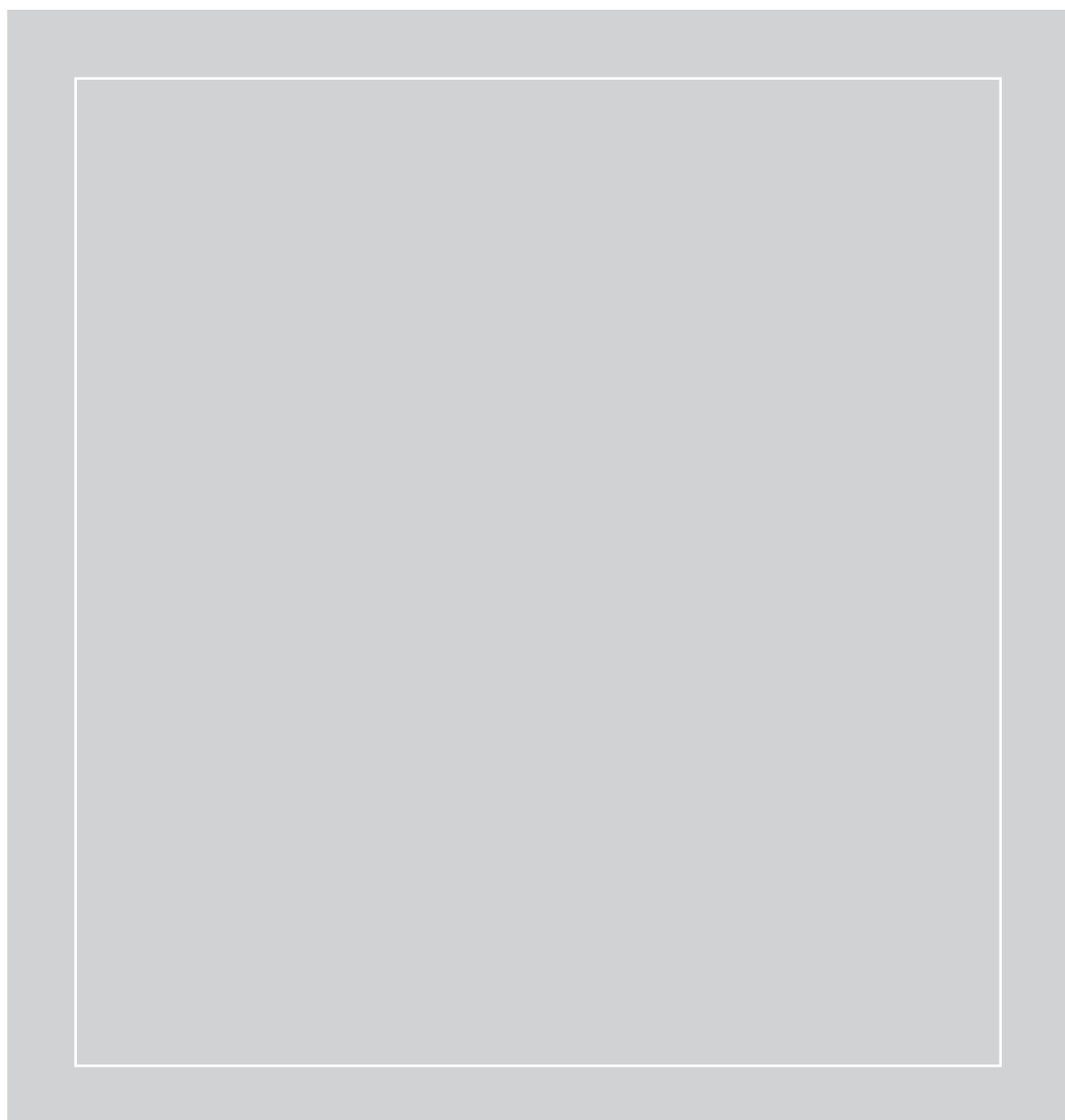


СТРАХОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНО- МОНТАЖНЫХ РИСКОВ





Обзор «Страхование строительно-монтажных рисков: построить рынок» подготовили:

Дарья Липатова,
эксперт отдела рейтингов страховых компаний
департамента рейтингов финансовых институтов

Алексей Янин,
руководитель отдела рейтингов страховых компаний
департамента рейтингов финансовых институтов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора



ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| Резюме | 3 |
| Методология исследования. | 4 |
| Страхование СМР: на государственной игле. | 5 |
| Интервью с экспертами рынка. | 24 |
| Интервью с Радием Сулеймановым, начальником отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах». | 24 |
| Интервью с Александром Миллерманом, генеральным директором ЗАО САО «Гефест», руководителем рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО. | 30 |
| Интервью с Натальей Карповой, исполнительным вице-президентом группы «Ренессанс страхование» | 35 |
| Интервью с Михаилом Воробьевым, начальником управления страхования предприятий блока корпоративного страхования ОАО СГ МСК. | 38 |
| Приложение. Рейтинг-лист «Эксперта РА» по состоянию на 01.09.2011 | 40 |



РЕЗЮМЕ

Бюджетная производная: без решения фундаментальных проблем рынка страхования СМР потенциал его роста будет ограничен масштабами государственных инвестиций в строительство.

По данным «Эксперта РА», в 2010 году по сравнению с 2009 годом рынок страхования СМР вырос на 9%, до 18,7 млрд рублей. Основной составляющей роста стали целевые госинвестиции в масштабные инфраструктурные проекты в Сочи, Владивостоке и Казани, которые требуют развития инфраструктуры и гражданского строительства. Строительная индустрия, не связанная с этими объектами, растет гораздо медленнее, хотя и происходит посткризисное оживление в кредитовании, «размораживаются» остановленные в кризис объекты. При условии стабильности макроэкономических показателей и реализации тех проектов, под которые сейчас создаются государственные программы, независимо от схемы их финансирования, «Эксперт РА» прогнозирует рост рынка на уровне 21% в 2011 году.

Ограничения роста: основными факторами, сдерживающими развитие рынка, являются недостаточная страховая емкость и непрозрачность ценообразования. Существующего уровня капитализации рынка недостаточно для надежной страховой защиты крупных рисков. Необходимо решение проблемы недостаточной страховой емкости в страховании СМР. Тарифы на рынке могут отличаться в несколько раз, что препятствует развитию конкуренции. Страхование СМР имеет небольшую глубину проникновения, доля застрахованных строительных объектов с участием частного капитала по-прежнему невелика, особенно в регионах. Откатные механизмы и недостаток квалифицированных кадров усугубляют ситуацию.

Новый сегмент: в рамках работы с СРО страховщики лоббируют обязательное страхование строительно-монтажных рисков. Это новая возможность роста рынка страхования СМР.

В 2010 году завершились последние серьезные изменения, связанные с появлением механизма саморегулирования, который пришел на смену лицензированию строительных организаций в 2009 году. Были приняты основные документы и изменения к ним. «Эксперт РА» прогнозирует порядка 900 млн рублей страховой премии по страхованию ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей в целом по рынку по 2011 году.

В рамках работы с СРО страховщики стремятся ввести механизмы, обязывающие членов СРО страховать строительно-монтажные риски, но эти идеи не находят поддержки со стороны СРО. Тем не менее «Эксперт РА» отмечает, что во взаимоотношениях с СРО есть значительный потенциал развития рынка страхования СМР.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Изучение рынка страхования СМР и ответственности по госконтрактам проводилось на основе:

1. Детальных интервью с экспертами рынка:
 - **Радием Сулеймановым**, начальником отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах»;
 - **Александром Миллерманом**, генеральным директором САО «Гефест», д. э. н., руководителем рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО;
 - **Натальей Карповой**, исполнительным вице-президентом группы «Ренессанс страхование»;
 - **Михаилом Воробьевым**, начальником управления страхования предприятий блока корпоративного страхования ОАО СГ МСК.
2. Анкетирования страховых компаний, проводимого «Экспертом РА» на полугодовой основе. По итогам 1 полугодия 2011 года было собрано 88 анкет от страховых компаний, совокупная рыночная доля участников исследования составила 92% от суммарных страховых взносов по страхованию строительно-монтажных рисков.



СТРАХОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РИСКОВ: НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИГЛЕ

Бюджетная производная

В кризис объем рынка страхования строительно-монтажных рисков сократился на 1%. Рынок строительно-монтажного страхования является проекцией строительной отрасли и любое серьезное макроэкономическое воздействие сказывается на нем. Финансовый кризис, прежде всего, коснулся составляющей строительных проектов, финансируемых за счет привлеченных средств. Это коммерческие проекты, связанные с новым строительством, реконструкцией существующих производственных активов. В связи с тем, что в последний и предыдущий год наблюдался недостаток инвестирования, многие собственники и девелоперы строительных проектов приостановили свою строительную деятельность. В 2009, 2010 году и самом начале 2011 года коммерческих проектов, предлагаемых к страхованию, практически не было. Строительная отрасль и рынок страхования СМР функционировали фактически за счет крупных бюджетных проектов в рамках федеральных программ. В 2010 году по сравнению с 2009 годом на рынке страхования СМР наблюдается положительная динамика, рынок вырос на 9%, до 18,7 млрд рублей. В 1 полугодии 2011 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рынок вырос на 23% (объем взносов составил 13 млрд рублей).

В большей степени рынок растет благодаря целевым госинвестициям в масштабные инфраструктурные проекты в Сочи, Владивостоке и Казани, которые требуют развития инфраструктуры и гражданского строительства. Строительная индустрия, не связанная с этими объектами,живает гораздо медленнее, хотя и наблюдается рост кредитования, «размораживаются» остановленные в кризис объекты. Реализуются проекты в области инфраструктурного строительства, растет в объемах рынок коммерческой недвижимости, возросла активность участников крупного промышленного строительства, а также реализуются крупные инфраструктурные проекты, связанные с дорожным строительством.

Строительная отрасль и рынок страхования СМР функционировали фактически за счет крупных бюджетных проектов в рамках федеральных программ.

Ограничения роста

Рост рынка страхования строительно-монтажных рисков останется экстенсивным, его потенциал будет использован далеко не полностью, если не будут решены фундаментальные проблемы рынка.

- **Страхование СМР имеет небольшую глубину проникновения. Доля застрахованных строительных объектов с участием частного капитала по-прежнему невелика, особенно в регионах. Наиболее ответственными заказчиками остаются стройки с участием государственного или иностранного капитала.**

Во многих случаях наличие договора страхования СМР является одним из условий договора подряда. Большинство подрядчиков воспринимают страхование исключительно как вмененное страхование. Многие небольшие строительные компании часто полностью отказываются от страхования строительных рисков. Подрядчики до сих пор не осознают страхование как реальную защиту. При

Доля застрахованных строительных объектов с участием частного капитала по-прежнему невелика, особенно в регионах. Наиболее ответственными заказчиками остаются стройки с участием государственного или иностранного капитала.

заключении договора подряда вопрос страхования возникает фактически как одно из требований, которое необходимо выполнить, чтобы получить деньги по факту расчета за выполненные работы. Поэтому вопрос о страховании часто появляется в последний момент, иногда уже по факту исполнения работ. Кроме того, любое страхование рассматривается как серьезная финансовая нагрузка на бюджет. Низкий уровень проникновения страхования в строительную сферу также связан с тем, что риск-менеджмент в строительных компаниях не всегда хорошо организован. При отсутствии такой вмененной «обязательности» страхуется очень мало объектов и зачастую «для галочки» в том случае, если расходы на страхование заложены в смете. Но в последнее время количество таких обращений уменьшается, а люди, подписывающие договор подряда, смотрят на условия. В договоре чаще всего прописано, что строительный объект должен быть застрахован в определенный срок, в подтверждение чего собственнику должен быть предоставлен страховой полис. Осознанно стремятся к более широкому страховому покрытию лишь порядка 30% подрядчиков.

