,0	83 134,0	80 376,0
35	ГАЛИЦКАЯ	202 386,0	6 030,0	140,0	0,0	34 283,0	161 933,0
36	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	162 667,0	8 834,0	0,0	37 816,0	37 286,0	78 731,0
37	АЛЬФА-ГАРАНТ	160 323,0	17 238,0	51 592,0	38 639,0	21 186,0	31 668,0
38	ЭТАЛОН	156 323,0	8 118,0	0,0	72 803,0	25 118,0	50 284,0
39	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	154 044,0	6 829,0	117 831,0	0,0	22 842,0	6 542,0
40	ЮНИВЕС	145 549,0	17 827,0	28 446,0	18 447,0	18 010,0	62 819,0
41	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	138 060,0	3 050,0	8 766,0	13 340,0	73 808,0	39 096,0
42	АРМА	126 183,0	5 824,0	42 684,0	56 871,0	11 499,0	9 305,0
43	ГАРДИАН	123 041,0	123,0	0,0	2 618,0	13 924,0	106 376,0
44	ГРАВЕ УКРАИНА	117 257,8	1 463,1	59 195,4	0,0	40 482,9	16 116,4
45	КИЕВ РЕ	114 603,0	267,0	61 714,0	2 293,0	22 800,0	27 529,0
46	ДОВРОБУТ ТА ЗАХИСТ	110 525,0	499,0	47 300,0	31 311,0	5 884,0	25 531,0
47	Види - СТРАХОВАНИЕ	104 051,7	8 473,4	5 159,8	16 434,7	41 875,0	32 108,8
48	МЕГАПОЛИС СО	102 136,0	424,0	0,0	29 216,0	11 010,0	61 486,0
49	МИР	92 312,0	25,0	69 758,0	0,0	10 512,0	12 017,0
50	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	87 506,0	605,0	39 500,0	0,0	26 642,0	20 759,0
51	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	87 290,0	40 253,0	567,0	0,0	32 681,0	13 789,0
52	СА.ЛАМАНДРА-УКРАИНА	86 227,0	10 069,1	6 055,7	0,0	21 633,4	48 468,8
53	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	84 247,4	10 986,1	8 026,9	0,0	13 702,0	51 532,4
54	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	80 183,6	10 843,7	20 254,4	0,0	26 331,5	22 754,0
55	НЕФТЕГАЗСТРАХ	75 177,0	2 579,0	1 500,0	0,0	26 196,0	44 902,0
56	ОРАНТА-СИЧ	70 663,0	37 271,0	2 431,0	0,0	19 810,0	11 151,0
57	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	68 026,0	414,1	21 809,2	5 853,2	10 689,8	29 259,7
58	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	67 225,0	245,0	529,0	58 155,0	3 190,0	5 106,0
59	Ю.Ес.Ай	65 817,0	1 244,0	14 912,6	0,0	12 216,0	37 444,4
60	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	60 662,0	231,0	0,0	19 262,0	11 646,0	29 523,0
61	СПЕЙР	59 612,0	172,0	0,0	30 928,0	6 583,0	21 929,0
62	КРОНА	59 162,0	16 533,0	5 414,0	0,0	14 224,0	22 991,0
63	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	53 707,0	199,0	14 083,0	16 219,0	16 581,0	6 625,0
64	ИНДИГО	51 858,0	797,0	11 172,0	0,0	4 699,0	35 190,0
65	МЕГА-ПОЛИС	51 386,5	403,0	15 193,5	0,0	14 152,0	21 638,0
66	СКАРБИЦЯ	49 899,0	15 608,0	16 709,0	0,0	11 373,0	6 209,0
67	ГАРАНТ-СИСТЕМА	44 264,0	16 746,0	7 736,0	13 831,0	2 432,0	3 519,0
68	ВЕЛТЛИНЕР	42 687,0	9 032,0	17 131,0	9 774,0	3 048,0	3 702,0
69	УКРФИНСТРАХ	37 859,4	285,4	0,0	2 722,1	21 276,2	13 575,7
70	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	30 400,0	7 589,0	14 012,0	0,0	4 470,0	4 329,0
71	КВОРУМ	29 353,0	154,0	12 362,0	0,0	8 771,0	8 066,0
72	РИДНА	13 862,0	48,0	2 192,0	0,0	3 029,0	8 593,0
	Итого	28 045 674,6	1 477 177,2	4 224 810,1	4 617 567,1	6 215 211,8	11 510 908,4

Источник: Insurance TOP

Собственный капитал страховщиков Украины

№ п/п	Название компании	Собственный капитал на 31.12.2017 г., тыс.грн.		Часть собственного капитала в валюте баланса	Собственный капитал на 31.12.2016 г., тыс.грн.	Прирост собственного капитала, %
		Всего	оплаченный уставной капитал			
1	КРЕМЕНЬ	1 999 491,8	510 000,0	66,36	2 010 012,9	-0,52
2	АЛЬЯНС	1 317 786,0	700 336,0	85,92	1 323 583,0	-0,44
3	ИНГО УКРАИНА	640 996,4	305 543,0	35,35	612 897,9	4,58
4	ОМЕГА	497 199,4	55 000,0	83,41	608 386,4	-18,28
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	488 402,0	261 975,0	27,29	608 453,0	-19,73
6	ТАС СГ	450 208,1	102 000,0	38,88	387 297,1	16,24
7	УНИКА	415 530,0	155 480,0	24,99	404 098,0	2,83
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	291 571,6	114 259,4	35,09	265 142,4	9,97
9	ПРОВИДНА	281 298,0	79 541,0	42,62	465 949,0	-39,63
10	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	273 904,0	77 400,0	23,23	257 464,0	6,39
11	КРЕДО	273 443,0	31 509,0	75,66	112 674,0	142,69
12	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	272 161,0	192 700,0	34,83	267 095,0	1,90
13	PZU УКРАИНА	265 452,0	19 407,0	16,65	238 795,0	11,16
14	UPSK	261 731,3	100 000,0	56,65	282 097,0	-7,22
15	ОРАНТА	253 030,3	159 000,0	37,23	261 970,1	-3,41
16	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	246 785,0	12 250,0	77,60	365 906,0	-32,56
17	МОТОР-ГАРАНТ	240 640,0	12 312,0	78,20	375 357,0	-35,89
18	ТЕКОМ	232 916,0	37 226,0	82,01	227 867,0	2,22
19	МЕГА-ГАРАНТ	201 868,2	191 466,7	65,04	208 383,2	-3,13
20	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	191 691,0	82 320,0	55,61	182 780,0	4,88
21	АСКА	191 187,0	187 585,0	22,67	177 812,0	7,52
22	ДОМИНАНТА СО	176 320,0	145 000,0	64,49	174 820,0	0,86
23	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	168 722,0	103 480,0	47,78	155 588,0	8,44
24	УТИСО	167 859,0	133 959,0	53,20	202 597,0	-17,15
25	ГАЛИЦКАЯ	160 998,0	8 500,0	79,55	174 292,0	-7,63
26	ВУСО	160 244,0	60 000,0	51,51	163 612,7	-2,06
27	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	135 444,0	61 750,0	87,93	135 382,0	0,05
28	АРМА	116 279,0	90 000,0	92,15	168 159,0	-30,85
29	КРАИНА	114 778,0	84 985,0	47,94	122 951,0	-6,65
30	ЭТАЛОН	111 397,0	77 000,0	71,26	78 892,0	41,20
31	ПЕРША	107 764,0	60 000,0	23,02	122 385,0	-11,95
32	БРОКБИЗНЕС	107 197,0	51 400,0	46,81	157 611,0	-31,99
33	БУСИН	102 608,1	73 200,0	33,84	112 385,9	-8,70
34	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	102 183,7	44 500,0	40,33	97 336,8	4,98
35	ГАРДИАН	100 852,0	100 000,0	81,97	100 701,0	0,15
36	АЛЬФА-ГАРАНТ	100 196,0	85 000,0	62,50	123 395,0	-18,80
37	КОЛОНЕЙД УКРАИНА	97 668,0	8 100,0	26,40	182 529,0	-46,49
38	ДОВРОБУТ ТА ЗАХИСТ	91 416,0	65 562,0	82,71	93 474,0	-2,20
39	ЮНИВЕС	81 516,0	50 000,0	56,01	76 938,0	5,95
40	ГЛОБУС	80 609,6	50 701,6	22,61	51 806,1	55,60
41	ALLIANZ УКРАИНА	80 522,0	63 160,0	38,84	66 632,0	20,85
42	МИР	73 792,0	50 050,0	79,94	114 168,0	-35,37
43	МЕГАПОЛИС СО	73 342,0	50 000,0	71,81	72 556,0	1,08
44	ГРАВЕ УКРАИНА	71 444,9	41 130,0	60,93	71 439,6	0,01
45	КИЕВ РЕ	65 078,0	100 000,0	56,79	65 070,0	0,01
46	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ	64 082,0	29 339,0	73,41	65 469,0	-2,12
47	АЛЬЯНС	63 004,0	30 000,0	93,72	61 576,0	2,32
48	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	62 685,0	20 000,0	38,54	57 866,0	8,33
49	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	57 721,3	25 000,0	71,99	52 765,8	9,39
50	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	55 160,8	37 632,0	65,47	180 531,2	-69,45
51	НЕФТЕГАЗСТРАХ	51 515,0	18 785,0	68,52	53 244,0	-3,25
52	КНЯЖА	49 981,2	108 158,0	10,50	131 719,7	-62,05
53	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	49 917,3	25 000,0	57,89	137 102,0	-63,59
54	Ю.Ес.Ай.	49 780,5	16 000,0	75,63	42 168,1	18,05
55	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	48 350,0	37 000,0	55,25	48 487,0	-0,28
56	ОРАНТА-СИЧ	46 489,0	7 050,0	65,79	47 824,0	-2,79
57	КРОНА	46 264,0	33 510,0	78,20	43 807,8	5,61
58	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	45 822,3	11 627,9	44,04	41 524,0	10,35
59	ИНДИГО	45 368,0	35 002,0	87,49	48 493,0	-6,44
60	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	42 894,0	9 473,0	31,07	26 606,0	61,22
61	СКАРБНИЦЯ	36 200,0	22 400,0	72,55	33 182,0	9,10
62	МЕГА-ПОЛИС	35 960,0	12 500,0	69,98	48 844,5	-26,38
63	ГАРАНТ-СИСТЕМА	35 361,0	30 006,0	79,89	36 270,0	-2,51
64	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	33 900,8	32 000,0	49,84	23 818,0	42,33
65	ВЕЛТЛИНЕР	31 973,0	30 100,0	74,90	27 326,0	17,01
66	СПЕЙР	31 364,0	20 000,0	52,61	20 046,0	56,46
67	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО- СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	30 714,0	12 000,0	57,19	51 021,0	-39,80
68	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	29 194,0	11 640,0	48,13	23 096,0	26,40
69	УКРФИНСТРАХ	25 210,8	11 000,0	66,59	20 043,7	25,78
70	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	21 853,0	7 300,0	71,88	21 653,0	0,92
71	КВОРУМ	20 681,0	18 100,0	70,46	13 002,0	59,06
72	РИДНА	9 080,0	8 000,0	65,50	9 069,0	0,12
	Итого	13 056 048,4	5 703 410,6	46,55	13 895 295,9	-6,04

Источник: Insurance TOP

Гарантийный фонд страховщиков Украины

№	Название компании	Гарантийный фонд на на 31.12.2017 г., тис.грн.			
		Всего	Дополнительный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль
				в т.ч.	
1	КРЕМЕНЬ	1 489 491,8	0,0	4 249,6	1 485 242,2
2	АЛЪЯНС	617 450,0	0,0	555 313,0	62 137,0
3	ОМЕГА	440 480,0	577,7	567 830,6	-127 928,3
4	ТАС СГ	334 653,1	33 467,4	13 042,2	288 143,5
5	ИНГО УКРАИНА	290 387,6	77 007,0	6 156,5	207 224,1
6	УНИКА	260 050,0	38 684,0	0,0	221 366,0
7	PZU УКРАИНА	241 402,0	449 087,0	7 535,0	-215 220,0
8	КРЕДО	235 608,0	79,0	0,0	235 529,0
9	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	234 535,0	88,0	202 163,0	32 284,0
10	АХА СТРАХОВАНИЕ	226 121,0	4 419,0	93 423,0	128 279,0
11	МОТОР-ГАРАНТ	223 856,0	42 596,0	136 797,0	44 463,0
12	ПРОВИДНА	201 757,0	510 710,0	468,0	-309 421,0
13	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	196 504,0	63 623,0	44 157,0	88 724,0
14	ТЕКОМ	195 690,0	0,0	5 584,0	190 106,0
15	ГАЛИЦКАЯ	152 498,0	5 366,0	157 256,0	-10 124,0
16	UPSK	125 438,5	11 231,0	12 844,5	101 363,0
17	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	122 207,4	65 943,9	18 032,9	38 230,6
18	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	89 248,0	0,0	2 808,0	86 440,0
19	ВУСО	86 908,0	1 144,0	60 000,0	25 764,0
20	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	80 550,0	58 939,0	1 363,0	20 248,0
21	ОРАНТА	75 315,7	204 344,0	0,0	-129 028,3
22	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	70 630,0	1 199,0	50 559,0	18 872,0
23	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	62 794,0	209 826,0	4 202,0	-151 234,0
24	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	55 145,0	223 614,0	4 093,0	-172 562,0
25	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	51 053,5	13 789,2	11 681,9	25 582,4
26	БРОКБИЗНЕС	45 031,0	83,0	5 000,0	39 948,0
27	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	42 685,0	33 445,0	5 000,0	4 240,0
28	ПЕРША	41 119,0	30 603,0	2 977,0	7 539,0
29	ОРАНТА-СИЧ	38 816,0	35 780,0	2 874,0	162,0
30	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	34 290,0	20 950,0	0,0	13 340,0
31	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	34 194,4	5 098,5	1 161,5	27 934,4
32	Ю.Ес.Ай.	33 780,5	76,2	3 658,5	30 045,8
33	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	33 421,0	4 617,0	973,0	27 831,0
34	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	33 004,0	0,0	28 324,0	4 680,0
35	НЕФТЕГАЗСТРАХ	32 730,0	0,0	4 696,0	28 034,0
36	ЮНИВЕС	31 516,0	24 600,0	1 817,0	5 099,0
37	ГРАВЕ УКРАИНА	29 908,4	3 570,0	1 689,2	24 649,2
38	ГЛОБУС	29 908,0	20 299,3	45,4	9 563,3
39	КРАИНА	28 460,0	23 109,0	4 062,0	1 289,0
40	ЭТАЛОН	27 376,0	41 753,0	12 367,0	-26 744,0
41	КИЕВ РЕ	27 078,0	0,0	538,0	26 540,0
42	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	25 854,0	0,0	11 838,0	14 016,0
43	БУСИН	25 463,3	0,0	13 400,0	12 063,3
44	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	24 917,3	3 462,4	4 228,2	17 226,7
45	МИР	23 742,0	56 884,0	23 002,0	-56 144,0
46	МЕГА-ПОЛИС	23 460,0	0,0	16 308,6	7 151,4
47	МЕГАПОЛИС СО	23 342,0	0,0	1 483,0	21 859,0
48	АРМА	21 748,0	5 546,0	23 736,0	-7 534,0
49	УТИСО	19 609,0	1 785,0	17 541,0	283,0
50	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	18 714,0	0,0	29 119,0	-10 405,0
51	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	17 554,0	0,0	3 154,0	14 400,0
52	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	17 528,8	0,0	0,0	17 528,8
53	ALLIANZ УКРАИНА	17 362,0	16,0	450,0	16 896,0
54	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	16 747,7	-2 288,3	557,0	18 479,0
55	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	14 553,0	7 052,0	3 445,0	4 056,0
56	УКРФИНСТРАХ	14 210,8	0,0	8 533,4	5 677,4
57	СКАРБНИЦЯ	13 800,0	10 538,0	15,0	3 247,0
58	СПЕЙР	11 364,0	11 005,0	2,0	357,0
59	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	11 350,0	0,0	4 002,0	7 348,0
60	КРОНА	10 754,0	13 041,0	2 208,0	-4 495,0
61	ИНДИГО	10 366,0	5,0	0,0	10 361,0
62	ГАРАНТ-СИСТЕМА	5 355,0	12 433,0	243,0	-7 321,0
63	АЛЬФА-ГАРАНТ	3 751,0	9 729,0	4 056,0	-10 034,0
64	АСКА	3 602,0	123 816,0	4 369,0	-124 583,0
65	КВОРУМ	2 581,0	69,0	334,0	2 178,0
66	ВЕЛТЛИНЕР	1 873,0	795,0	1 908,0	-830,0
67	МЕГА-ГАРАНТ	1 767,5	-10 600,0	3 575,2	8 792,3
68	РИДНА	1 080,0	0,0	183,0	897,0
69	ГАРДИАН	852,0	0,0	0,0	852,0
70	ДОМИНАНТА СО	568,0	0,0	0,0	568,0
71	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	325,5	43,1	4 136,5	-3 854,1
72	КНЯЖА	-58 862,4	335 819,1	1 173,5	-395 855,0
	Итого	7 028 423,4	2 838 868,5	2 217 742,2	1 971 812,7

Источник: Insurance TOP

Страховые резервы

№	Название компании	Страховые резервы на 31.12.2017 г., тыс. грн.	Страховые резервы на 31.12.2016 г., тыс. грн.	Прирост, %	Уровень покрытия инвестиционными активами и денежными средствами страховых резервов-нетто	Коэффициент обеспеченности собственными средствами
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 012 909,0	657 684,0	54,01	1,19	0,48
2	УНИКА	889 104,0	549 443,0	61,82	0,95	0,47
3	PZU УКРАИНА	825 585,0	607 329,0	35,94	0,69	0,32
4	ИНГО УКРАИНА	787 803,7	678 206,3	16,16	1,21	0,81
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	678 893,0	416 662,0	62,94	0,73	0,40
6	ТАС СГ	661 799,9	446 931,7	48,08	1,00	0,68
7	АСКА	550 539,0	554 467,0	-0,71	0,44	0,35
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	472 866,0	440 640,9	7,31	1,35	0,62
9	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	370 189,0	283 432,0	30,61	1,11	0,74
10	ОРАНТА	358 264,7	313 704,3	14,20	1,26	0,71
11	КНЯЖА	341 662,4	246 109,1	38,83	0,78	0,15
12	ПЕРША	315 200,0	254 929,0	23,64	0,82	0,34
13	ПРОВИДНА	311 568,0	285 463,0	9,14	1,49	0,90
14	ГЛОБУС	256 042,1	217 111,3	17,93	0,61	0,31
15	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	254 594,0	100 342,0	153,73	0,81	0,38
16	КРЕМЕНЬ	193 193,6	165 170,6	16,97	10,36	10,35
17	UPSK	182 797,6	169 852,6	7,62	1,37	1,43
18	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	135 555,0	127 290,0	6,49	1,61	1,24
19	УТИСО	134 372,0	129 058,0	4,12	0,55	1,25
20	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	127 546,0	118 502,0	7,63	2,08	1,50
21	ВУСО	123 213,0	117 738,7	4,65	2,00	1,30
22	БУСИН	120 330,5	89 468,6	34,49	1,04	0,85
23	КРАИНА	111 374,0	109 458,0	1,75	1,55	1,03
24	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	103 440,7	58 153,0	77,88	2,35	0,99
25	БРОКБИЗНЕС	98 723,0	62 025,0	59,17	1,73	1,09
26	ALLIANZ УКРАИНА	90 762,0	83 340,0	8,91	1,40	0,89
27	АЛЬЯНС	88 789,0	97 930,0	-9,33	11,17	14,84
28	ОМЕГА	70 414,8	58 131,8	21,13	4,94	7,06
29	ДОМИНАНТА СО ЕВРОПЕЙСКОЕ	68 294,0	57 606,0	18,55	3,00	2,58
30	ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	68 291,0	50 529,0	35,15	1,45	0,63
31	ЮНИВЕС	62 309,0	65 640,0	-5,07	1,33	1,31
32	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	54 273,0	53 658,0	1,15	1,55	1,15
33	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	52 779,2	39 191,3	34,67	1,36	0,87
34	МОТОР-ГАРАНТ	51 126,0	37 840,0	35,11	3,51	4,71
35	ТЕКОМ	49 019,0	29 950,0	63,67	5,30	4,75
36	АЛЬФА-ГАРАНТ	45 763,0	56 576,0	-19,11	2,81	2,19
37	КРЕДО	44 314,0	90 210,0	-50,88	4,83	6,17
38	ГАЛИЦКАЯ	38 518,0	35 951,0	7,14	1,05	4,18
39	КИЕВ РЕ	35 386,0	33 328,0	6,17	2,46	1,84
40	ГРАВЕ УКРАИНА	33 691,2	25 565,2	31,79	3,00	2,12
41	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	28 704,0	24 998,0	14,83	2,33	1,68
42	ЭТАЛОН	28 525,0	24 845,0	14,81	3,72	3,91
43	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	24 591,0	24 883,0	-1,17	1,27	1,19
44	МЕГА-ГАРАНТ	24 024,9	15 185,7	58,21	5,81	8,40
45	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	23 722,2	23 146,6	2,49	1,59	2,10
46	ОРАНТА-СИЧ	21 973,0	20 518,0	7,09	2,71	2,12
47	СПЕЙР	20 782,0	1 835,0	1 032,53	1,81	1,51
48	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	19 814,0	17 347,0	14,22	3,71	3,23
49	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	18 496,7	21 066,7	-12,20	1,77	2,98
50	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	17 552,2	12 623,0	39,05	3,27	3,29
51	МЕГАПОЛИС СО	16 253,0	15 660,0	3,79	2,50	4,51
52	ГАРДИАН	16 080,0	4 510,0	256,54	1,04	6,27
53	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	15 974,3	9 623,0	66,00	2,43	2,12
54	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	13 825,0	14 500,0	-4,66	10,67	9,80
55	Ю.Ес.Ай.	13 073,5	1 945,7	571,92	2,17	3,81
56	МИР	13 058,0	13 879,0	-5,92	6,15	5,65
57	МЕГА-ПОЛИС	13 010,2	18 801,3	-30,80	2,29	2,76
58	КРОНА	10 699,0	6 821,0	56,85	3,38	4,32
59	НЕФТЕГАЗСТРАХ	7 632,0	6 333,0	20,51	3,97	6,75
60	АРМА	7 627,0	5 703,0	33,74	15,32	15,25
61	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	7 612,0	6 183,0	23,11	6,19	4,03
62	ГАРАНТ-СИСТЕМА	7 304,0	8 601,0	-15,08	5,58	4,84
63	УКРФИНСТРАХ	6 790,9	6 140,1	10,60	3,58	3,71
64	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	6 169,0	3 872,0	59,32	13,78	14,82
65	СКАРБНИЦЯ	5 820,0	6 226,0	-6,52	7,51	6,22
66	КВОРУМ	5 743,0	4 153,0	38,29	3,71	3,60
67	ВЕЛТЛИНЕР	5 467,0	5 598,0	-2,34	7,13	5,85
68	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	5 423,0	4 465,0	21,46	4,81	4,03
69	ИНДИГО	4 496,0	4 833,0	-6,97	3,71	10,09
70	РИДНА	3 981,0	4 021,0	-0,99	1,32	2,28
71	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	3 376,0	23 244,0	-85,48	93,04	73,10
72	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	2 549,0	2 274,0	12,09	24,37	24,72
	Итого	10 691 442,3	8 378 451,5	27,61	1,55	1,22

Источник: Insurance TOP

Страховые выплаты по видам

№	Название компании	Всего страховых выплат по страхованию перестрахованию на 31.12.2017 г., тыс.грн.				
		Всего	в т.ч.			
			Личное страхование (кроме страхования жизни)	Имущественное страхование	Страхование ответственности	Обязательное страхование (кроме государственного)
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	817 672,0	145 661,0	564 456,0	6 454,0	101 101,0
2	УНИКА	617 101,0	160 314,3	343 391,6	5 209,3	108 185,8
3	ИНГО УКРАИНА	549 711,5	97 760,6	340 227,5	4 776,7	106 946,7
4	ПРОВИДНА	484 330,5	240 362,6	83 752,2	2 391,3	157 824,4
5	PZU УКРАИНА	453 769,7	105 641,9	189 964,6	11 157,2	147 006,0
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	385 143,0	61 338,6	285 898,7	3 960,3	33 945,4
7	ТАС СГ	371 336,8	48 700,8	94 275,2	4 157,9	224 202,9
8	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	323 475,0	15 047,0	248 958,0	1 567,0	57 903,0
9	КНЯЖА	243 398,1	16 309,7	60 993,8	1 853,2	164 241,4
10	ОРАНТА	195 469,1	5 471,2	26 250,0	414,6	163 333,3
11	АСКА	188 366,0	33 801,0	122 138,0	352,0	32 075,0
12	НЕФТЕГАЗСТРАХ	185 927,0	185 927,0	0,0	0,0	0,0
13	КРЕМЕНЬ	171 082,9	14 460,8	156 622,1	0,0	0,0
14	ВУСО	158 823,0	39 375,6	61 773,3	1 108,1	56 566,0
15	КРАИНА	156 702,0	84 789,5	24 126,9	1 614,7	46 170,9
16	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	151 713,4	94 312,2	38 941,1	520,9	17 939,2
17	КРЕДО	151 641,0	131 205,0	4 705,0	31,0	15 700,0
18	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	147 760,0	25 984,9	76 831,5	1 131,2	43 812,4
19	ПЕРША	138 641,0	10 382,0	15 192,0	9 708,0	103 359,0
20	UPSK	118 901,7	17 336,0	19 423,3	171,1	81 971,3
21	ГЛОБУС	89 798,1	386,6	4 479,0	212,1	84 720,4
22	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	84 194,4	10 031,3	38 645,5	1 674,4	33 843,2
23	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	75 202,4	2 151,6	69 104,4	427,3	3 519,1
24	АЛЪЯНС	69 910,0	1 330,0	68 319,0	261,0	0,0
25	БРОКБИЗНЕС	69 904,2	1 207,0	47 690,8	638,7	20 367,7
26	УТИСО	69 726,8	144,4	538,8	6 111,3	62 932,3
27	ЮНИВЕС	66 003,9	58,4	12 730,1	93,0	53 122,4
28	ДОМИНАНТА СО	59 276,2	487,3	754,3	240,7	57 793,9
29	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	56 983,7	6 480,5	42 791,7	201,5	7 510,0
30	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	56 051,0	47 339,0	381,0	8 331,0	0,0
31	ТЕКОМ	55 544,1	41 410,4	14 073,7	60,0	0,0
32	АЛЬФА-ГАРАНТ	53 893,9	1 175,1	6 705,4	617,4	45 396,0
33	ОМЕГА	48 260,8	11 132,8	3 384,8	29,7	33 713,5
34	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	45 310,2	2 204,0	3 361,4	51,1	39 693,7
35	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	42 703,3	30 162,1	7 355,9	164,1	5 021,2
36	ГАЛИЦКАЯ	39 364,8	603,9	887,1	194,2	37 679,6
37	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	38 951,7	2 450,8	20 406,5	3 017,3	13 077,1
38	Види - СТРАХОВАНИЕ	36 354,1	0,0	36 354,1	0,0	0,0
39	УКРФИНСТРАХ	33 988,1	30 903,0	3 054,1	31,0	0,0
40	ГРАВЕ УКРАИНА	32 011,8	1 110,3	22 958,8	35,5	7 907,2
41	МЕГА-ПОЛИС	26 484,4	23 276,8	3 207,6	0,0	0,0
42	ОРАНТА-СИЧ	23 600,9	9 922,8	4 705,9	27,0	8 945,2
43	ЭТАЛОН	21 475,7	2 603,8	3 484,3	55,1	15 332,5
44	КИЕВ РЕ	20 539,0	5 179,4	470,5	0,0	14 889,1
45	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	20 484,0	7 398,9	3 166,9	122,2	9 796,0
46	МОТОР-ГАРАНТ	19 348,1	16 509,9	278,1	0,0	2 560,1
47	ALLIANZ УКРАИНА	16 957,6	0,0	14 759,7	2 035,4	162,5
48	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	16 731,7	0,0	16 727,2	0,0	4,5
49	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	16 695,0	16 695,0	0,0	0,0	0,0
50	КРОНА	16 147,4	14 509,1	1 637,9	0,4	0,0
51	МИР	15 377,3	46,3	15 331,0	0,0	0,0
52	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	14 136,0	129,3	5 539,8	0,0	8 466,9
53	БУСИН	13 742,5	0,0	12 750,3	0,0	992,2
54	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	13 030,2	8,7	13 021,5	0,0	0,0
55	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	11 567,0	244,3	2 641,9	300,5	8 380,3
56	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	10 750,9	265,2	1 296,6	0,0	9 189,1
57	ИНДИГО	10 441,9	6 746,1	3 098,2	597,6	0,0
58	АРМА	7 188,9	507,0	6 681,9	0,0	0,0
59	МЕГАПОЛИС СО	6 706,0	31,0	5 423,0	1 245,0	7,0
60	РИДНА	6 582,7	4,3	6 508,6	69,8	0,0
61	ГАРДИАН	6 143,8	443,2	5 326,2	0,0	374,4
62	КВОРУМ	5 917,0	0,0	5 917,0	0,0	0,0
63	МЕГА-ГАРАНТ	5 785,4	28,5	290,1	0,0	5 466,8
64	СПЕЙР	4 816,2	56,7	64,5	4 695,0	0,0
65	СКАРВНИЦЯ	4 536,8	494,0	649,0	0,0	3 393,8
66	ГАРАНТ-СИСТЕМА	4 117,0	1 240,0	2 877,0	0,0	0,0
67	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	4 097,4	3 499,2	598,2	0,0	0,0
68	ВЕЛТЛИНЕР	3 671,5	128,0	3 497,1	46,4	0,0
69	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	3 167,7	1 384,2	1 783,5	0,0	0,0
70	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	2 395,5	860,6	1 528,8	0,0	6,1
71	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	1 263,0	430,0	833,0	0,0	0,0
72	Ю.Ес.Ай.	880,9	12,1	655,4	0,0	213,4
	Итого	7 489 177,6	1 837 604,6	3 306 647,9	88 164,2	2 256 760,9

Источник: Insurance TOP

Страховые платежи по видам

№ п/п	Название компании	Всего страховых платежей по страхованию перестрахованию на 31.12.2017 г., тыс.грн.				
		Всего	в т.ч.			
			Личное страхование (кроме страхования жизни)	Имущественное страхование	Страхование ответственности	Обязательное страхование (кроме государственного)
1	КРЕМЕНЬ	3 803 628,3	133 548,8	3 508 339,7	147 384,3	14 355,5
2	УНИКА	1 702 912,0	273 783,4	1 185 949,4	69 540,2	173 639,0
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 678 704,0	236 523,0	1 255 451,0	38 679,0	148 051,0
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 583 890,0	74 448,0	1 085 214,0	21 817,0	402 411,0
5	PZU УКРАИНА	1 287 794,8	304 060,9	506 062,8	76 748,9	400 922,2
6	ИНГО УКРАИНА	1 064 474,0	156 649,8	543 884,9	63 516,8	300 422,5
7	ТАС СГ	1 023 863,0	123 435,8	270 222,5	57 357,1	572 847,6
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	817 283,3	110 127,8	598 343,7	34 621,7	74 190,1
9	ПРОВИДНА	813 355,8	398 117,0	127 792,2	8 406,6	279 040,0
10	КРЕДО	761 526,0	560 226,0	191 757,0	149,0	9 394,0
11	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	648 291,7	75 304,3	406 050,8	11 992,0	154 944,6
12	АСКА	644 686,0	63 201,0	444 159,0	18 856,0	118 470,0
13	АЛЬЯНС	616 324,0	27 905,0	487 706,0	97 169,0	3 544,0
14	ОРАНТА	610 415,3	27 079,8	112 020,0	5 859,4	465 456,1
15	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	576 622,4	317 229,7	165 244,8	72 492,1	21 655,8
16	ВУСО	499 563,0	158 871,9	181 670,5	23 270,8	135 749,8
17	КНЯЖА	497 844,3	58 256,6	129 830,6	7 883,4	301 873,7
18	ПЕРША	430 228,0	25 460,0	32 917,0	85 740,0	286 111,0
19	UPSK	396 884,1	67 866,3	87 278,4	18 644,3	223 095,1
20	КРАИНА	306 572,0	133 229,2	60 809,8	6 499,3	106 033,7
21	УТИСО	266 978,5	3 072,4	96 508,4	24 169,4	143 228,3
22	ГЛОБУС	261 006,7	17 184,3	13 295,5	2 295,4	228 231,5
23	НЕФТЕГАЗСТРАХ	252 267,5	252 502,4	122,6	-362,9	5,4
24	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	210 308,2	22 183,7	174 696,5	884,7	12 543,3
25	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	204 903,5	26 729,6	80 994,4	6 953,5	90 226,0
26	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	191 961,1	36 564,8	48 138,9	13 276,3	93 981,1
27	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	184 578,7	16 205,3	153 414,6	10 029,1	4 929,7
28	МЕГАПОЛИС СО	170 669,0	964,0	116 568,0	52 100,0	1 037,0
29	БУСИН	167 305,9	265,0	11 647,0	10 168,4	145 225,5
30	КИЕВ РЕ	166 456,8	7 154,0	129 218,6	1 858,5	28 225,7
31	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	164 229,0	128 750,0	9 032,0	26 447,0	0,0
32	ДОМИНАНТА СО	163 777,8	3 472,3	15 351,9	1 613,4	143 340,2
33	БРОКБИЗНЕС	162 161,2	5 512,4	90 398,0	4 390,9	61 859,9
34	ALLIANZ УКРАИНА	145 311,7	0,0	94 075,7	48 964,3	2 271,7
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	126 631,7	14 194,0	12 777,0	3 307,5	96 353,2
36	ЮНИВЕС	122 183,5	773,7	17 396,7	826,4	103 186,7
37	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	112 809,2	49 807,3	45 551,3	347,6	17 103,0
38	ОМЕГА	111 766,6	15 494,0	17 631,9	5 136,3	73 504,4
39	ТЕКОМ	104 645,0	45 584,5	55 360,3	597,1	3 103,1
40	МОТОР-ГАРАНТ	102 656,1	40 507,6	27 332,3	3 007,9	31 808,3
41	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	91 863,7	12,3	91 791,9	59,5	0,0
42	ЭТАЛОН	91 071,5	7 797,8	40 663,8	1 194,0	41 415,9
43	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	85 138,2	4 532,0	59 483,0	1 765,5	19 357,7
44	ГАЛИЦКАЯ	78 531,6	2 736,8	5 681,5	377,7	69 735,6
45	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	72 878,0	64 951,0	7 847,0	80,0	0,0
46	УКРФИНСТРАХ	71 120,9	56 011,1	14 040,9	731,9	337,0
47	ГРАВЕ УКРАИНА	66 624,4	6 383,6	48 480,4	1 127,7	10 632,7
48	ОРАНТА-СИЧ	55 806,6	16 364,7	10 497,0	5 414,9	23 530,0
49	МИР	54 009,6	200,4	45 539,0	6 308,9	1 961,3
50	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	52 522,8	6 392,2	21 829,0	557,0	23 744,6
51	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	49 754,5	15 044,7	7 345,8	812,8	26 551,2
52	МЕГА-ПОЛИС	46 063,7	29 638,7	14 119,6	1 351,7	953,7
53	МЕГА-ГАРАНТ	44 117,0	8 612,6	7 642,4	57,0	27 805,0
54	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	41 418,2	317,6	40 260,6	637,0	203,0
55	АРМА	41 186,8	3 113,1	30 461,4	418,2	7 194,1
56	ГАРДИАН	39 497,3	3 509,5	24 038,4	3 370,2	8 579,2
57	КРОНА	38 282,9	29 847,4	4 083,8	425,1	3 926,6
58	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	34 898,0	4 610,0	4 988,5	780,9	24 518,6
59	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	33 302,1	0,0	30 401,1	2 250,8	650,2
60	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	32 356,0	23 652,3	1 954,1	3 944,2	2 805,4
61	Ю.Ес.Ай	28 122,2	5 864,3	3 818,2	227,9	18 211,8
62	КВОРУМ	27 629,0	5,0	27 414,0	210,0	0,0
63	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	27 317,0	925,8	6 803,0	1 597,7	17 990,5
64	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	25 040,0	2 411,8	9 957,0	69,3	12 601,9
65	ИНДИГО	23 060,1	15 281,0	5 595,0	2 177,1	7,0
66	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	19 099,5	2 082,2	16 521,6	495,7	0,0
67	ВЕЛТЛИНЕР	15 180,4	1 517,0	12 263,1	1 058,4	341,9
68	ГАРАНТ-СИСТЕМА	13 836,0	1 388,0	12 180,0	155,0	113,0
69	СКАРБНИЦЯ	13 317,8	2 146,9	4 017,2	110,1	7 043,6
70	РИДНА	10 945,0	21,0	9 604,7	986,1	333,2
71	СПЕЙР	10 465,1	163,0	612,6	9 689,5	0,0
72	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	8 557,4	5 964,3	2 586,3	0,3	6,5
	Итого	24 500 483,0	4 333 743,7	13 212 737,6	1 131 079,8	5 822 921,9