Независимо от того, вмененное страхование или осознанное, страховщик должен просчитывать риски. А риски по объекту, который застрахован постфактум, гораздо больше, чем по объекту, который страховщик оценивал с начала строительства. Если в процессе производства ситуация на строительной площадке не контролировалась страховщиком, на момент сдачи объекта риск максимален, могут быть существенные негативные последствия, этот риск должен стоить соответственно.

Страхуют свои риски филиалы или дочерние компании известных международных строительных организаций, работающих в России. Они уже привыкли к тому, что страхование – естественная составляющая бизнес-процесса. Как правило, страхуют строительные монтажные работы и свою гражданскую ответственность строительные корпорации, занимающиеся крупными проектами. По-прежнему, наибольшая доля застрахованных строительных объектов (порядка 80%) приходится на стройки, финансируемые за счет бюджетов всех уровней, как государственного, так и муниципального, регионального. Страхование является одним из механизмов защиты проектов, которые осуществляют подрядчики, чтобы максимально быстро и оперативно локализовать крупный ущерб. То же самое касается и иностранных инвестиционных проектов, также определенный стимул рынку дают банки, требующие страховать объект залога при кредитовании.

- **Непрозрачность ценообразования в страховании СМР. Тарифы на рынке могут отличаться в несколько раз, что препятствует развитию неценовой конкуренции. Единые стандарты страхования упорядочили бы рынок.**

В целом на страховом рынке немного секторов, где складывается положительная рентабельность по страховой деятельности. Страхование СМР – один из них. Поэтому в этот сектор потянулись многие компании, которые не обладают опытом страхования сложных технических рисков, не имеют надежных перестраховочных программ. Подчас они предлагают строительным подрядчикам неадекватные цены на страховую защиту. Тарифы в страховании строительного-монтажных рисков снижаются на протяжении последних пяти лет. Сейчас уровень ставок несопоставим с уровнем даже двухлетней давности. Тариф на один и тот же объект может отличаться в 2-3 раза. Недобросовестные компании пытаются любой ценой выйти на рынок и не видят других способов увеличить долю на этом рынке, кроме как просто снижать свои тарифы.

Тарифы на рынке могут отличаться в несколько раз, что препятствует развитию конкуренции. Единые стандарты страхования упорядочили бы рынок.

Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс страхование»:
«Увлечение демпингом может сильно подорвать надежность и финансовую устойчивость страховой компании. Новые реалии страхового рынка, связанные с увеличением уставного капитала компаний, приведут к тому, что произойдет сокращение игроков рынка с несбалансированными



портфелями, а оставшиеся крупные компании окончательно поделят между собой весь этот сектор страхования».

Ставки в страховании СМР, предлагаемые сейчас, заметно ниже ставок по имущественному страхованию. А ведь риски строительства намного опаснее. И если имущественный объект можно контролировать, его риски видны и просчитываемы, то в строительстве, даже если строительная организация обладает хорошей деловой репутацией, она имеет много субподрядчиков, поставщиков, что создает серьезные риски, связанные с проектными ошибками на разных стадиях проектирования.

Должны быть единые стандарты страхования, даже в таком индивидуально-направленном виде, как страхование СМР, иначе появляется большой простор для злоупотреблений и недоверия. Страхователи, к сожалению, редко вникают в детали договоров страхования, в большей степени они доверяют своим партнерам-страховщикам, поэтому очень много зависит от добросовестности самого страховщика.

Радий Сулейманов, начальник отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах»: «Конечно, имеет место падение ставок, в этом смысле можно говорить о продолжении демпинга, который поддерживают отдельные, в том числе ведущие компании. Сейчас мы сталкиваемся с уровнем ставок, который еще пару лет назад был просто фантастическим. Ингосстрах принимает риски с рынка в перестрахование, и мы видим те условия, на которых работают коллеги. По некоторым строительным проектам, которые длятся 24-36 месяцев с хвостом, в виде покрытия рисков гарантийных обязательств предлагается ставка 0,03-0,04% от стоимости работ при достаточно низком уровне франшиз или даже при их отсутствии. Хотя прямые аналогии неуместны, но ставки в страховании СМР в пересчете на годовой период, предлагаемые сейчас, становятся ниже ставок по имущественному страхованию, рассчитанных за аналогичный период. И это, на мой взгляд, нонсенс, поскольку риски строительства значительно более опасны и менее контролируемы, чем имущественные риски, тем более, если имущественные объекты застрахованы от поименованных опасностей».