Источник: Insurance TOP

Удельный вес перестрахования

№	Название компании	Сумма страховых платежей на 31.12.2017 г., тыс. грн.	Сумма страховых платежей на 31.12.2016 г., тыс. грн.	Прирост, %	Часть страховых платежей, принадлежащих перестраховщикам на 31.12.2017 г., тыс. грн.	Удельный вес перестрахования в страховых платежах
1	КРЕМЕНЬ	3 803 628,3	2 742 115,3	38,71	3 529 847,9	92,80
2	УНИКА	1 702 912,0	1 064 115,0	60,03	663 515,0	38,96
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 678 704,0	1 400 430,0	19,87	59 803,0	3,56
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 583 890,0	1 211 258,9	30,76	821 166,0	51,84
5	PZU УКРАИНА	1 287 794,8	1 120 360,6	14,94	625 754,0	48,59
6	ИНГО УКРАИНА	1 064 474,0	903 448,7	17,82	302 692,4	28,44
7	ТАС СГ	1 023 863,0	763 237,6	34,15	111 807,0	10,92
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	817 283,3	745 944,1	9,56	84 973,8	10,40
9	ПРОВИДНА	813 355,8	786 642,0	3,40	15 871,7	1,95
10	КРЕДО	761 526,0	314 440,0	142,18	311 988,0	40,97
11	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	648 291,7	501 720,7	29,21	158 412,0	24,44
12	АСКА	644 686,0	603 748,0	6,78	400 655,0	62,15
13	АЛЬЯНС	616 324,0	579 978,0	6,27	487 763,0	79,14
14	ОРАНТА	610 415,3	508 651,0	20,01	46 693,5	7,65
15	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	576 622,4	476 362,6	21,05	11 138,9	1,93
16	ВУСО	499 563,0	352 822,0	41,59	98 256,5	19,67
17	КНЯЖА	497 844,3	434 880,3	14,48	120 603,7	24,23
18	ПЕРША	430 228,0	362 492,0	18,69	117 898,0	27,40
19	UPSK	396 884,1	379 086,0	4,70	3 131,9	0,79
20	КРАИНА	306 572,0	293 714,0	4,38	17 666,0	5,76
21	УТИСО	266 978,5	290 432,7	-8,08	41 164,9	15,42
22	ГЛОБУС	261 006,7	222 030,7	17,55	16 230,9	6,22
23	НЕФТЕГАЗСТРАХ	252 267,5	242 910,9	3,85	30 022,0	11,90
24	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	210 308,2	127 585,4	64,84	3 779,5	1,8
25	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	204 903,5	189 675,9	8,03	23 705,5	11,6
26	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	191 961,2	157 154,0	22,15	65 695,3	34,2
27	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	184 578,7	148 070,9	24,66	8 368,4	4,5
28	МЕГАПОЛИС СО	170 669,0	155 395,0	9,83	6 460,0	3,79
29	БУСИН	167 305,9	170 053,5	-1,62	103 329,9	61,76
30	КИЕВ РЕ	166 456,8	147 543,6	12,82	8 333,4	5,0
31	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	164 229,0	122 453,0	34,12	20 786,0	12,7
32	ДОМИНАНТА СО	163 777,8	124 010,0	32,07	12 345,5	7,5
33	БРОКБИЗНЕС	162 161,2	125 291,9	29,43	11 787,4	7,3
34	ALLIANZ УКРАИНА	145 311,7	123 235,4	17,91	77 337,3	53,2
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	126 631,7	137 664,1	-8,01	24 506,2	19,35
36	ЮНИВЕС	122 183,5	124 550,0	-1,90	2 030,5	1,7
37	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	112 809,2	81 126,0	39,05	35 726,8	31,67
38	ОМЕГА	111 766,6	98 740,0	13,19	15 127,1	13,53
39	ТЕКОМ	104 645,0	78 061,4	34,05	16 867,1	16,12
40	МОТОР-ГАРАНТ	102 656,1	92 741,1	10,69	35 093,3	34,19
41	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	91 863,7	73 774,3	24,52	792,1	0,86
42	ЭТАЛОН	91 071,5	43 634,7	108,71	37 874,4	41,59
43	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	85 138,2	127 468,0	-33,21	27 888,0	32,76
44	ГАЛИЦКАЯ	78 531,6	87 873,2	-10,63	899,8	1,15
45	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	72 878,0	77 627,0	-6,12	0,0	0,00
46	УКРФИНСТРАХ	71 120,9	47 298,2	50,37	7 634,7	10,73
47	ГРАВЕ УКРАИНА	66 624,4	55 599,4	19,83	5 894,9	8,85
48	ОРАНТА-СИЧ	55 806,6	52 456,9	6,39	5 510,5	9,87
49	МИР	54 009,6	30 864,8	74,99	12 463,6	23,08
50	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	52 522,8	45 784,2	14,72	2 823,1	5,37
51	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	49 754,5	45 351,0	9,71	6 438,1	12,94
52	МЕГА-ПОЛИС	46 063,7	55 068,2	-16,35	6 489,5	14,09
53	МЕГА-ГАРАНТ	44 117,0	24 019,2	83,67	667,7	1,51
54	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	41 418,2	17 041,2	143,05	889,6	2,15
55	АРМА	41 186,8	48 202,3	-14,55	20 230,3	49,12
56	ГАРДИАН	39 497,3	9 203,3	329,16	14 457,0	36,60
57	КРОНА	38 282,9	30 467,1	25,65	5 173,4	13,51
58	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	34 898,0	20 950,0	66,58	21 436,6	61,43
59	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	33 302,1	23 470,6	41,89	134,9	0,41
60	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	32 356,0	26 148,0	23,74	9 100,0	28,12
61	Ю.Ес.Ай.	28 122,2	5 187,8	442,08	461,5	1,64
62	КВОРУМ	27 629,0	19 480,0	41,83	11 603,0	42,00
63	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	27 317,0	24 413,6	11,89	1 519,2	5,56
64	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	25 040,0	34 293,3	-26,98	0,0	0,00
65	ИНДИГО	23 060,1	17 325,5	33,10	3 783,6	16,41
66	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	19 099,5	16 639,5	14,78	3 659,8	19,16
67	ВЕЛТЛИНЕР	15 180,4	13 433,8	13,00	4 701,1	30,97
68	ГАРАНТ-СИСТЕМА	13 836,0	25 877,0	-46,53	714,0	5,16
69	СКАРБНИЦЯ	13 317,8	13 922,8	-4,35	641,6	4,82
70	РИДНА	10 945,0	9 264,0	18,15	4 461,6	40,76
71	СПЕЙР	10 465,1	11 079,9	-5,55	1 325,7	12,67
72	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	8 557,4	7 580,5	12,89	870,5	10,17
	Итого	24 500 483,1	19 644 971,6	24,72	8 768 874,1	35,79

Источник: Insurance TOP

Уровень выплат

№	Название компании	Уровень выплат на 31.12.2017 г., %	Уровень выплат на 31.12.2016 г., %	Прирост, %	Сумма страховых выплат на 31.12.2017 г., тыс. грн.	Сумма страховых выплат на 31.12.2016 г., тыс. грн.
1	НЕФТЕГАЗСТРАХ	73,70	67,47	13,44	185 927,0	163 904,1
2	РИДНА	60,14	44,69	59,00	6 582,7	4 140,0
3	ПРОВИДНА	59,55	49,28	24,93	484 330,5	387 692,9
4	МЕГА-ПОЛИС	57,50	49,81	-3,45	26 484,4	27 430,6
5	ЮНИВЕС	54,02	15,47	242,46	66 003,9	19 273,3
6	ТЕКОМ	53,08	37,31	90,69	55 544,1	29 128,2
7	ИНГО УКРАИНА	51,64	40,77	49,23	549 711,5	368 356,6
8	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	51,60	47,43	34,62	16 695,0	12 402,0
9	КРАИНА	51,11	39,41	35,38	156 702,0	115 752,0
10	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	50,24	54,96	29,70	16 731,7	12 900,0
11	ГАЛИЦКАЯ	50,13	34,72	29,04	39 364,8	30 506,8
12	КНЯЖА	48,89	42,72	31,02	243 398,1	185 766,5
13	АХА СТРАХОВАНИЕ	48,71	42,98	35,85	817 672,0	601 896,0
14	ГРАВЕ УКРАИНА	48,05	58,10	-0,90	32 011,8	32 301,0
15	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	47,88	47,62	13,50	4 097,4	3 610,1
16	УКРФИНСТРАХ	47,79	43,31	65,90	33 988,1	20 486,9
17	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	47,12	43,04	19,95	385 143,0	321 085,4
18	СПЕЙР	46,02	20,01	117,18	4 816,2	2 217,6
19	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	45,75	27,68	10,39	38 951,7	35 284,8
20	ИНДИГО	45,28	41,69	44,55	10 441,9	7 223,6
21	ОМЕГА	43,18	29,78	64,13	48 260,8	29 404,4
22	БРОКБИЗНЕС	43,11	37,26	49,76	69 904,2	46 678,5
23	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	42,93	58,09	-46,03	10 750,9	19 921,9
24	АЛЬФА-ГАРАНТ	42,56	26,64	46,93	53 893,9	36 679,7
25	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	42,34	23,57	101,04	11 567,0	5 753,6
26	ОРАНТА-СИЧ	42,29	37,85	18,88	23 600,9	19 853,2
27	КРОНА	42,18	46,08	15,02	16 147,4	14 039,2
28	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	41,17	39,38	14,70	20 484,0	17 859,0
29	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	41,09	36,43	21,83	84 194,4	69 107,4
30	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	40,74	43,86	15,81	75 202,4	64 937,7
31	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	39,57	40,49	21,70	36 354,1	29 871,5
32	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	37,85	36,24	45,23	42 703,3	29 403,3
33	ТАС СГ	36,27	34,36	41,61	371 336,8	262 223,6
34	УНИКА	36,24	45,31	27,98	617 101,0	482 183,0
35	ДОМИНАНТА СО	36,19	30,41	57,19	59 276,2	37 711,0
36	PZU УКРАИНА	35,24	28,06	44,33	453 769,7	314 406,0
37	ГЛОБУС	34,40	31,31	29,16	89 798,1	69 526,2
38	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	34,13	30,94	47,93	56 051,0	37 889,0
39	СКАРБНИЦЯ	34,07	26,60	22,51	4 536,8	3 703,2
40	ПЕРША	32,23	32,24	18,61	138 641,0	116 885,0
41	ОРАНТА	32,02	29,48	30,36	195 469,1	149 940,3
42	ВУСО	31,79	29,49	52,64	158 823,0	104 052,6
43	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	31,46	19,34	295,41	13 030,2	3 295,4
44	UPSK	29,96	35,40	-11,39	118 901,7	134 185,6
45	ГАРАНТ-СИСТЕМА	29,76	14,72	8,09	4 117,0	3 809,0
46	АСКА	29,22	15,37	103,00	188 366,0	92 791,0
47	МИР	28,47	1,48	3 258,96	15 377,3	457,8
48	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	27,10	28,67	55,79	56 983,7	36 577,7
49	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	26,91	27,58	11,93	14 136,0	12 628,9
50	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	26,31	25,24	26,18	151 713,4	120 237,0
51	UTISO	26,12	24,62	-2,49	69 726,8	71 509,2
52	ВЕЛТЛИНЕР	24,19	9,14	199,10	3 671,5	1 227,5
53	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	23,60	27,48	4,90	45 310,2	43 191,9
54	ЭТАЛОН	23,58	23,70	107,70	21 475,7	10 339,8
55	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	22,79	25,57	15,19	147 760,0	128 272,9
56	КВОРУМ	21,42	23,07	31,64	5 917,0	4 495,0
57	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	20,42	20,10	32,87	323 475,0	243 454,2
58	КРЕДО	19,91	20,87	131,10	151 641,0	65 618,0
59	МОТОР-ГАРАНТ	18,85	18,09	15,35	19 348,1	16 773,7
60	АРМА	17,45	38,12	-60,88	7 188,9	18 376,5
61	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	16,59	5,51	245,29	3 167,7	917,4
62	ГАРДИАН	15,55	11,53	479,17	6 143,8	1 060,8
63	МЕГА-ГАРАНТ	13,11	32,92	-26,82	5 785,4	7 906,2
64	КИЕВ РЕ	12,34	16,60	-16,13	20 539,0	24 488,5
65	ALLIANZ УКРАИНА	11,67	277,01	-95,03	16 957,6	341 368,5
66	АЛЬЯНС	11,34	18,10	-33,39	69 910,0	104 954,0
67	БУСИН	8,21	3,02	167,50	13 742,5	5 137,4
68	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	6,86	7,17	59,58	2 395,5	1 501,1
69	КРЕМЬЕНЬ	4,50	1,55	302,25	171 082,9	42 531,8
70	МЕГАПОЛИС СО	3,93	2,56	68,41	6 706,0	3 982,0
71	Ю.Ес.Ай.	3,13	21,19	-19,86	880,9	1 099,2
72	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	1,73	0,79	107,05	1 263,0	610,0
	Итого	30,57	29,96	27,23	7 489 177,6	5 886 185,7

Источник: Insurance TOP

* Уровень выплат – соотношение страховых выплат к страховым платежам.

Чистые страховые платежи

№	Название компании	Сумма чистых страховых платежей на 31.12.2017 г., тыс.грн.	Сумма чистых страховых платежей на 31.12.2016 г., тыс.грн.	Прирост, %
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 618 901,0	1 358 060,0	19,21
2	УНИКА	1 039 397,0	861 353,0	20,67
3	ТАС СТ	912 055,7	666 647,1	36,81
4	ПРОВИДНА	797 484,1	753 542,8	5,83
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	762 724,0	645 349,2	18,19
6	ИНГО УКРАИНА	761 781,6	665 464,5	14,47
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	732 309,5	667 015,4	9,79
8	PZU УКРАИНА	662 040,8	518 865,6	27,59
9	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	565 483,5	462 754,4	22,20
10	ОРАНТА	563 721,8	468 834,1	20,24
11	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	489 879,7	378 664,9	29,37
12	КРЕДО	449 538,0	224 524,0	100,22
13	БУСО	401 306,5	274 332,0	46,28
14	UPSK	393 752,2	374 160,9	5,24
15	КНЯЖА	377 240,6	342 599,8	10,11
16	ПЕРША	312 330,0	250 950,0	24,46
17	КРАИНА	288 906,0	279 761,0	3,27
18	КРЕМЕНЬ	273 780,4	54 346,7	403,77
19	ГЛОБУС	244 775,8	211 899,5	15,52
20	АСКА	244 031,0	174 732,0	39,66
21	УТИСО	225 813,6	253 347,1	-10,87
22	НЕФТЕГАЗСТРАХ	222 245,5	222 386,8	-0,06
23	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	206 528,7	126 929,0	62,71
24	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	181 198,0	164 333,2	10,26
25	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	176 210,3	140 540,0	25,38
26	МЕГАПОЛИС СО	164 209,0	151 110,0	8,67
27	КИЕВ РЕ	158 123,4	128 261,2	23,28
28	ДОМИНАНТА СО	151 432,3	127 213,4	19,04
29	БРОКБИЗНЕС	150 373,8	114 176,9	31,70
30	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	143 443,0	106 398,0	34,82
31	АЛЬЯНС	128 561,0	56 071,0	129,28
32	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	126 265,6	109 960,0	14,83
33	ЮНИВЕС	120 153,0	120 933,4	-0,65
34	АЛЬФА-ГАРАНТ	102 125,5	121 540,0	-15,97
35	ОМЕГА	96 639,5	81 866,6	18,05
36	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	91 071,6	68 080,8	33,77
37	ТЕКОМ	87 777,9	63 602,9	38,01
38	ГАЛИЦКАЯ	77 631,8	85 782,1	-9,50
39	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	77 082,4	58 239,6	32,35
40	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	72 878,0	77 627,0	-6,12
41	ALLIANZ УКРАИНА	67 974,4	57 673,6	17,86
42	МОТОР-ГАРАНТ	67 562,8	40 247,7	67,87
43	БУСИН	63 976,0	71 543,8	-10,58
44	УКРФИНСТРАХ	63 486,2	45 764,1	38,72
45	ГРАВЕ УКРАИНА	60 729,5	50 500,3	20,26
46	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	57 250,2	55 059,6	3,98
47	ЭТАЛОН	53 197,0	44 497,9	19,55
48	ОРАНТА-СИЧ	50 296,1	47 202,1	6,55
49	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	49 699,7	42 429,1	17,14
50	МЕГА-ГАРАНТ	43 449,3	23 806,9	82,51
51	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	43 316,4	39 047,2	10,93
52	МИР	41 546,0	21 840,8	90,22
53	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	40 528,6	16 430,6	146,67
54	МЕГА-ПОЛИС	39 574,2	43 177,1	-8,34
55	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	33 167,2	23 339,5	42,11
56	КРОНА	33 109,5	26 229,8	26,23
57	Ю.Ес.Ай.	27 660,7	4 123,7	570,77
58	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	25 797,8	19 233,1	34,13
59	ГАРДИАН	25 040,3	7 075,5	253,90
60	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	25 040,0	34 293,3	-26,98
61	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	23 256,0	19 500,0	19,26
62	АРМА	20 956,5	37 040,8	-43,42
63	ИНДИГО	19 276,5	14 381,6	34,04
64	КВОРУМ	16 026,0	10 499,0	52,64
65	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	15 439,7	15 153,5	1,89
66	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	13 461,4	9 819,4	37,09
67	ГАРАНТ-СИСТЕМА	13 122,0	25 128,0	-47,78
68	СКАРБНИЦЯ	12 676,2	13 197,3	-3,95
69	ВЕЛТЛИНЕР	10 479,3	8 540,3	22,70
70	СПЕЙР	9 139,4	11 079,0	-17,51
71	ПРОМЫШЛЕННО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	7 686,9	6 829,4	12,56
72	РИДНА	6 483,4	5 754,7	12,66
	Итого	15 731 608,3	12 902 694,6	21,92

Источник: Insurance TOP

Прямое страхование

№	Название компании	Премии по прямому страхованию за 2017, тыс. грн.	Премии по прямому страхованию за 2016, тыс. грн.	Темп роста, %
1	УНИКА	1 692 909,0	1 054 254,7	160,58
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 677 994,0	1 399 690,0	119,88
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 579 868,0	1 209 907,7	130,58
4	PZU УКРАИНА	1 196 627,5	1 101 422,9	108,64
5	ИНГО УКРАИНА	973 332,5	867 638,1	112,18
6	ТАС СГ	935 068,4	674 992,5	138,53
7	ПРОВИДНА	812 899,2	785 586,1	103,48
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	810 340,9	739 201,5	109,62
9	КРЕДО	761 401,0	314 305,0	242,25
10	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	647 468,2	501 759,0	129,04
11	АСКА	611 625,0	572 301,0	106,87
12	АЛЬЯНС	594 759,0	560 426,0	106,13
13	ОРАНТА	581 991,2	491 627,5	118,38
14	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	571 168,3	470 478,3	121,40
15	КНЯЖА	497 842,7	434 665,0	114,53
16	ВУСО	489 781,4	340 110,8	144,01
17	UPSK	395 903,0	379 006,7	104,46
18	ПЕРША	366 261,0	312 564,0	117,18
19	КРЕМЕНЬ	334 633,3	311 599,5	107,39
20	КРАИНА	302 556,0	287 189,0	105,35
21	ГЛОБУС	260 751,0	222 015,4	117,45
22	НЕФТЕГАЗСТРАХ	252 267,5	242 910,9	103,85
23	УТИСО	223 949,8	243 386,7	92,01
24	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	210 308,2	127 559,9	164,87
25	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	194 669,9	181 251,2	107,40
26	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	190 065,5	150 779,7	126,06
27	КИЕВ РЕ	168 981,0	131 940,2	128,07
28	МЕГАПОЛИС СО	167 729,0	146 394,0	114,57
29	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	164 229,0	122 453,0	134,12
30	ДОМИНАНТА СО	163 664,2	122 367,4	133,75
31	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	155 147,3	124 012,5	125,11
32	БРОКБИЗНЕС	154 747,2	117 125,2	132,12
33	БУСИН	147 280,5	149 704,0	98,38
34	ALLIANZ УКРАИНА	137 539,6	122 347,2	112,42
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	124 541,1	136 096,6	91,51
36	ЮНИВЕС	122 183,4	124 549,8	98,10
37	ОМЕГА	111 629,4	98 249,4	113,62
38	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	107 982,8	67 391,1	160,23
39	ТЕКОМ	104 004,4	78 038,0	133,27
40	МОТОР-ГАРАНТ	101 213,9	90 734,1	111,55
41	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	91 863,7	73 774,3	124,52
42	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	83 297,2	122 808,2	67,83
43	ГАЛИЦКАЯ	78 046,8	87 696,5	89,00
44	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	72 878,0	77 627,0	93,88
45	УКРФИНСТРАХ	70 672,8	46 854,2	150,84
46	ГРАВЕ УКРАИНА	66 624,4	55 599,4	119,83
47	ЭТАЛОН	56 148,6	43 198,1	129,98
48	ОРАНТА-СИЧ	55 375,7	52 102,5	106,28
49	МИР	51 757,4	27 932,9	185,29
50	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	51 627,0	44 584,9	115,79
51	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	49 754,5	45 351,0	109,71
52	МЕГА-ПОЛИС	45 714,9	50 742,6	90,09
53	МЕГА-ГАРАНТ	44 117,0	23 984,5	183,94
54	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	41 383,1	17 001,2	243,41
55	ГАРДИАН	39 423,7	8 481,3	464,83
56	АРМА	38 150,3	44 891,0	84,98
57	КРОНА	38 116,6	30 160,2	126,38
58	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	34 427,2	20 441,2	168,42
59	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	33 302,1	23 470,9	141,89
60	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	32 341,0	26 086,0	123,98
61	КВОРУМ	27 629,0	19 462,7	141,96
62	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	26 615,6	23 910,6	111,31
63	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	25 040,0	34 293,1	73,02
64	ИНДИГО	22 766,9	17 046,8	133,56
65	ЮЕс.Ай	21 972,1	5 177,1	424,41
66	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	19 099,6	16 639,4	114,79
67	ГАРАНТ-СИСТЕМА	13 769,0	25 802,0	53,36
68	СКАРБНИЦЯ	13 308,2	13 912,6	95,66
69	ВЕЛТЛИНЕР	12 721,5	8 343,9	152,46
70	РИДНА	9 466,6	8 080,5	117,15
71	СПЕЙР	8 658,0	11 079,9	78,14
72	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	8 298,9	7 405,7	112,06
	Итого	20 381 681,7	16 721 973,8	121,89

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного медицинского страхования за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис. грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис. грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ПРОВИДНА	358 849,0	44,12	24,27	227 106,4	63,29	0,00
2	НЕФТЕГАЗСТРАХ	252 350,0	100,03	4,48	185 923,7	73,68	11,89
3	УНИКА	226 414,7	13,30	28,88	149 522,0	66,04	0,00
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	205 470,0	12,24	13,02	132 481,0	64,48	2,94
5	PZU УКРАИНА	154 635,6	12,01	20,03	67 726,1	43,80	52,20
6	ИНГО УКРАИНА	133 175,8	12,51	6,12	85 410,4	64,13	19,18
7	КРАИНА	131 265,0	42,82	41,28	84 258,4	64,19	0,00
8	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	124 664,9	21,62	-6,25	91 156,5	73,12	0,00
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	96 007,5	11,75	8,49	59 466,7	61,94	0,00
10	КРЕМЕНЬ	69 682,5	1,83	218,63	3 339,7	4,79	53,53
11	ТАС СГ	58 208,9	5,69	43,75	32 968,4	56,64	0,00
12	UPSK	54 546,0	13,74	5,15	15 812,3	28,99	0,00
13	АСКА	52 891,0	8,20	199,14	32 268,0	61,01	0,00
14	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	46 412,9	41,14	103,28	28 730,2	61,90	22,52
15	ТЕКОМ	44 716,2	42,73	51,73	41 094,5	91,90	0,00
16	ВУСО	38 754,8	7,76	53,11	14 139,4	36,48	0,00
17	МОТОР-ГАРАНТ	37 120,5	36,16	69,55	16 236,7	43,74	0,00
18	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	34 068,3	17,75	352,36	1 366,6	4,01	50,24
19	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	30 361,6	4,68	11,45	18 390,7	60,57	0,00
20	МЕГА-ПОЛИС	29 576,5	64,21	-3,87	23 269,2	78,67	5,62
21	КРОНА	29 411,5	76,83	29,56	14 508,9	49,33	7,29
22	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	28 486,0	1,8	-28,0	12 827,0	45,0	0,0
23	ИНТЕР ЭКСПРЕСС	23 467,0	72,53	27,41	16 695,0	71,14	16,47
24	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	23 448,1	11,44	18,54	9 390,5	40,05	0,00
25	КНЯЖА	21 316,5	4,28	35,06	7 740,9	36,31	0,00
26	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	15 209,7	8,24	0,00	2 099,6	13,80	0,00
27	ОРАНТА-СИЧ	14 194,9	25,44	8,01	9 469,9	66,71	0,00
28	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	13 671,0	6,50	18,60	6 461,7	47,27	0,00
29	ОМЕГА	11 702,6	10,47	9,03	10 849,1	92,71	43,43
30	ОРАНТА	8 339,6	1,37	13,53	1 557,8	18,68	0,00
31	АЛЬФА-ГАРАНТ	7 342,0	5,80	172,92	932,2	12,70	0,97
32	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	7 248,3	14,57	21,70	3 548,8	48,96	16,56
33	ПРОМЫШЛЕННО СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	5 892,0	68,85	9,31	3 493,9	59,30	0,00
34	КРЕДО	4 190,0	0,55	16,49	9 245,0	220,64	17,49
35	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	2 520,2	7,22	0,00	682,2	27,07	0,00
36	КИЕВ РЕ	2 510,7	1,51	-77,60	4 761,8	189,66	0,00
37	ЭТАЛОН	2 495,6	2,74	-18,84	1 204,5	48,26	19,14
38	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 082,2	10,90	0,82	1 384,2	66,48	0,00
39	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	1 738,0	2,04	0,00	126,1	7,26	84,36
40	УКРФИНСТРАХ	1 226,2	1,72	129,11	1 181,5	96,35	0,00
41	ГАРАНТ-СИСТЕМА	1 225,0	8,85	-30,48	823,0	67,18	0,00
42	СКАРБНИЦЯ	991,5	7,44	43,05	456,4	46,03	0,00
43	БРОКБИЗНЕС	973,7	0,60	2,51	583,3	59,91	0,00
44	МЕГАПОЛИС СО	956,0	0,56	209,39	22,0	2,30	0,00
45	УТИСО	882,0	0,33	3 470,85	0,0	0,00	0,00
46	АРМА	704,8	1,71	131,61	402,5	57,11	0,00
47	ГРАВЕ УКРАИНА	699,2	1,05	67,71	120,3	17,21	0,00
48	ГАРДИАН	638,5	1,62	0,00	286,0	44,79	0,00
49	ИНДИГО	521,6	2,26	2 270,91	217,7	41,74	0,00
50	ДОМИНАНТА СО	244,7	0,15	-13,63	197,3	80,63	0,00
Итого		2 413 500,8			1 431 936,0	59,33	

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования от несчастных случаев за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	КРЕДО	491 681,0	64,6	204,6	121 960,0	24,8	43,7
2	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	87 837,9	15,2	82,7	843,4	1,0	0,8
3	PZU УКРАИНА	37 841,6	2,9	31,6	1 581,9	4,2	0,4
4	УНИКА	34 990,3	2,1	52,5	5 728,4	16,4	4,8
5	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	33 610,0	46,12	-8,70	168,0	0,50	0,00
6	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	21 245,0	1,34	-4,93	363,0	1,71	62,34
7	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	18 861,0	11,48	25,21	290,0	1,54	1,57
8	КРЕМЕНЬ	16 045,1	0,42	-35,08	4,5	0,03	101,97
9	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	14 440,4	2,23	47,22	870,9	6,03	3,43
10	УКРФИНСТРАХ	10 958,2	15,41	52,30	62,8	0,57	8,28
11	ОРАНТА	10 301,4	1,69	6,07	2 256,6	21,91	0,00
12	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	8 512,7	4,05	25,43	18,8	0,22	0,06
13	ПРОВИДНА	7 660,2	0,94	-13,91	3 455,5	45,11	0,00
14	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	7 539,6	0,92	4,98	307,0	4,07	10,89
15	ТАС СГ	6 956,8	0,68	33,29	819,7	11,78	1,06
16	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	4 651,3	8,86	56,54	0,5	0,01	1,67
17	UPSK	4 536,7	1,14	-5,75	702,4	15,48	0,84
18	КНЯЖА	4 164,0	0,84	35,95	395,3	9,49	8,03
19	ВУСО	3 938,2	0,79	52,51	33,0	0,84	1,10
20	ИНГО УКРАИНА	3 839,8	0,36	-18,15	93,5	2,44	0,58
21	АХА СТРАХОВАНИЕ	3 659,0	0,22	2,29	557,0	15,22	0,00
22	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	3 579,9	7,20	10,19	923,6	25,80	0,00
23	ИНДИГО	2 728,6	11,83	71,00	4,3	0,16	0,00
24	Ю.Ес.Ай.	2 258,9	8,03	0,00	12,1	0,54	0,00
25	АСКА	2 125,0	0,33	-32,54	341,0	16,05	1,08
26	БРОКБИЗНЕС	1 978,2	1,22	35,38	153,0	7,73	0,62
27	ОРАНТА-СИЧ	1 973,7	3,54	5,39	449,7	22,78	0,00
28	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	1 910,7	0,93	20,07	191,5	10,02	0,23
29	АЛЪЯНС	1 623,0	0,26	20,76	28,0	1,73	9,24
30	КРАИНА	1 549,1	0,51	-7,34	209,5	13,52	0,39
31	МЕГА-ГАРАНТ	1 448,1	3,28	448,52	0,0	0,00	0,00
32	АРМА	1 446,9	3,51	-59,13	4,6	0,32	56,47
33	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	1 388,3	1,23	-48,66	268,8	19,36	0,00
34	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	995,6	0,54	4,00	52,0	5,22	0,62
35	ПЕРША	976,0	0,23	130,73	24,0	2,46	0,31
36	МОТОР-ГАРАНТ	959,7	0,93	47,51	139,7	14,56	0,00
37	ГАРДИАН	855,7	2,17	0,00	22,7	2,65	2,90
38	ГЛОБУС	707,9	0,27	35,69	33,4	4,72	0,00
39	ЮНИВЕС	706,3	0,58	7,62	42,8	6,06	8,28
40	ДОМИНАНТА СО	668,0	0,41	-34,54	10,0	1,50	0,00
41	ВЕЛТЛИНЕР	652,9	4,30	47,12	34,2	5,24	58,69
42	АЛЬФА-ГАРАНТ	642,2	0,51	57,06	1,4	0,22	0,73
43	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	610,0	0,32	-24,62	403,4	66,13	17,13
44	ГРАВЕ УКРАИНА	548,3	0,82	22,25	87,8	16,01	5,02
45	ОМЕГА	512,8	0,46	4,08	25,7	5,01	0,00
46	ЭТАЛОН	493,5	0,54	68,14	17,9	3,63	2,74
47	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	369,6	1,48	94,73	3,2	0,87	0,00
48	КИЕВ РЕ	342,1	0,21	17,56	7,7	2,25	0,00
49	КРОНА	288,4	0,75	48,97	0,2	0,07	5,06
50	БУСИН	265,0	0,16	191,53	0,0	0,00	37,70
Итого		867 874,6			144 004,4	16,59	

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке КАСКО за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %	Платежи, тис.грн.
1	АХА СТРАХОВАНИЕ	1 006 865,0	59,98	17,34	505 248,0	50,18	0,79	1 678 704,0
2	УНИКА	599 028,8	35,18	23,20	319 925,4	53,41	27,82	1 702 912,0
3	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	487 215,9	59,61	8,50	259 599,5	53,28	0,46	817 283,3
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	451 428,0	28,50	32,49	187 233,0	41,48	26,08	1 583 890,0
5	ИНГО УКРАИНА	328 442,1	30,85	8,96	218 702,8	66,59	2,06	1 064 474,0
6	PZU УКРАИНА	279 451,6	21,70	27,95	143 513,0	51,36	72,67	1 287 794,8
7	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	207 197,9	31,96	29,45	73 126,5	35,29	12,55	648 291,7
8	ТАС СГ	168 677,7	16,47	47,89	87 526,3	51,89	0,56	1 023 863,0
9	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	166 398,0	79,12	79,61	42 366,5	25,46	2,06	210 308,2
10	ВУСО	119 263,2	23,87	53,00	58 909,1	49,39	38,41	499 563,0
11	КНЯЖА	108 256,9	21,75	17,27	60 215,4	55,62	1,23	497 844,3
12	ПРОВИДНА	97 403,8	11,98	-5,90	75 433,1	77,44	1,31	813 355,8
13	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	87 560,2	95,32	20,62	36 354,1	41,52	0,69	91 863,7
14	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	86 753,7	47,00	1,03	65 681,0	75,71	0,82	184 578,7
15	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	74 128,2	36,18	14,72	37 814,2	51,01	13,30	204 903,5
16	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	67 137,2	11,64	6,37	34 744,3	51,75	2,54	576 622,4
17	БРОКБИЗНЕС	57 503,6	35,46	19,82	33 234,4	57,80	0,30	162 161,2
18	АСКА	52 952,0	8,21	34,88	31 370,0	59,24	7,59	644 686,0
19	КРЕМЕНЬ	49 864,5	1,31	80,87	792,3	1,59	40,04	3 803 628,3
20	КРАИНА	47 456,2	15,48	3,95	23 488,9	49,50	1,85	306 572,0
21	UPSK	46 032,6	11,60	4,31	16 293,9	35,40	3,15	396 884,1
22	ГРАВЕ УКРАИНА	40 212,0	60,4	21,5	21 981,2	54,7	4,8	66 624,4
23	ОРАНТА	29 331,9	4,8	21,6	13 612,7	46,4	5,2	610 415,3
24	ЭТАЛОН	28 261,4	31,03	281,91	3 277,9	11,60	92,48	91 071,5
25	ТЕКОМ	27 913,1	26,67	45,09	13 837,6	49,57	27,05	104 645,0
26	ПЕРША	26 578,0	6,18	31,65	14 980,0	56,36	23,93	430 228,0
27	АЛЬЯНС	24 145,0	3,92	5,95	10 250,0	42,45	20,31	616 324,0
28	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	19 980,0	23,47	-5,33	20 195,3	101,08	12,64	85 138,2
29	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	18 683,5	35,57	10,39	5 502,3	29,45	13,51	52 522,8
30	ЮНИВЕС	12 998,7	10,64	41,94	5 744,5	44,19	6,87	122 183,5
31	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	11 260,0	5,87	4,01	3 305,1	29,35	39,19	191 961,2
32	ГЛОБУС	10 942,4	4,19	74,32	4 468,9	40,84	19,65	261 006,7
33	ОМЕГА	10 702,1	9,58	15,46	3 344,5	31,25	42,57	111 766,6
34	ГАРАНТ-СИСТЕМА	10 562,0	76,34	-10,73	2 877,0	27,24	6,47	13 836,0
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	9 421,4	7,44	33,76	6 012,8	63,82	50,65	126 631,7
36	РИДНА	8 165,2	74,60	20,41	6 508,6	79,71	36,63	10 945,0
37	ВЕЛТЛИНЕР	7 694,8	50,69	26,78	3 469,4	45,09	26,13	15 180,4
38	ОРАНТА-СИЧ	7 056,9	12,65	6,69	4 052,0	57,42	19,18	55 806,6
39	МЕГА-ПОЛИС	6 237,2	13,54	21,43	1 896,5	30,41	0,00	46 063,7
40	АРМА	5 307,9	12,89	0,36	2 305,3	43,43	21,23	41 186,8
41	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	5 242,5	4,65	-32,14	4 099,9	78,21	15,75	112 809,2
42	ИНДИГО	5 211,1	22,60	28,81	3 098,2	59,45	65,43	23 060,1
43	ГАРДИАН	4 086,4	10,35	0,00	962,5	23,55	28,52	39 497,3
44	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	4 039,9	8,12	24,51	1 898,6	47,00	4,32	49 754,5
45	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	4 025,4	14,74	33,93	2 108,4	52,38	15,47	27 317,0
46	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	2 987,1	8,56	0,00	1 426,4	47,75	4,60	34 898,0
47	ДОМИНАНТА СО	2 580,1	1,58	-4,89	743,3	28,81	13,60	163 777,8
48	СКАРБИЦЯ	2 467,9	18,53	-13,85	617,7	25,03	18,21	13 317,8
49	МЕГА-ГАРАНТ	2 322,4	5,26	-7,81	289,6	12,47	0,00	44 117,0
50	КРОНА	2 281,7	5,96	-14,99	1 506,4	66,02	15,72	38 282,9
Итого		4 939 715,1	22,66		2 475 944,3	50,12		21 800 553,0

Источник: Insurance TOP

ТОП46 на рынке ОСАГО за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ОРАНТА	339 864,1	55,68	20,52	132 187,2	38,89	0,00
2	ТАС СГ	290 335,7	28,36	39,73	128 284,2	44,18	0,00
3	ПРОВИДНА	268 018,6	32,95	1,49	157 636,3	58,82	0,00
4	UPSK	189 581,1	47,77	2,71	81 425,7	42,95	0,00
5	КНЯЖА	188 620,1	37,89	18,15	112 105,0	59,43	34,78
6	PZU УКРАИНА	171 777,0	13,34	34,86	109 239,6	63,59	55,97
7	УНИКА	162 468,6	9,54	-2,68	106 099,5	65,30	0,00
8	АХА СТРАХОВАНИЕ	143 186,0	8,53	2,91	101 024,0	70,55	0,35
9	ДОМИНАНТА СО	142 059,8	86,74	30,05	57 755,9	40,66	0,00
10	ВУСО	120 277,2	24,08	16,63	56 562,1	47,03	6,28
11	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	117 985,0	7,45	36,44	57 063,0	48,36	8,48
12	ЮНИВЕС	102 283,4	83,71	-6,73	53 105,3	51,92	0,49
13	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	91 527,3	47,68	-4,97	39 572,9	43,24	12,57
14	АЛЬФА-ГАРАНТ	86 688,0	68,46	-12,78	45 391,3	52,36	10,51
15	КРАИНА	85 882,6	28,01	-2,40	45 601,1	53,10	0,00
16	ГЛОБУС	76 524,7	29,32	-9,88	49 036,8	64,08	0,00
17	ОМЕГА	69 897,1	62,54	19,13	33 713,5	48,23	0,00
18	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	68 982,0	33,67	8,86	32 636,0	47,31	0,00
19	ГАЛИЦКАЯ	67 302,0	85,70	-15,02	37 650,1	55,94	0,00
20	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	66 598,7	10,27	2,69	35 296,9	53,00	1,13
21	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	59 921,3	7,33	6,14	33 766,8	56,35	28,56
22	ИНГО УКРАИНА	59 664,6	5,61	21,97	37 148,0	62,26	0,00
23	БРОКБИЗНЕС	50 908,4	31,39	68,11	20 265,8	39,81	0,00
24	ПЕРША	47 294,0	10,99	92,29	20 695,0	43,76	4,49
25	ЭТАЛОН	38 632,9	42,42	73,68	15 332,5	39,69	1,54
26	АСКА	28 673,0	4,45	56,89	10 577,0	36,89	2,96
27	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	25 847,7	51,95	0,32	9 745,0	37,70	18,57
28	КИЕВ РЕ	25 431,5	15,28	-33,32	14 889,1	58,55	0,00
29	МЕГА-ГАРАНТ	25 268,1	57,28	163,20	5 143,9	20,36	0,00
30	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	23 018,0	43,82	2,88	8 466,9	36,78	0,00
31	ОРАНТА-СИЧ	21 201,5	37,99	1,67	8 927,9	42,11	0,00
32	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	20 820,3	3,61	-24,27	17 939,2	86,16	0,00
33	Ю.Ес.Ай.	18 090,3	64,33	0,00	213,4	1,18	0,00
34	УТИСО	17 906,3	6,71	-19,69	10 497,9	58,63	0,00
35	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	17 616,8	20,69	13,98	13 070,5	74,19	0,00
36	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	17 574,3	64,33	24,54	8 380,3	47,68	0,00
37	МОТОР-ГАРАНТ	14 698,7	14,32	424,20	2 560,1	17,42	0,00
38	КРЕМЕНЬ	13 020,5	0,34	-83,43	0,0	0,00	63,68
39	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	12 500,8	5,94	25,71	7 510,0	60,08	0,00
40	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	12 484,1	49,86	-44,42	9 189,1	73,61	0,00
41	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	11 222,0	9,95	3,81	4 968,5	44,27	0,00
42	ГРАВЕ УКРАИНА	10 490,9	15,75	23,01	7 907,2	75,37	0,00
43	КРЕДО	7 667,0	1,01	-61,39	15 435,0	201,32	6,03
44	ГАРДИАН	7 126,5	18,04	0,00	374,4	5,25	0,00
45	СКАРБНИЦЯ	6 242,6	46,87	14,87	3 393,8	54,37	0,00
46	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	4 929,7	2,67	4,34	3 519,1	71,39	0,00
Итого		3 448 110,8			1 761 302,8	51,08	

Источник: Insurance TOP

ТОП30 на рынке ДСГО за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ПЕРША	47 847,0	11,12	35,99	8 965,0	18,74	66,30
2	МЕГАПОЛИС СО	26 939,0	15,78	133,68	1 211,0	4,50	0,00
3	ТАС СГ	25 676,2	2,51	52,14	3 564,7	13,88	17,99
4	PZU УКРАИНА	25 186,2	1,96	29,81	10 103,5	40,12	8,04
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	19 504,0	1,16	5,59	5 623,0	28,83	0,20
6	КРЕМЕНЬ	13 391,6	0,35	586,82	0,0	0,00	93,89
7	УНИКА	13 258,2	0,78	53,02	4 047,3	30,53	7,06
8	ИНГО УКРАИНА	12 753,7	1,20	15,10	2 931,4	22,98	0,01
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	12 113,2	1,48	22,38	3 037,1	25,07	8,48
10	УТИСО	9 129,0	3,42	312,24	6 111,3	66,94	7,24
11	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	6 602,2	3,22	9,11	1 669,2	25,28	6,46
12	ПРОВИДНА	6 573,9	0,81	12,55	2 362,2	35,93	1,33
13	КНЯЖА	5 996,2	1,20	22,01	1 713,9	28,58	3,35
14	ALLIANZ УКРАИНА	5 972,2	4,11	11,75	1 920,0	32,15	8,88
15	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	5 493,0	0,35	35,37	1 381,0	25,14	7,19
16	ВУСО	5 486,6	1,10	20,10	79,0	1,44	0,91
17	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	4 391,4	0,68	-8,04	1 077,9	24,55	27,52
18	КРАИНА	3 998,5	1,30	28,75	1 591,9	39,81	38,26
19	АЛЪЯНС	3 591,0	0,58	136,41	0,0	0,00	93,62
20	ОРАНТА	2 848,4	0,47	28,18	391,1	13,73	0,00
21	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	2 575,8	1,40	-1,30	378,3	14,69	1,75
22	АСКА	2 232,0	0,35	14,70	319,0	14,29	0,00
23	ГЛОБУС	2 046,5	0,78	48,40	198,2	9,68	25,64
24	АЛЬФА-ГАРАНТ	1 784,8	1,41	-76,54	617,4	34,59	0,00
25	БРОКБИЗНЕС	1 636,8	1,01	-6,91	638,7	39,02	0,00
26	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	1 534,3	1,80	-6,25	3 017,3	196,66	0,00
27	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	1 464,3	0,25	6,53	481,5	32,88	2,29
28	ДОМИНАНТА СО	1 425,0	0,87	504,58	240,7	16,89	68,71
29	UPSK	1 236,5	0,31	14,98	0,0	0,00	0,00
30	ИНДИГО	1 146,3	4,97	13,91	597,6	52,13	14,48
Итого		273 833,8			64 269,2	23,47	

ТОП10 на рынке добровольного страхования ответственности владельцев водного транспорта за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 481,5	0,43	2 694,14	0,0	0,00	3,42
2	ИНГО УКРАИНА	1 322,7	0,12	4,02	0,0	0,00	71,60
3	УНИКА	477,0	0,03	-49,79	0,0	0,00	21,51
4	ТЕКОМ	231,8	0,22	2 447,25	0,0	0,00	0,00
5	КРАИНА	197,2	0,06	14,52	0,0	0,00	6,34
6	ПРОВИДНА	178,5	0,02	-63,27	0,0	0,00	35,46
7	АЛЪЯНС	133,0	0,02	-74,32	0,0	0,00	12,03
8	БРОКБИЗНЕС	123,5	0,08	30,83	0,0	0,00	56,60
9	UPSK	92,6	0,02	-11,05	0,0	0,00	0,00
10	ОРАНТА	38,6	0,01	257,41	0,0	0,00	0,00
Итого		6 276,4			0,0	0,00	

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования грузов и багажа за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	КРЕМЕНЬ	1 306 627,0	34,35	8,43	4 695,5	0,36	93,55
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	82 528,0	5,21	13,61	74,0	0,09	79,18
3	МЕГАПОЛИС СО	67 422,0	39,50	255,36	4 416,0	6,55	0,13
4	АЛЬЯНС	61 559,0	9,99	-9,45	0,0	0,00	88,60
5	КИЕВ РЕ	52 156,5	31,33	-7,65	0,0	0,00	0,00
6	ALLIANZ УКРАИНА	35 780,8	24,62	32,64	6 910,1	19,31	51,27
7	УНИКА	34 157,0	2,01	45,39	2 209,6	6,47	62,59
8	ИНГО УКРАИНА	31 502,8	2,96	34,17	3 157,2	10,02	40,43
9	КВОРУМ	26 403,0	95,56	37,81	5 915,0	22,40	43,38
10	PZU УКРАИНА	24 377,6	1,89	8,44	2 563,8	10,52	37,02
11	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	21 252,5	2,60	32,54	2 398,8	11,29	38,09
12	АРМА	18 092,4	43,93	-33,20	2 506,4	13,85	61,18
13	АХА СТРАХОВАНИЕ	14 813,0	0,88	-8,17	3 365,0	22,72	29,62
14	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	12 843,7	6,96	132,33	2 116,6	16,48	1,59
15	UTISO	12 333,1	4,62	-51,13	0,0	0,00	0,00
16	МИР	11 464,7	21,23	0,00	0,0	0,00	43,62
17	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	10 915,4	5,69	68,28	0,0	0,00	51,59
18	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	9 584,3	23,14	0,00	0,0	0,00	0,23
19	ТАС СГ	7 795,3	0,76	124,67	1 331,0	17,07	4,08
20	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	6 949,9	1,21	77,97	420,5	6,05	8,64
21	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЕВРОПЕЙСКОЕ	6 350,7	0,98	9,20	319,9	5,04	14,01
22	ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	6 231,0	3,79	83,86	29,0	0,47	0,06
23	УКРФИНСТРАХ	5 814,9	8,18	68,08	0,0	0,00	9,67
24	БРОКБИЗНЕС	5 484,4	3,38	-10,66	96,8	1,77	55,96
25	ГРАВЕ УКРАИНА	4 906,4	7,36	2,35	614,6	12,53	40,33
26	ДОМИНАНТА СО	4 726,8	2,89	636,72	0,0	0,00	91,02
27	КНЯЖА	4 365,3	0,88	-8,80	59,4	1,36	56,73
28	МОТОР-ГАРАНТ	3 754,1	3,66	0,43	0,0	0,00	88,45
29	UPSK	3 695,3	0,93	-21,34	42,0	1,14	1,48
30	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	3 313,2	1,62	45,64	642,4	19,39	48,91
31	АСКА	2 471,0	0,38	-60,20	0,0	0,00	48,28
32	КРАИНА	2 407,0	0,79	-49,96	175,4	7,29	22,48
33	ГАЛИЦКАЯ	2 154,5	2,74	7,46	0,0	0,00	10,28
34	ВЕЛТЛИНЕР	2 147,3	14,15	-51,21	0,0	0,00	65,65
35	АЛЬФА-ГАРАНТ	1 752,1	1,38	9 969,54	0,0	0,00	23,01
36	ПРОВИДНА	1 544,7	0,19	-64,12	0,0	0,00	85,10
37	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 405,3	5,14	-64,67	0,0	0,00	8,36
38	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	1 399,9	0,67	11,66	1,4	0,10	0,00
39	ОРАНТА	1 294,8	0,21	55,10	345,2	26,66	0,62
40	ТЕКОМ	1 288,5	1,23	12,65	0,0	0,00	12,71
41	ПЕРША	1 239,0	0,29	71,37	139,0	11,22	1,61
42	ГАРДИАН	1 224,3	3,10	0,00	0,0	0,00	84,52
43	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	897,8	1,80	42,06	223,1	24,85	10,57
44	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	856,8	0,76	194,53	0,0	0,00	1,30
45	ВУСО	821,5	0,16	-22,58	0,0	0,00	3,58
46	СКАРБНИЦЯ	668,6	5,02	-68,95	0,0	0,00	4,68
47	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	666,8	0,78	-27,45	0,0	0,00	23,22
48	МЕГА-ПОЛИС	593,7	1,29	-38,69	105,8	17,82	2,80
49	ОМЕГА	564,7	0,51	50,31	0,0	0,00	28,79
50	ЭТАЛОН	521,2	0,57	52 020,00	0,0	0,00	10,94
Итого		1 923 119,6			44 873,5	2,33	

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования имущества за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	КРЕМЕНЬ	577 000,3	15,17	42,20	0,0	0,00	98,98
2	УНИКА	305 272,2	17,93	364,49	13 244,3	4,34	81,28
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	287 128,0	18,13	-2,94	43 663,0	15,21	84,84
4	АЛЬЯНС	221 704,0	35,97	17,76	385,0	0,17	84,52
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	219 771,0	13,09	57,85	54 297,0	24,71	8,17
6	АСКА	181 723,0	28,19	-32,99	33 050,0	18,19	91,89
7	PZU УКРАИНА	140 201,3	10,89	15,83	23 860,3	17,02	47,95
8	ИНГО УКРАИНА	92 771,3	8,72	12,60	21 407,7	23,08	63,62
9	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	51 972,6	8,02	-20,12	3 186,2	6,13	43,79
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	41 999,9	5,14	11,59	1 319,7	3,14	44,17
11	ТАС СГ	40 079,0	3,91	30,00	4 589,2	11,45	28,64
12	UPSK	34 092,1	8,59	-1,21	2 880,1	8,45	3,68
13	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	33 897,9	5,88	33,92	3 632,0	10,71	16,82
14	ALLIANZ УКРАИНА	28 663,5	19,73	9,01	5 575,1	19,45	46,20
15	ПРОВИДНА	27 638,5	3,40	-50,52	8 085,9	29,26	42,74
16	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	27 202,7	81,68	69,53	5,7	0,02	0,06
17	ТЕКОМ	21 869,9	20,90	5,73	236,1	1,08	29,05
18	ВУСО	20 901,4	4,18	95,87	2 450,0	11,72	24,74
19	УТИСО	19 578,2	7,33	253,74	0,0	0,00	0,00
20	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	19 351,5	17,15	-7,26	565,7	2,92	52,71
21	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	13 827,1	33,38	0,00	0,0	0,00	1,07
22	МЕГАПОЛИС СО	12 379,0	7,25	-77,61	0,0	0,00	3,18
23	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	12 319,5	6,42	35,66	53,8	0,44	79,01
24	МОТОР-ГАРАНТ	12 261,4	11,94	-22,94	186,1	1,52	84,15
25	БРОКБИЗНЕС	10 665,1	6,58	41,04	1 118,2	10,48	7,17
26	МИР	10 476,9	19,40	0,00	282,7	2,70	14,54
27	КИЕВ РЕ	8 946,6	5,37	73,33	20,2	0,23	0,03
28	ОРАНТА	7 144,7	1,17	-4,58	1 387,6	19,42	0,00
29	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	7 096,6	3,84	14,28	0,0	0,00	31,90
30	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	6 898,6	3,28	48,88	423,8	6,14	4,86
31	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	6 801,3	7,99	-75,18	170,6	2,51	64,03
32	ЭТАЛОН	5 421,0	5,95	1 172,83	0,7	0,01	84,94
33	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	5 016,0	6,88	94,49	832,0	16,59	0,00
34	МЕГА-ГАРАНТ	4 834,8	10,96	-3,95	0,5	0,01	1,83
35	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	3 552,8	1,73	-16,04	188,9	5,32	20,90
36	ЮНИВЕС	3 541,0	2,90	10,79	6 977,0	197,03	11,62
37	ПЕРША	2 789,0	0,65	4,22	42,0	1,51	34,24
38	ОМЕГА	2 762,5	2,47	-26,49	40,3	1,46	48,98
39	ГАРДИАН	2 319,1	5,87	0,00	29,7	1,28	25,29
40	КРЕДО	2 248,0	0,30	76,18	377,0	16,77	14,23
41	МЕГА-ПОЛИС	1 915,3	4,16	-17,66	0,0	0,00	72,51
42	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 430,0	7,49	1,14	0,0	0,00	46,92
43	АРМА	1 354,9	3,29	51,50	631,7	46,62	54,19
44	ОРАНТА-СИЧ	1 308,7	2,35	54,86	93,5	7,14	39,08
45	ГАЛИЦКАЯ	1 237,9	1,58	17,40	310,3	25,07	9,97
46	ГЛОБУС	1 071,4	0,41	25,72	10,1	0,94	35,46
47	ВЕЛТЛИНЕР	1 068,2	7,04	101,36	22,8	2,13	17,18
48	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	1 017,7	1,94	328,14	9,4	0,92	9,88
49	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	884,0	0,96	68,48	0,0	0,00	10,62
50	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	810,3	2,32	0,00	0,0	0,00	61,56
Итого		2 546 217,7			235 641,9	9,25	

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования от огня и стихийных явлений за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис. грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	КРЕМЕНЬ	577 135,2	15,17	183,22	58,7	0,01	98,96
2	УНИКА	167 500,0	9,84	195,55	6 172,5	3,69	71,93
3	АСКА	100 296,0	15,56	123,85	74,0	0,07	82,49
4	АЛЪЯНС	93 115,0	15,11	6,36	38,0	0,04	76,92
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	89 458,0	5,65	-3,21	1 094,0	1,22	68,06
6	ОРАНТА	74 036,9	12,13	7,09	10 612,9	14,33	0,40
7	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	44 489,1	24,10	29,37	567,9	1,28	9,26
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	41 365,0	5,06	11,58	22 579,4	54,59	46,02
9	ВУСО	38 102,8	7,63	279,11	0,0	0,00	14,91
10	ТАС СГ	36 746,6	3,59	20,67	757,6	2,06	31,00
11	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	21 749,0	25,55	-48,79	40,6	0,19	59,92
12	ИНГО УКРАИНА	20 801,1	1,95	9,26	93 982,1	451,81	6,67
13	ALLIANZ УКРАИНА	20 704,1	14,25	14,70	1 246,9	6,02	47,94
14	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	13 807,2	33,34	0,00	11 659,6	84,45	1,09
15	УТИСО	18 537,8	6,94	-17,00	9,4	0,05	0,00
16	КНЯЖА	16 636,8	3,34	14,20	531,5	3,19	21,73
17	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	16 406,2	14,54	115,22	54,9	0,33	81,26
18	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	13 643,8	7,11	9,65	2,5	0,02	72,49
19	МИР	13 002,9	24,08	0,00	0,0	0,00	11,59
20	МЕГАПОЛИС СО	12 405,0	7,27	-38,32	0,0	0,00	3,12
21	МОТОР-ГАРАНТ	10 794,0	10,51	-33,45	0,0	0,00	95,59
22	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	9 756,8	38,96	4,32	1 230,7	12,61	0,00
23	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	9 476,1	1,64	71 688,64	0,0	0,00	0,00
24	БРОКБИЗНЕС	9 346,3	5,76	42,00	2 385,7	25,53	8,18
25	КИЕВ РЕ	8 841,7	5,31	72,09	0,0	0,00	0,03
26	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	8 136,1	1,26	7,82	172,9	2,13	57,03
27	ЭТАЛОН	5 863,1	6,44	1 361,39	104,7	1,79	78,82
28	ОМЕГА	3 485,6	3,12	-21,24	0,0	0,00	42,43
29	МЕГА-ПОЛИС	2 812,0	6,10	-0,55	0,0	0,00	76,87
30	ГРАВЕ УКРАИНА	2 675,2	4,02	19,32	123,5	4,62	25,51
31	ГАРДИАН	2 568,0	6,50	0,00	0,0	0,00	22,84
32	КРЕДО	2 365,0	0,31	65,50	0,0	0,00	24,86
33	ПЕРША	2 228,0	0,52	32,23	29,0	1,30	24,82
34	ОРАНТА-СИЧ	1 889,4	3,39	11,66	93,3	4,94	17,54
35	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	1 766,0	2,42	170,44	0,0	0,00	0,00
36	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	1 713,9	3,44	27,29	431,0	25,15	5,33
37	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 477,0	7,73	4,46	0,0	0,00	45,43
38	АРМА	1 363,5	3,31	40,08	1 238,5	90,83	57,79
39	ВЕЛТЛИНЕР	1 352,8	8,91	107,71	4,9	0,36	16,53
40	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	1 229,4	3,69	556,73	0,0	0,00	1,32
41	ГЛОБУС	1 070,9	0,41	29,15	0,0	0,00	35,47
42	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	958,0	2,75	0,00	102,4	10,69	52,11
43	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	933,6	1,02	79,40	0,0	0,00	10,06
44	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	808,3	1,54	278,24	0,0	0,00	11,89
45	ГАЛИЦКАЯ	811,9	1,03	21,74	64,2	7,91	11,47
46	АЛЬФА-ГАРАНТ	765,6	0,60	-14,36	6,3	0,82	29,27
47	СКАРЬНИЦЯ	703,6	5,28	26,36	28,9	4,11	13,59
48	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	620,6	2,27	-36,43	533,5	85,97	22,35
49	Ю.Ес.Ай.	620,6	2,21	0,00	3,0	0,48	10,96
50	РИДНА	604,0	5,52	43,06	0,0	0,00	56,32
Итого		1 526 975,5			156 035,0	10,22	

Источник: Insurance TOP

ТОП15 на рынке обязательного страхования гражданской авиации за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	257 402,0	16,25	55 112,78	0,00	0,00	62,43
2	БУСИН	141 781,8	84,74	-4,28	992,20	0,70	64,40
3	PZU УКРАИНА	96 585,9	7,50	-22,65	277,10	0,29	80,03
4	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	81 602,0	12,59	-13,40	0,00	0,00	76,46
5	ИНГО УКРАИНА	53 826,2	5,06	75,31	0,00	0,00	87,12
6	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	21 801,8	62,47	0,00	0,00	0,00	83,54
7	МОТОР-ГАРАНТ	15 710,5	15,30	11,20	0,00	0,00	41,98
8	АСКА	14 215,0	2,20	67,00	0,00	0,00	70,38
9	ТАС СГ	10 885,8	1,06	0,00	0,00	0,00	57,21
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	9 360,1	1,15	-7,35	0,00	0,00	53,04
11	УНИКА	4 699,0	0,28	0,00	0,00	0,00	-45,23
12	БРОКБИЗНЕС	1 669,9	1,03	73,19	0,00	0,00	32,80
13	ALLIANZ УКРАИНА	1 497,2	1,03	0,42	0,00	0,00	71,62
14	ТЕКОМ	1 256,0	1,20	14,46	0,00	0,00	69,67
15	ОРАНТА	1 085,7	0,18	80,23	0,00	0,00	63,98
Итого		713 378,9			1 269,30	0,18	

ТОП15 на рынке страхования сельхозпродукции за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	129 847,2	20,03	370,08	2,7	0,00	25,69
2	PZU УКРАИНА	41 199,0	3,20	2,84	19 860,3	48,21	74,49
3	КРАИНА	20 881,7	6,81	61,97	171,5	0,82	60,00
4	ИНГО УКРАИНА	20 694,0	1,94	-4,30	2 636,0	12,74	43,55
5	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	12 006,5	62,86	20,05	1 463,9	12,19	13,66
6	АСКА	9 243,0	1,43	-81,20	57 644,0	623,65	96,52
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	8 557,0	0,51	83,51	679,0	7,94	56,28
8	БРОКБИЗНЕС	5 763,6	3,55	46,81	10 730,8	186,18	35,17
9	ГАРДИАН	2 999,6	7,59	0,00	0,0	0,00	56,99
10	КРЕДО	2 868,0	0,38	0,00	0,0	0,00	86,92
11	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	2 555,0	0,16	-95,18	50,0	1,96	0,00
12	UPSK	934,6	0,24	158,46	29,0	3,10	0,00
13	ТАС СГ	686,9	0,07	27,27	71,1	10,35	9,81
14	ПРОВИДНА	616,0	0,08	-22,88	233,2	37,86	0,00
15	ОРАНТА-СИЧ	227,2	0,41	6,72	17,0	7,48	0,00
Итого		259 079,3			93 588,5	36,12	

ТОП на рынке страхования «Зеленая карта за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ТАС СГ	245 145,1	23,94	-2,43	95 390,0	38,91	26,57
2	ПЕРША	230 396,0	53,55	8,35	82 568,0	35,84	27,38
3	ИНГО УКРАИНА	156 496,4	14,70	20,32	69 537,2	44,43	34,17
4	ГЛОБУС	148 278,1	56,81	31,54	35 683,4	24,07	8,52
5	PZU УКРАИНА	127 448,4	9,90	-2,30	37 463,4	29,39	9,16
6	УТИСО	121 599,1	45,55	-2,64	51 514,8	42,36	32,55
7	КНЯЖА	108 219,8	21,74	-1,30	51 775,7	47,84	41,48
8	ОРАНТА	102 764,5	16,84	30,33	31 112,1	30,28	33,06
9	АСКА	56 815,0	8,81	4,47	20 980,0	36,93	32,62
Итого		1 297 162,4			476 024,6	36,70	

Источник: Insurance TOP

ТОП15 на рынке добровольного страхования на случай болезни за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	98 929,8	17,2	49,4	809,2	0,8	0,0
2	КРЕДО	64 355,0	8,5	355,0	0,0	0,0	0,0
3	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	31 341,0	43,00	-14,80	262,0	0,84	0,00
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	13 471,0	0,85	13,70	32,0	0,24	76,17
5	КРЕМЕНЬ	11 808,7	0,31	3 806,29	260,8	2,21	24,06
6	ТАС СГ	8 801,7	0,86	109,42	887,8	10,09	0,00
7	МЕГА-ГАРАНТ	6 658,3	15,09	516,11	0,0	0,00	0,00
8	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	4 203,8	8,45	27,38	2 888,7	68,72	0,00
9	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	2 251,8	2,64	-12,80	1 795,4	79,73	0,00
10	УНИКА	2 226,7	0,13	-25,62	2 312,0	103,83	11,12
11	АСКА	1 851,0	0,29	-64,27	611,0	33,01	0,00
12	UPSK	1 810,8	0,46	221,86	112,4	6,21	0,06
13	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	1 652,4	0,25	-8,34	1 687,0	102,09	0,00
14	АЛЬЯНС	1 393,0	0,23	61,79	43,0	3,09	0,00
15	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	1 283,2	1,14	-20,39	950,2	74,05	0,00
Итого		255 939,0			13 484,2	5,27	

ТОП10 на рынке добровольного страхования водного транспорта за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	5 200,5	0,64	56,78	0,0	0,00	15,02
2	ИНГО УКРАИНА	3 489,8	0,33	2,13	341,7	9,79	55,75
3	МЕГАПОЛИС СО	2 426,0	1,42	28,43	34,0	1,40	0,00
4	АЛЬЯНС	1 648,0	0,27	32,69	227,0	13,77	27,43
5	ТЕКОМ	1 367,2	1,31	132,08	0,0	0,00	38,91
6	УНИКА	849,1	0,05	-88,37	475,8	56,04	29,00
7	БРОКБИЗНЕС	586,7	0,36	21,80	0,0	0,00	33,17
8	ПРОВИДНА	471,0	0,06	-26,52	0,0	0,00	64,48
9	ВУСО	176,9	0,04	2 197,40	0,0	0,00	12,49
10	ДОМИНАНТА СО	168,3	0,10	0,00	0,0	0,00	21,63
Итого		16 383,5			1 078,5	6,58	

ТОП10 на рынке добровольного страхования воздушного транспорта за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	БУСИН	13 171,5	7,87	197,10	12 211,1	92,71	30,98
2	ИНГО УКРАИНА	11 665,5	1,10	259 133,33	0,0	0,00	93,13
3	ТЕКОМ	1 898,6	1,81	19,85	0,0	0,00	23,24
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	477,0	0,03	0,00	0,0	0,00	73,58
5	БРОКБИЗНЕС	327,4	0,20	582,08	0,0	0,00	9,77
6	ЭТАЛОН	45,5	0,05	11 275,00	0,0	0,00	39,78
7	АСКА	26,0	0,00	62,50	0,0	0,00	0,00
8	МИР	18,4	0,03	0,00	0,0	0,00	2,72
9	UPSK	17,0	0,00	-91,76	0,0	0,00	0,00
10	РИДНА	2,7	0,02	0,00	0,0	0,00	0,00
Итого		27 649,6			12 211,1	44,16	

Источник: Insurance TOP

ТОП50 на рынке добровольного страхования медицинских расходов за 12 месяцев 2017 г.

№	Страховая компания	Сумма страховых платежей, тис.грн.	Удельный вес вида в портфеле страховщика, %	Прирост страховых платежей, %	Сумма страховых выплат, тис.грн.	Уровень выплат, %	Уровень перестрахования, %
1	ВУСО	116 178,9	23,26	62,91	25 139,0	21,64	17,01
2	PZU УКРАИНА	110 812,9	8,60	17,06	36 146,5	32,62	0,26
3	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	109 889,0	66,91	39,36	47 049,0	42,82	2,78
4	ТАС СГ	49 468,4	4,83	61,00	14 024,9	28,35	0,00
5	УКРФИНСТРАХ	43 826,7	61,62	63,28	29 658,7	67,67	7,78
6	КРЕМЕНЬ	36 012,5	0,95	-21,26	10 855,8	30,14	26,88
7	КНЯЖА	32 462,1	6,52	33,09	8 092,4	24,93	1,84
8	ПРОВИДНА	30 526,6	3,75	-9,20	9 673,4	31,69	0,00
9	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	28 849,9	4,45	77,48	5 036,3	17,46	0,00
10	АХА СТРАХОВАНИЕ	27 097,0	1,61	27,34	12 485,0	46,08	0,00
11	АЛЬЯНС	24 889,0	4,04	89,83	1 259,0	5,06	0,00
12	ПЕРША	24 458,0	5,68	7,17	10 358,0	42,35	0,00
13	ИНГО УКРАИНА	19 634,2	1,84	28,06	12 256,7	62,43	1,15
14	ГЛОБУС	16 253,6	6,23	42,86	340,0	2,09	0,00
15	ИНДИГО	12 030,8	52,17	50,34	6 524,1	54,23	0,00
16	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	11 246,0	0,71	40,38	1 825,0	16,23	4,27
17	УНИКА	10 151,7	0,60	93,79	2 751,9	27,11	0,21
18	ОРАНТА	8 333,1	1,37	50,33	1 656,7	19,88	0,00
19	UPSK	6 972,8	1,76	871,14	708,9	10,17	0,00
20	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	6 477,6	0,79	21,23	1 564,9	24,16	5,44
21	АСКА	6 334,0	0,98	59,03	581,0	9,17	1,83
22	АЛЬФА-ГАРАНТ	6 115,3	4,83	-8,97	228,4	3,73	60,31
23	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	5 797,1	1,01	-2,72	1 503,1	25,93	0,00
24	ГРАВЕ УКРАИНА	5 136,1	7,71	15,59	902,2	17,57	21,15
25	ЭТАЛОН	4 805,6	5,28	-2,93	1 381,4	28,75	2,99
26	КИЕВ РЕ	4 300,7	2,58	-9,27	409,9	9,53	0,00
27	Ю.Ес.Ай.	3 600,5	12,80	0,00	0,0	0,00	0,00
28	ОМЕГА	3 179,7	2,84	5,73	253,0	7,96	0,00
29	ГАЛИЦКАЯ	2 569,5	3,27	57,19	579,8	22,56	0,00
30	БРОКБИЗНЕС	2 548,6	1,57	14,23	470,7	18,47	0,00
31	ДОМИНАНТА СО	2 520,6	1,54	-25,79	280,0	11,11	0,00
32	МОТОР-ГАРАНТ	2 427,4	2,36	15,09	133,5	5,50	0,00
33	УТИСО	2 120,2	0,79	27,42	142,9	6,74	0,00
34	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	2 075,9	5,95	0,00	178,4	8,59	0,00
35	ГАРДИАН	2 011,3	5,09	0,00	134,5	6,69	45,95
36	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	1 923,7	7,68	9,58	262,0	13,62	0,00
37	КИЕВСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	1 886,5	0,98	-48,87	434,0	23,01	0,00
38	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	1 740,9	3,31	12,33	128,8	7,40	0,00
39	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	1 364,2	0,67	-13,13	449,3	32,94	0,00
40	СКАРБНИЦЯ	1 016,0	7,63	-14,07	37,6	3,70	0,00
41	АРМА	961,4	2,33	-6,54	99,9	10,39	0,00
42	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	765,8	2,80	46,09	243,7	31,82	0,00
43	ДИМ СТРАХОВАНИЕ	722,9	0,64	560,18	212,9	29,45	0,00
44	ТЕКОМ	630,4	0,60	14,00	291,0	46,16	0,00
45	ВЕЛТЛИНЕР	623,6	4,11	113,71	66,8	10,71	59,33
46	САЛАМАНДРА-УКРАИНА	355,8	0,42	-57,94	506,0	142,21	0,00
47	МЕГА-ГАРАНТ	311,5	0,71	13,60	0,0	0,00	0,00
48	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	137,8	0,33	0,00	8,7	6,31	0,00
49	СПЕЙР	130,8	1,25	0,00	56,7	43,35	0,00
50	КРОНА	107,6	0,28	-8,19	0,0	0,00	0,00
	Итого	571 148,1	3,68	32,85	173 809,4	30,43	4,78

Источник: Insurance TOP

Винницкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	КНЯЖА	50 617,8	9 573,9	28 006,5	283,1	365,7	3 291,4	2 594,7	43,3	5 615,2	844,0	20 906,3
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	24 727,0	19 945,5	2 655,7	215,9	35,1	1 095,4	212,9	47,8	0,0	518,7	н/д
3	СГ ТАС	22 832,1	2 914,5	12 637,2	0,0	326,0	642,2	803,0	75,9	3 791,9	1 641,4	12 742,8
4	PZU УКРАИНА	20 543,8	4 535,3	7 474,7	40,7	806,5	400,1	4 928,9	74,7	1 815,5	467,5	9 608,4
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	16 183,4	14 039,6	1 323,9	0,0	60,5	608,1	53,5	0,0	0,0	97,8	7 861,5
6	ОРАНТА	15 317,5	274,3	11 545,9	171,3	205,7	2 116,5	167,6	0,3	632,1	203,8	4 535,4
7	ИНГО УКРАИНА	7 781,0	3 797,9	668,4	54,7	25,6	498,0	167,7	0,0	1 806,1	762,4	н/д
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 693,8	2 473,3	505,2	0,0	105,9	173,0	13,0	13,6	0,0	409,7	1 982,7
9	ГАЛИЦКАЯ	612,6	34,7	574,5	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	356,3
10	ГЛОБУС	203,6	0,0	186,7	0,0	0,0	0,0	7,1	0,0	9,6	0,2	192,4
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		162 512,5	57 589,1	65 578,6	765,6	1 931,0	8 824,7	8 951,9	255,6	13 670,5	4 945,5	58 185,8

Волынская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	44 906,9	4 163,6	9 609,3	77,4	407,8	754,5	1 474,1	0,0	25 714,6	2 705,6	17 892,8
2	PZU УКРАИНА	40 539,1	9 242,5	9 091,8	93,8	1 280,2	1 980,6	4 664,4	113,5	11 589,8	2 482,5	19 573,7
3	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	22 551,0	15 749,9	1 097,8	0,0	18,2	4 924,7	61,8	127,3	0,0	571,2	11 831,9
4	КНЯЖА	21 522,1	3 343,5	3 858,6	1,7	94,1	697,7	323,1	301,2	11 855,9	1 046,3	21 706,6
5	ГЛОБУС	18 270,2	1 341,3	2 332,9	4,0	12,8	127,0	257,7	0,0	14 018,3	176,2	6 438,2
6	ОРАНТА	16 701,3	155,6	7 973,6	35,9	190,8	5 058,0	56,4	0,0	3 053,2	177,8	3 529,3
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	7 352,1	5 074,0	1 319,2	219,9	9,5	430,8	105,7	0,0	0,0	193,0	н/д
8	ИНГО УКРАИНА	6 239,8	885,8	481,6	0,0	8,8	911,7	57,9	3,1	3 067,7	823,3	н/д
9	ПРОСТО Страхование	5 071,9	1 848,8	2 490,1	17,7	9,9	191,8	51,0	149,8	0,0	312,8	3 091,8
10	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 730,8	3 574,2	757,0	0,0	39,0	137,4	53,2	0,0	0,0	170,0	1 546,4
11	ГАЛИЦКАЯ	1 045,8	0,0	894,9	0,0	0,0	0,0	150,9	0,0	0,0	0,0	227,9
12	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	327,0	23,0	269,0	4,0	10,0	19,0	0,0	0,0	0,0	2,0	132,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		189 258,1	45 402,2	40 175,9	454,4	2 081,2	15 233,2	7 256,2	694,9	69 299,4	8 660,7	85 970,6

Днепропетровская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	АЛЬЯНС	513 913,0	19 325,0	0,0	0,0	297,0	298 338,0	816,0	61 345,0	0,0	133 792,0	68 435,0
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	248 897,1	90 910,0	14 309,4	1 155,7	378,9	137 396,7	1 004,0	1 581,0	0,0	2 161,4	н/д
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	161 566,6	55 065,8	10 171,4	0,0	338,7	45 087,4	269,0	2 950,6	0,0	47 683,7	34 047,2
4	PZU УКРАИНА	54 576,4	15 298,8	15 618,8	2 494,5	2 193,9	2 816,7	7 815,1	2 435,5	4 479,2	1 423,9	17 553,2
5	СГ ТАС	54 480,9	9 375,9	23 547,1	4 088,8	600,1	1 841,5	2 996,6	399,7	7 156,7	4 474,6	19 525,5
6	ИНГО УКРАИНА	27 307,6	15 282,3	2 111,7	3 303,1	113,5	1 404,2	406,1	1 187,6	1 517,2	1 982,2	н/д
7	КНЯЖА	25 700,2	2 334,9	12 456,4	3 665,6	237,0	1 916,5	1 395,9	0,0	2 939,8	754,1	13 250,2
8	ГЛОБУС	14 411,9	506,3	8 231,1	0,0	5,8	11,4	234,9	0,0	5 309,4	113,0	11 138,0
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	12 721,7	9 421,7	1 954,4	6,3	290,1	712,9	90,2	86,6	0,0	159,4	5 123,5
10	ОРАНТА	11 397,7	475,8	8 663,5	149,1	242,0	140,5	240,0	405,8	760,4	320,6	2 567,5
11	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	1 497,0	225,0	887,0	145,0	104,0	60,0	0,0	0,0	0,0	76,0	1 009,0
12	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	23,4	0,0	0,0	0,0	0,0	23,4	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
13	ГАЛИЦКАЯ	15,3	0,0	15,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		1 126 509,0	218 221,4	97 966,1	15 008,1	4 801,0	489 749,2	15 267,7	70 391,9	22 162,7	192 940,9	172 649,1

Донецкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	39 845,0	2 639,2	11 503,9	19 466,9	405,8	794,8	616,5	1,8	2 962,1	1 453,9	17 071,6
2	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	28 597,0	1 566,0	16 734,0	5 743,0	1 926,0	1 109,0	0,0	819,0	0,0	700,0	10 094,0
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	13 750,9	9 930,1	2 155,5	70,2	11,3	949,4	149,0	102,9	0,0	382,5	н/д
4	PZU УКРАИНА	5 476,2	413,9	2 278,0	11,7	275,8	6,1	599,0	0,6	1 785,1	106,1	3 218,6
5	ГЛОБУС	3 375,3	0,0	802,2	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	2 572,3	0,1	729,5
6	ГАРАНТ-СИСТЕМА	42,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	42,0	0,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		91 086,4	14 549,2	33 473,7	25 291,8	2 618,8	2 859,3	1 365,1	924,2	7 319,5	2 684,6	31 113,7

Житомирская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	37 006,4	10 786,4	14 941,3	0,0	315,7	2 485,8	1 017,5	3 392,1	1 508,9	2 558,6	14 696,4
2	ОРАНТА	18 831,6	195,2	10 933,9	92,8	238,6	6 472,8	209,8	13,5	449,3	225,7	5 388,5
3	КНЯЖА	12 831,0	2 299,7	5 692,4	655,1	154,2	665,8	759,4	361,4	1 804,9	438,1	5 044,2
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	10 350,2	8 205,9	1 286,5	93,3	10,8	406,8	187,8	15,7	0,0	143,3	н/д
5	PZU УКРАИНА	9 663,0	2 377,8	2 389,0	64,9	752,7	188,2	2 100,2	35,5	1 514,1	240,4	4 545,2
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	5 535,5	2 475,0	1 454,1	189,2	118,1	451,3	104,7	36,9	0,0	706,3	2 022,3
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	5 448,9	3 776,5	780,5	0,0	409,6	240,3	132,5	0,0	0,0	109,5	2 679,7
8	ГЛОБУС	4 922,9	31,7	2 733,9	0,0	0,8	1,8	65,1	0,0	1 485,4	604,2	1 934,5
9	ИНГО УКРАИНА	4 409,6	2 064,6	392,7	0,0	2,9	98,4	118,6	25,3	1 309,7	397,4	н/д
10	ГАРАНТ-СИСТЕМА	402,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	402,0	0,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		109 401,1	32 212,9	40 604,3	1 095,3	2 003,4	11 011,3	4 695,6	3 880,4	8 072,3	5 825,5	36 310,8

Закарпатская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	ГЛОБУС	36 971,3	91,7	3 955,6	3,8	11,9	65,4	4 578,4	5,8	27 700,4	558,4	8 394,9
2	СГ ТАС	24 128,1	6 218,8	3 331,2	0,0	64,4	1 164,8	727,5	7,4	11 552,1	1 061,9	11 547,4
3	PZU УКРАИНА	23 980,0	3 065,5	5 414,2	51,4	344,8	594,8	1 676,0	16,9	11 375,9	1 440,3	11 237,4
4	ОРАНТА	23 949,0	301,7	6 587,0	83,3	315,6	4 134,0	439,3	0,0	11 873,4	214,7	2 937,7
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	16 933,4	8 490,8	2 634,1	0,0	110,7	3 348,3	463,1	0,0	0,0	1 886,4	3 695,5
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	16 200,4	10 236,3	3 324,0	188,1	23,7	1 665,3	285,9	99,8	0,0	377,4	н/д
7	ИНГО УКРАИНА	14 283,5	579,3	1 149,6	47,3	48,4	36,1	224,3	749,9	9 900,1	1 548,6	н/д
8	КНЯЖА	12 844,6	439,0	2 747,4	0,1	68,7	285,4	1 413,3	0,0	7 749,5	141,2	5 260,9
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 572,8	2 532,9	738,8	2,8	42,2	773,7	77,8	0,5	0,0	404,1	837,5
10	ГАЛИЦКАЯ	2 629,3	8,6	2 429,0	0,0	0,0	0,0	191,7	0,0	0,0	0,0	634,2
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		176 492,4	31 964,6	32 310,9	376,7	1 030,3	12 067,9	10 077,4	880,3	80 151,3	7 633,0	44 545,5

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	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	937 606,3	129 031,8	32 215,1	25 242,3	17 723,3	291 556,5	4 145,3	38 031,0	0,0	399 661,0	130 495,4
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	836 230,3	475 491,3	53 262,5	187 053,9	1 583,4	55 321,8	17 883,2	7 127,1	0,0	38 507,0	н/д
3	ИНГО УКРАИНА	770 296,9	208 034,9	32 965,3	112 611,4	2 854,4	98 758,4	12 882,2	25 106,9	82 854,5	194 228,8	н/д
4	PZU УКРАИНА	702 917,6	119 251,6	42 747,7	125 265,8	15 916,9	118 781,3	35 573,6	18 275,2	12 761,8	214 343,7	221 613,0
5	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	602 248,7	340 803,3	38 504,6	95 616,3	4 843,8	63 763,1	4 244,5	18 765,8	0,0	35 707,2	303 593,2
6	СГ ТАС	379 217,6	66 619,0	61 301,3	27 226,1	1 212,5	54 821,3	12 847,5	3 131,3	70 427,6	81 631,0	127 493,6
7	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	184 578,7	86 753,7	4 929,7	15 209,7	995,6	51 585,7	0,0	12 843,7	0,0	12 260,6	75 202,4
8	ОРАНТА	175 091,2	13 517,5	75 464,6	3 606,0	1 956,1	9 172,9	3 098,6	366,9	46 994,3	20 914,3	70 572,4
9	ЕВРОПЕЙКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	164 229,0	0,0	0,0	0,0	18 861,0	0,0	109 889,0	6 231,0	0,0	29 248,0	56 051,0
10	ПРОСТО Страхование	157 738,8	58 698,1	44 239,1	20 696,2	1 307,4	2 597,8	812,9	3 075,6	0,0	26 311,7	62 637,7
11	КНЯЖА	97 736,1	46 411,7	24 155,1	4 824,6	529,0	4 194,1	3 239,7	3 565,0	7 374,1	3 442,8	48 939,9
12	ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ	72 878,0	0,0	0,0	0,0	33 610,0	6 782,0	0,0	0,0	0,0	32 486,0	1 263,0
13	УКРФИНСТРАХ	71 120,9	2 264,2	0,0	1 226,2	10 958,2	116,8	43 826,7	5 814,9	0,0	6 913,9	33 988,1
14	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ СТАНДАРТ	52 522,8	18 683,5	23 018,0	0,0	4 651,3	1 826,0	1 740,9	84,0	0,0	2 519,1	14 136,0
15	МЕГА-ПОЛИС	46 063,7	6 237,2	0,0	29 576,5	62,2	4 727,3	0,0	593,7	0,0	4 866,8	26 484,4
16	ГЛОБУС	42 942,9	6 468,4	7 380,7	108,8	69,6	1 247,8	883,3	144,7	26 163,9	475,8	22 304,3
17	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	41 418,2	1 136,7	0,0	0,5	196,3	27 639,3	137,8	9 584,3	0,0	2 723,3	13 030,2
18	ГАЛИЦКАЯ	39 317,1	239,1	35 906,3	0,0	0,0	666,3	350,9	2 154,5	0,0	0,0	19 629,9
19	КРОНА	38 282,9	2 281,7	0,0	29 411,5	288,4	1 306,5	107,6	16,0	0,0	4 871,2	16 147,4
20	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	33 740,4	2 874,3	0,0	2 520,2	8,4	1 757,4	1 067,4	208,1	0,0	25 304,6	2 369,3
21	АЛЬЯНС	31 021,0	4 186,0	0,0	0,0	1 321,0	448,0	8,0	0,0	0,0	25 058,0	1 475,0
22	Ю.Эс.Ай.	28 122,2	756,1	18 090,3	3,7	2 258,9	603,9	3 600,5	467,7	0,0	2 341,1	880,9
23	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	26 013,3	0,0	0,0	0,0	0,0	26 013,3	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
24	ИНДИГО	22 719,0	5 020,3	0,0	517,0	2 727,2	235,5	12 053,3	60,1	0,0	2 105,6	10 342,8
25	УКРАИНСКАЯ АГРАРНО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	19 099,5	1 563,2	0,0	2 179,8	0,0	3 176,9	0,0	0,0	0,0	12 179,6	3 167,8
26	ГАРАНТ-СИСТЕМА	11 537,4	10 562,0	0,0	189,8	65,5	57,0	97,1	5,0	0,0	561,0	3 466,5
27	СПЕЙР	10 465,1	478,7	0,0	0,0	32,2	77,0	130,8	5,0	0,0	9 741,4	4 816,2
28	ОРАНТА-СИЧ	7 823,3	988,2	900,4	0,0	344,7	382,1	0,0	0,0	0,0	5 207,9	1 064,7
29	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	2 132,0	389,0	537,0	988,0	9,0	52,0	0,0	61,0	0,0	96,0	1 120,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		5 605 111,0	1 608 741,7	495 617,7	684 074,2	124 386,3	827 668,1	268 620,9	155 718,5	246 576,2	1 193 707,5	1 272 285,1

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	761 526,0	878,0	7 667,0	4 190,0	491 681,0	4 693,0	0,0	207,0	0,0	252 210,0	151 641,0
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	176 721,1	77 311,6	30 437,3	3 228,2	635,9	25 950,1	1 266,8	5 243,2	0,0	32 648,0	51 800,3
3	МОТОР-ГАРАНТ	102 656,1	518,8	14 698,7	37 120,5	959,7	23 055,4	2 427,4	3 754,1	0,0	20 121,5	19 348,1
4	АХА СТРАХОВАНИЕ	74 697,9	56 641,8	10 154,5	1 008,8	150,1	3 349,1	833,1	968,3	0,0	1 592,1	н/д
5	ОРАНТА-СИЧ	47 983,3	6 068,7	20 301,1	14 194,9	1 629,0	3 140,3	0,0	3,0	0,0	2 646,3	22 536,2
6	СГ ТАС	27 369,7	4 353,7	16 656,6	715,2	278,7	597,9	1 056,0	435,3	1 365,9	1 910,5	6 727,0
7	ИНГО УКРАИНА	18 581,1	1 792,1	857,4	11 221,5	380,8	744,9	186,6	1 637,6	112,5	1 647,6	н/д
8	ОРАНТА	16 179,9	1 158,1	8 452,6	127,1	107,0	170,2	183,8	313,1	5 468,0	200,0	2 817,9
9	PZU УКРАИНА	14 340,9	4 837,9	3 134,7	56,7	845,3	571,3	2 638,2	41,9	1 615,5	599,4	6 328,1
10	КНЯЖА	9 405,7	1 430,6	5 022,1	0,8	111,6	400,0	529,7	0,0	1 694,1	216,8	2 931,3
11	ПРОМЫШЛЕННО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	8 557,4	1 721,6	0,0	5 892,0	46,5	298,3	0,0	417,6	0,0	181,4	4 097,4
12	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	7 071,2	5 537,2	799,5	0,0	125,8	396,0	71,8	56,8	0,0	84,2	1 807,3
13	ПРОСТО Страхование	6 109,3	1 633,2	3 879,3	315,0	37,4	93,4	52,3	0,0	0,0	98,7	2 151,9
14	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	3 388,0	355,0	1 419,0	1 261,0	125,0	80,0	0,0	0,0	0,0	148,0	2 152,0
15	ГЛОБУС	3 270,8	189,9	777,8	0,4	0,0	0,7	17,7	0,0	2 265,8	18,4	514,7
16	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	2 896,7	0,0	0,0	0,0	0,0	2 896,7	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		1 280 755,1	164 428,1	124 257,7	79 332,1	497 113,8	66 437,5	9 263,4	13 077,8	12 521,8	314 322,9	274 853,2

Ивано-Франковская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	37 700,2	3 590,4	13 145,9	0,0	131,2	271,3	7 089,5	0,0	12 346,9	1 125,0	13 921,2
2	КНЯЖА	20 822,0	2 911,5	6 971,5	1 007,1	105,6	1 362,0	4 294,2	0,0	3 761,4	408,7	8 403,8
3	ОРАНТА	17 902,0	165,6	9 463,1	110,3	268,8	6 861,4	155,6	0,0	711,0	166,2	5 548,6
4	PZU УКРАИНА	15 958,6	3 866,5	3 496,5	139,6	941,6	1 104,8	3 671,8	94,6	2 285,7	357,4	4 869,6
5	ГАЛИЦКАЯ	12 408,2	971,6	6 317,0	0,0	105,7	571,8	757,6	0,0	0,0	3 684,5	4 544,9
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	7 871,1	3 933,9	1 106,4	2 341,1	21,3	177,3	130,1	0,0	0,0	161,2	н/д
7	ГЛОБУС	7 023,3	109,2	1 816,8	9,1	197,2	9,3	2 942,1	0,0	1 908,5	31,3	1 163,4
8	ПРОСТО Страхование	4 783,1	3 154,5	1 416,8	6,2	17,8	77,0	0,0	0,0	0,0	110,8	1 094,7
9	ИНГО УКРАИНА	4 760,8	1 362,8	423,4	0,0	19,9	1 368,5	98,0	98,8	872,6	516,9	н/д
10	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 552,2	3 314,7	813,3	0,0	130,5	94,9	186,7	0,0	0,0	12,1	640,3
11	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 667,2	2 060,0	110,8	0,0	77,1	1 146,5	7,8	0,0	0,0	265,0	1 197,0
12	ГАРАНТ-СИСТЕМА	26,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	26,0	0,0
13	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		137 475,1	25 440,7	45 081,4	3 613,3	2 016,7	13 045,1	19 333,3	193,4	21 886,1	6 865,1	41 383,5

Кировоградская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	21 874,3	5 533,3	10 698,2	0,0	199,2	1 121,0	1 344,5	16,4	806,3	2 155,5	6 574,9
2	ОРАНТА	12 590,5	1 837,0	8 948,3	88,3	233,3	839,5	132,3	0,0	256,5	255,3	4 164,3
3	PZU УКРАИНА	9 656,4	2 775,3	2 599,1	1 014,5	259,8	526,3	1 497,1	144,5	763,0	76,9	3 879,5
4	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	8 016,5	3 572,1	2 881,9	0,0	22,1	571,2	410,6	0,0	0,0	558,6	886,1
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	7 424,3	4 909,5	1 815,3	247,4	28,9	138,9	110,5	2,2	0,0	171,7	н/д
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 095,0	2 312,9	403,9	3,7	19,2	330,0	14,3	0,0	0,0	10,8	304,8
7	ИНГО УКРАИНА	3 083,7	529,8	504,0	0,0	10,4	457,3	76,4	0,0	237,0	1 268,7	н/д
8	КНЯЖА	2 156,0	631,2	898,1	0,0	20,7	165,0	71,6	0,0	359,5	9,9	904,5
9	ГЛОБУС	1 038,1	23,4	629,2	0,0	2,3	8,9	135,0	0,0	225,8	13,4	566,2
10	ПРОСТО Страхование	8,9	0,0	0,0	8,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	62,8
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		68 943,6	22 124,7	29 377,9	1 362,8	795,9	4 158,1	3 792,3	163,1	2 648,1	4 520,8	17 343,1

Луганская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	8 277,0	400,0	4 229,0	1 890,0	1 041,0	501,0	0,0	18,0	0,0	198,0	2 151,0
2	СГ ТАС	7 890,3	758,5	3 051,4	0,0	32,5	75,5	93,1	0,0	3 630,1	249,3	2 789,2
3	PZU УКРАИНА	7 559,8	191,2	5 454,4	8,0	63,5	0,4	107,5	0,1	1 647,2	87,6	4 289,5
4	ГЛОБУС	6 855,6	0,0	2 487,4	0,4	3,9	22,2	12,1	0,0	3 886,1	443,4	1 688,4
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	2 860,7	2 028,9	506,0	2,6	15,8	36,7	159,0	0,0	0,0	111,7	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		33 443,5	3 378,5	15 728,1	1 901,0	1 156,8	635,8	371,7	18,1	9 163,4	1 090,0	10 918,1

Львовская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	PZU УКРАИНА	97 823,6	31 380,9	20 483,7	2 771,8	3 398,6	4 366,1	13 414,2	1 701,9	17 455,0	2 851,3	41 566,0
2	КНЯЖА	92 156,4	16 597,1	29 468,1	329,6	1 004,7	693,2	8 930,6	8,7	32 735,2	2 389,2	47 405,6
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	70 303,1	51 512,2	9 358,9	2 648,7	280,7	2 788,6	1 274,5	653,1	0,0	1 786,4	н/д
4	СГ ТАС	46 048,5	7 469,2	9 913,3	76,6	170,0	606,3	4 467,1	0,0	21 302,9	2 043,1	21 919,3
5	ИНГО УКРАИНА	38 438,6	14 028,3	3 439,0	1 295,2	32,1	244,0	1 068,1	57,9	16 632,3	1 641,8	н/д
6	ОРАНТА	36 139,8	506,7	17 993,2	123,3	616,4	9 398,2	203,3	7,5	6 922,6	368,6	11 840,4
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	35 375,2	31 449,6	2 621,5	0,0	136,3	583,6	394,5	5,0	0,0	184,7	16 252,8
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	30 467,6	21 245,2	3 299,2	0,0	241,6	2 653,0	172,5	667,6	0,0	2 188,4	14 391,7
9	ГЛОБУС	18 853,1	232,4	3 738,9	5,6	105,6	49,5	862,8	0,0	13 644,9	213,4	5 093,5
10	ГАЛИЦКАЯ	5 306,8	193,1	4 053,1	0,0	0,0	0,0	1 060,6	0,0	0,0	0,0	2 949,1
11	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	2 705,0	195,0	667,0	1 374,0	274,0	123,0	0,0	0,0	0,0	72,0	2 089,0
12	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	691,1	112,8	0,0	0,0	2,0	10,7	547,4	0,0	0,0	18,2	14,4
13	ПРОСТО Страхование	225,0	0,5	217,2	3,2	0,0	0,5	1,2	0,0	0,0	2,4	587,1
14	ГАРАНТ-СИСТЕМА	79,0	0,0	0,0	0,0	0,0	79,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15	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		474 615,9	174 923,0	105 253,2	8 628,0	6 262,0	21 598,8	32 396,8	3 101,7	108 692,9	13 759,5	164 108,9

Николаевская 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	22 201,5	14 045,9	2 678,6	298,8	51,3	2 893,7	369,2	1 533,9	0,0	330,2	н/д
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	21 271,9	14 804,2	3 585,0	0,0	74,1	2 116,9	99,8	95,6	0,0	496,3	10 477,0
3	СГ ТАС	17 167,6	2 274,0	4 781,2	6 140,5	273,2	256,2	2 282,3	26,8	356,2	777,2	9 726,1
4	PZU УКРАИНА	14 356,0	2 720,8	3 578,3	2 981,4	693,2	277,8	2 440,8	33,6	1 276,5	353,5	6 496,9
5	ОРАНТА	10 986,7	314,4	8 411,0	90,7	335,7	643,2	210,9	33,5	693,0	254,3	2 989,4
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	10 421,4	7 741,6	664,6	13,7	119,5	1 618,8	84,3	17,3	0,0	161,6	3 644,3
7	ИНГО УКРАИНА	9 634,8	4 750,6	1 288,5	214,9	57,3	357,8	374,3	6,9	2 229,5	355,1	н/д
8	КНЯЖА	6 344,6	883,3	4 124,1	0,8	122,2	338,0	247,0	8,0	484,3	136,9	2 486,3
9	ПРОСТО Страхование	6 239,3	1 578,7	4 313,4	24,9	34,0	53,4	0,0	86,7	0,0	148,2	3 039,2
10	ГЛОБУС	2 616,6	23,9	2 136,0	0,0	10,2	1,9	54,0	0,0	340,6	50,0	910,5
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		121 240,4	49 137,4	35 560,7	9 765,7	1 770,6	8 557,7	6 162,6	1 842,2	5 380,1	3 063,3	39 769,7

Одесская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	АЛЪЯНС	71 390,0	634,0	0,0	0,0	5,0	18 227,0	78,0	214,0	0,0	52 232,0	0,0
2	ИНГО УКРАИНА	71 371,6	48 015,6	7 414,6	249,3	48,9	3 420,8	1 114,0	2 383,3	1 149,8	7 575,4	н/д
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	64 754,7	46 596,8	8 300,3	5 587,1	175,5	2 532,0	540,8	39,5	0,0	982,8	н/д
4	РЗУ УКРАИНА	49 809,0	16 129,6	11 234,7	2 729,9	2 489,1	2 119,8	7 060,6	565,5	5 271,6	2 208,2	21 476,7
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	38 534,7	28 577,9	4 281,9	0,0	259,4	2 021,1	177,7	109,8	0,0	3 106,9	13 503,6
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	36 562,3	20 730,3	2 552,9	0,0	175,0	1 941,3	616,5	473,2	0,0	10 073,1	13 961,8
7	СГ ТАС	31 206,1	5 578,9	13 989,8	0,0	480,4	941,7	2 048,1	209,6	5 791,1	2 166,5	11 496,6
8	ОРАНТА	20 900,9	644,8	14 573,3	270,6	452,0	810,8	710,3	0,0	3 090,4	348,7	6 089,7
9	КНЯЖА	19 812,4	2 764,2	10 460,5	1,9	73,2	493,4	1 451,5	1,2	4 153,9	412,6	9 524,3
10	ГЛОБУС	17 340,5	270,5	6 835,9	15,1	98,5	31,5	332,6	34,8	9 513,6	207,9	3 392,7
11	ГАЛИЦКАЯ	14 774,6	11,0	14 719,4	0,0	0,0	0,0	44,2	0,0	0,0	0,0	10 226,8
12	ГАРАНТ-СИСТЕМА	1 035,0	0,0	0,0	1 035,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	650,2
13	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		437 492,2	169 953,6	94 363,4	9 888,9	4 256,9	32 539,8	14 174,3	4 030,8	28 970,4	79 314,1	90 322,4

Полтавская 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	55 860,1	40 794,6	5 240,3	329,7	289,3	6 627,2	484,8	381,2	0,0	1 713,1	н/д
2	ОРАНТА	27 673,3	1 155,4	21 221,3	736,5	713,0	1 793,6	234,2	47,0	1 071,2	701,1	8 769,6
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	13 527,6	10 411,3	1 732,1	0,0	257,9	572,3	59,8	64,2	0,0	430,0	7 738,6
4	СГ ТАС	13 047,6	1 661,0	7 300,3	0,0	144,9	481,6	570,1	1,6	2 123,7	764,3	4 532,7
5	РЗУ УКРАИНА	12 864,1	4 565,9	2 138,3	434,8	803,6	278,0	1 752,7	106,3	1 782,3	1 002,1	4 710,3
6	ИНГО УКРАИНА	12 705,1	3 359,9	1 120,3	0,0	45,4	2 609,2	305,7	43,9	4 978,7	241,9	н/д
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 760,7	2 367,7	1 426,2	6,9	62,1	744,1	64,2	0,0	0,0	89,4	1 604,4
8	КНЯЖА	2 904,0	212,2	1 741,0	0,2	73,0	146,4	189,8	0,0	448,8	92,6	1 556,5
9	ГЛОБУС	665,0	0,0	235,5	0,0	1,3	0,4	37,0	0,0	376,5	14,3	238,8
10	ГАРАНТ-СИСТЕМА	591,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	591,0	0,0
11	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	102,0	3,0	60,0	15,0	9,0	12,0	0,0	0,0	0,0	3,0	25,0
12	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	36,0	0,0	0,0	0,0	0,0	36,0	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		144 736,5	64 531,1	42 215,4	1 523,1	2 399,6	13 300,9	3 698,3	644,2	10 781,2	5 642,7	29 175,9

Харьковская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	РЗУ УКРАИНА	115 303,7	31 434,7	14 689,2	15 418,4	2 176,5	2 799,8	6 330,1	543,2	32 655,3	9 256,4	33 892,0
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	98 755,1	80 060,8	11 542,6	2 369,9	194,9	2 050,2	864,9	58,8	0,0	1 612,9	н/д
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	85 843,4	37 458,5	6 493,0	0,0	379,0	4 305,0	407,9	35 975,1	0,0	824,9	15 970,1
4	ОРАНТА	50 563,6	3 333,2	37 510,3	330,2	1 089,9	2 435,6	448,8	13,3	4 548,5	853,8	19 416,7
5	СГ ТАС	33 728,3	5 039,1	10 577,3	0,0	604,0	2 485,6	2 262,4	9,8	11 342,6	1 407,5	11 763,0
6	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	27 317,0	4 025,4	17 574,3	0,0	157,2	941,0	765,8	1 405,3	0,0	2 448,0	11 567,0
7	ХАРЬКОВСКАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СК	25 040,0	149,2	12 484,1	0,0	598,0	9 807,8	1 923,7	0,0	0,0	77,2	10 750,9
8	ИНГО УКРАИНА	20 824,6	11 690,8	1 276,4	3 305,4	32,2	1 431,4	331,4	76,4	1 176,4	1 504,1	н/д
9	КНЯЖА	19 767,2	4 911,1	9 291,1	19,8	166,2	286,5	1 541,8	59,2	3 200,3	291,2	10 416,7
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	17 231,0	12 036,8	1 764,5	1,4	476,9	2 085,0	394,9	142,2	0,0	329,3	5 739,7
11	ГЛОБУС	11 560,5	37,1	413,2	0,0	6,9	14,1	22,4	0,0	11 035,5	31,4	2 822,3
12	ПРОСТО Страхование	6 480,7	1 810,8	3 597,3	400,1	85,3	237,2	57,3	1,1	0,0	291,6	3 844,8
13	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	2 396,0	840,0	879,0	32,0	57,0	434,0	0,0	0,0	0,0	154,0	1 633,0
14	ГАЛИЦКАЯ	1 430,2	0,0	1 428,9	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	525,1
15	ГАРАНТ-СИСТЕМА	123,8	0,0	0,0	0,3	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	123,0	0,0
16	ИНДИГО	71,6	27,3	0,0	4,6	9,3	6,0	2,6	4,6	0,0	17,2	0,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		516 436,7	192 854,8	129 521,2	21 882,1	6 033,7	29 319,2	15 355,4	38 289,1	63 958,7	19 222,4	128 341,3

Ровенская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	РЗУ УКРАИНА	24 719,1	7 929,1	4 181,7	36,0	730,1	384,4	2 213,9	10,7	7 655,5	1 577,7	13 586,9
2	ОРАНТА	23 623,4	1 008,2	12 249,1	142,0	461,6	7 970,2	263,9	0,4	1 259,7	268,3	7 644,5
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	18 939,4	16 148,6	1 507,9	182,6	117,7	335,4	167,6	6,0	0,0	473,6	н/д
4	СГ ТАС	15 404,1	4 011,3	6 015,6	67,9	199,1	1 005,7	923,0	0,0	2 248,5	933,0	5 800,2
5	ГЛОБУС	10 421,9	96,5	1 573,9	0,4	3,9	32,7	1 632,2	0,0	6 856,7	225,6	1 615,1
6	КНЯЖА	9 164,5	700,2	3 494,1	147,6	49,6	422,5	754,0	0,0	2 973,7	622,8	3 304,8
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	5 979,1	4 389,5	1 030,8	0,0	58,3	166,0	292,2	0,0	0,0	42,3	2 001,3
8	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 339,5	1 980,5	749,0	158,8	145,5	163,3	11,0	0,0	0,0	131,4	491,4
9	ИНГО УКРАИНА	3 040,6	80,7	518,4	0,0	3,5	27,4	40,7	7,1	2 196,9	165,9	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		114 631,7	36 344,7	31 320,5	735,2	1 769,2	10 507,6	6 298,5	24,3	23 191,1	4 440,7	34 444,2

Сумская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	ОРАНТА	21 264,2	892,0	9 165,4	1 356,8	445,1	2 496,1	265,6	89,0	5 695,7	858,5	4 230,4
2	СГ ТАС	17 462,7	3 455,5	6 373,3	21,9	87,5	1 088,3	355,1	80,5	5 622,5	377,9	3 533,0
3	АХА СТРАХОВАНИЕ	16 335,1	8 791,6	2 649,1	250,5	70,5	633,7	302,8	1 556,9	0,0	2 080,1	н/д
4	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	13 229,6	9 019,6	828,4	4,1	178,2	2 144,0	193,3	682,3	0,0	179,8	4 210,6
5	КНЯЖА	11 644,7	1 819,9	6 812,5	0,0	102,8	191,5	631,7	0,0	1 677,0	409,3	3 262,8
6	РЗУ УКРАИНА	9 589,8	1 032,2	3 730,2	30,1	415,6	128,3	1 220,2	60,6	2 813,8	158,9	3 672,0
7	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 304,7	3 315,6	555,3	0,0	86,3	225,1	117,4	0,0	0,0	5,0	1 424,9
8	ПРОСТО Страхование	3 409,2	1 543,5	1 549,6	83,7	57,8	18,2	109,9	0,0	0,0	46,5	1 758,8
9	ГЛОБУС	2 488,4	0,0	831,2	32,4	0,1	0,0	19,5	0,0	1 599,3	5,9	439,8
10	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	122,2	0,0	0,0	0,0	0,0	122,2	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		99 850,6	29 870,0	32 494,9	1 779,4	1 443,9	7 047,4	3 215,5	2 469,2	17 408,3	4 121,9	22 532,3

Тернопольская область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	58 660,8	4 498,6	11 439,1	0,0	71,1	898,5	2 459,4	0,0	35 036,3	4 257,7	17 814,8
2	ОРАНТА	17 019,8	298,8	10 139,2	54,2	197,0	5 043,0	112,9	0,0	976,7	198,0	5 200,8
3	РЗУ УКРАИНА	14 313,4	6 388,9	2 040,6	86,4	964,2	1 111,1	1 897,5	35,4	1 405,7	383,7	4 824,4
4	КНЯЖА	12 761,0	899,2	7 714,0	2 270,4	89,9	245,3	668,8	8,4	473,4	391,6	5 148,0
5	АХА СТРАХОВАНИЕ	9 992,9	6 053,6	1 450,0	72,7	26,7	670,6	826,4	0,0	0,0	892,8	н/д
6	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	8 632,8	2 945,6	2 934,3	0,0	121,3	407,6	2 150,4	0,0	0,0	73,6	1 623,6
7	ГЛОБУС	6 814,8	83,0	1 423,4	0,0	28,6	19,0	1 079,7	0,0	4 059,9	121,3	2 020,2
8	ИНГО УКРАИНА	5 979,1	1 271,3	382,5	0,0	5,9	165,2	89,6	22,5	4 024,4	17,8	н/д
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 648,7	3 449,5	477,6	0,0	78,3	521,9	0,0	0,0	0,0	121,3	1 879,5
10	ПРОСТО Страхование	4 304,6	756,3	1 888,1	938,8	107,7	158,0	149,3	0,0	0,0	306,4	1 823,2
11	ГАЛИЦКАЯ	338,8	0,0	338,3	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	70,5
12	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	334,0	44,0	167,0	0,0	25,0	18,0	0,0	0,0	0,0	80,0	79,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		143 800,5	26 688,9	40 394,0	3 422,5	1 715,6	9 258,2	9 434,6	66,3	45 976,4	6 844,1	40 484,0

Хмельницкая область

№	Компания	Страховые платежи, тыс. грн.										ВЫПЛАТЫ Всего по региону
		ВСЕГО	КАСКО	ОСАГО	ДМС	НС	Имущество	Туристы	Грузы	Зел. карта	Др. виды	
1	СГ ТАС	24 025,4	2 252,1	11 731,7	22,9	218,8	1 487,8	470,6	0,0	6 386,2	1 455,4	7 724,6
2	ОРАНТА	17 233,3	468,1	11 492,3	53,0	365,8	3 870,3	171,3	0,0	584,1	228,4	5 652,5
3	РЗУ УКРАИНА	15 720,2	5 896,0	3 388,6	846,0	751,2	367,5	2 695,5	6,0	1 092,1	677,4	4 993,4
4	ИНГО УКРАИНА	15 203,3	5 520,8	1 533,3	26,2	96,8	729,7	399,2	54,6	6 260,3	582,4	н/д
5	ГЛОБУС	12 375,9	63,8	6 418,7	20,5	46,9	242,1	2 266,6	0,0	2 792,9	522,3	5 374,5
6	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	10 850,9	9 519,9	850,7	1,4	130,4	235,2	41,3	14,2	0,0	58,0	4 060,7
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	10 818,4	8 466,1	1 598,4	45,6	8,0	356,5	99,3	70,1	0,0	174,4	н/д
8	КНЯЖА	4 335,6	348,9	2 054,0	0,1	4,9	107,5	1 073,9	0,0	613,5	132,8	1 665,3
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		110 563,2	32 537,7	39 067,8	1 015,6	1 622,8	7 396,7	7 217,7	144,8	17 729,1	3 831,0	29 471,0

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	30 383,9	24 594,9	2 796,8	630,0	47,1	884,9	282,9	564,7	0,0	582,4	н/д	
2	ОРАНТА	15 089,6	498,9	10 803,3	277,4	669,2	1 071,2	257,9	2,6	674,0	835,1	5 119,1	
3	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	12 655,5	9 839,0	645,2	2,8	248,9	1 222,7	105,9	98,1	0,0	492,9	3 408,4	
4	СГ ТАС	12 233,6	2 170,5	6 205,7	0,0	167,5	236,4	503,6	0,0	2 217,7	732,1	3 537,6	
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	8 785,5	6 064,3	1 905,9	0,0	56,3	147,3	29,9	3,8	0,0	578,0	2 431,0	
6	PZU УКРАИНА	6 334,1	2 354,6	1 216,8	33,9	393,2	187,5	1 338,3	9,2	581,1	219,5	3 790,1	
7	ИНГО УКРАИНА	5 932,1	2 686,1	557,5	0,0	6,5	299,3	243,0	0,0	933,8	1 205,9	н/д	
8	ГЛОБУС	5 756,5	82,5	3 556,4	7,8	16,8	10,1	33,4	0,0	2 005,7	43,8	1 736,0	
9	КНЯЖА	2 356,0	439,9	1 513,6	0,1	44,6	96,7	46,5	0,0	167,0	47,6	1 295,5	
10	ЗАХИД-РЕЗЕРВ	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	н/д	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		99 527,9	48 730,8	29 201,3	952,0	1 650,0	4 157,3	2 841,5	678,4	6 579,2	4 737,3	21 317,7	

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	39 419,6	10 732,1	17 041,9	0,0	509,5	3 182,1	1 666,4	6,4	2 755,8	3 525,3	15 965,7	
2	КНЯЖА	34 530,3	8 185,1	14 821,6	8 106,7	193,4	1 120,9	846,4	9,0	867,3	379,9	17 603,6	
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	20 199,2	8 080,5	8 961,2	15,5	185,6	1 702,1	451,0	50,5	0,0	752,8	7 527,7	
4	ГЛОБУС	17 375,7	1 094,6	13 062,2	12,3	73,8	153,4	401,4	0,0	1 257,7	1 320,4	7 384,2	
5	ОРАНТА	15 717,7	926,3	10 845,9	128,2	330,2	2 244,5	318,9	0,8	466,6	456,3	6 261,5	
6	АХА СТРАХОВАНИЕ	11 175,3	8 874,9	1 122,9	106,7	11,4	523,6	130,5	0,0	0,0	405,2	н/д	
7	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	5 866,9	4 822,5	650,4	0,0	13,3	216,0	31,8	70,2	0,0	62,6	2 254,8	
8	PZU УКРАИНА	5 793,1	2 295,3	1 015,6	6,5	384,5	308,3	1 417,6	0,8	221,4	143,2	2 942,0	
9	ПРОСТО Страхование	3 235,0	1 769,8	1 254,6	12,5	26,2	35,8	0,0	0,0	0,0	136,1	1 684,8	
10	ИНГО УКРАИНА	1 890,2	425,5	380,7	393,5	15,4	271,6	68,7	0,0	301,4	33,4	н/д	
11	ГАЛИЦКАЯ	472,0	6,2	465,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	73,1	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		155 675,0	47 212,8	69 622,8	8 781,9	1 743,3	9 758,4	5 332,6	137,7	5 870,2	7 213,3	61 697,4	

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	20 755,1	708,3	4 605,4	0,6	75,0	268,7	1 086,3	0,0	13 905,6	105,2	9 728,9	
2	ИНГО УКРАИНА	15 352,4	124,4	1 232,4	453,5	11,5	65,7	1 341,1	0,0	11 854,1	269,7	н/д	
3	ОРАНТА	10 031,9	228,2	5 872,6	65,1	285,1	1 146,7	205,8	0,0	2 043,6	184,8	1 687,8	
4	ГЛОБУС	9 905,0	134,9	3 915,7	2,0	8,9	34,0	258,2	25,5	5 453,7	72,2	2 599,7	
5	PZU УКРАИНА	8 729,9	516,6	2 405,1	5,4	615,7	51,6	2 872,9	2,1	1 758,4	502,1	3 036,6	
6	СГ ТАС	8 021,7	466,5	1 663,4	0,0	27,4	156,9	1 060,2	0,0	4 482,0	165,3	2 745,9	
7	АХА СТРАХОВАНИЕ	6 143,2	3 563,2	1 352,4	296,1	79,1	287,5	399,3	4,2	0,0	161,2	н/д	
8	ПРОСТО Страхование	2 601,6	479,4	1 083,9	917,6	19,9	17,1	55,4	0,0	0,0	28,3	1 087,9	
9	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	1 119,6	506,6	310,5	0,0	15,2	215,0	71,0	0,0	0,0	1,4	572,2	
10	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1 117,9	837,8	210,3	0,0	7,4	48,7	11,4	0,0	0,0	2,3	1 037,6	
11	ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ	466,6	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	461,1	1,4	0,0	0,6	11,9	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		84 244,9	7 566,0	22 651,7	1 740,3	1 148,7	2 291,8	7 822,7	33,2	39 497,4	1 493,1	22 508,5	

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	36 210,4	976,1	21 554,7	247,5	582,5	7 307,7	245,9	1,1	4 540,2	754,7	8 486,3	
2	АХА СТРАХОВАНИЕ	12 678,8	10 054,1	1 693,2	53,4	37,5	375,2	292,2	0,0	0,0	173,2	н/д	
3	СГ ТАС	10 185,0	2 115,4	2 879,8	304,8	29,3	114,6	334,2	0,7	4 216,4	189,6	3 840,1	
4	КНЯЖА	7 677,8	411,6	2 712,3	0,5	478,1	211,3	372,3	0,0	3 365,3	126,4	2 519,5	
5	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	7 583,0	4 210,9	1 486,9	0,0	121,9	1 560,3	53,7	0,0	0,0	149,3	2 192,1	
6	ИНГО УКРАИНА	7 352,8	2 157,9	966,7	0,0	15,4	76,4	40,5	41,1	3 081,6	973,3	н/д	
7	PZU УКРАИНА	7 227,0	950,6	1 975,1	13,5	345,2	850,3	886,9	69,5	1 846,8	289,0	2 066,5	
8	ГЛОБУС	5 547,0	59,2	1 049,4	0,3	2,4	59,9	119,7	0,0	3 795,6	460,4	1 106,3	
9	ПРОСТО Страхование	4 696,1	854,6	3 052,8	23,3	207,3	139,8	74,9	0,0	0,0	343,4	985,7	
10	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	972,6	590,1	132,8	0,0	14,4	214,1	5,2	0,0	0,0	16,0	223,5	
11	ГАЛИЦКАЯ	180,8	12,9	159,5	0,0	0,0	0,0	8,4	0,0	0,0	0,0	127,0	
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ		100 311,2	22 393,4	37 663,3	643,3	1 834,0	10 909,6	2 433,9	112,4	20 846,0	3 475,3	21 547,0	