- **Рост убыточности страхования СМР.**

Убыточность растет по двум причинам. Во-первых, демпинговые тарифы в целом снижают относительный размер собранной премии, во-вторых, любой развивающийся вид страхования всегда склонен к росту убыточности за счет специфики определения РПНУ. Убыточность страхования СМР с учетом аквизиционных расходов сейчас составляет порядка 36-40%. Такой уровень убыточности нельзя назвать высоким, на западных рынках уровень убыточности составляет 70-80%. Но рано или поздно страховщики будут вынуждены сокращать расходы и оставлять на собственном удержании большее количество рисков.

- **Проблема недостаточной страховой емкости в страховании СМР. Рынку необходим существенный рост капитализации.**

Существующего уровня капитализации рынка недостаточно для надежной страховой защиты крупных рисков.

Существующего уровня капитализации рынка недостаточно для надежной страховой защиты крупных рисков.

Александр Волков, заместитель генерального директора СОАО ВСК: «Главная проблема — это незначительная емкость российского рынка перестрахования СМР. Сопутствующая проблема — возникающая кумуляция на российском рынке в случае возникновения убытков. Эта проблема существует давно, о ней все знают, но она до сих пор не решена».

Увеличение минимального уставного капитала до 120 млн рублей может отсеять мелких игроков. Останутся крупные компании, но даже у них страховой емкости может не хватить. Перестрахование

на рынке страхования СМР стало дороже, урегулирование страховых случаев происходит медленнее – в основном из-за ужесточения позиции западных перестраховщиков. Организовать хорошее качественное перестрахование – непростая задача. Качественная защита всегда дорого стоит, но еще дороже оставлять на собственном удержании большие риски и при возникновении страхового случая платить по ним возмещение. Важно балансировать портфель, заниматься селекцией рисков. Иначе компания либо потеряет клиентов, либо понесет большие убытки и встанет вопрос о покупке дополнительной защиты, которая будет стоить уже других денег и состояться на других условиях. Сформировать полную и качественную защиту на российском рынке тяжело.

Александр Миллерман, генеральный директор САО «Гефест», д. э. н., руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО: *«Я думаю, что больше половины рисков строймонтажа перестраховывается за рубежом, поскольку у зарубежных компаний есть определенное понимание специфики работы по урегулированию убытков. Это может происходить чуть дольше, чем мы хотели бы это видеть, но они привыкли платить. Разобравшись, безусловно. Специфика работы с крупнейшими зарубежными перестраховщиками состоит в том, что для них убытки в несколько сотен миллионов рублей – это не так уж драматично. Для любой из наших компаний, даже из первой пятерки, такой убыток будет рассматриваться под увеличительным стеклом, и я не уверен, что кто-нибудь из менеджеров не начнет цепляться к запятым. Как правило, понять, что это страховой случай, удается сразу, дальше происходит только формальная работа, которая документально закрепляет сам факт этого убытка. В России вероятность ситуации, когда кто-то может не увидеть за деревьями леса, велика».*

- **Проблема «откатов» является достаточно сильным сдерживающим фактором развития.**

Страхование предусматривает возможность комиссионного вознаграждения за поиск клиентов, содействие заключению договора. Всегда будут страховые посредники, которые будут хотеть получить деньги за привлечение этого бизнеса, и будут страховщики, которые будут готовы им за это платить. Нормальная стоимость услуг брокеров-посредников сейчас составляет от 15 до 25%.

Если же говорить о возврате взносов заинтересованным лицам, то есть об «откатах», эту проблему можно решить только в рамках общей борьбы с коррупцией, которая в строительной отрасли очень сильна.

Непрозрачность тендеров вкупе с заниженными лимитами ответственности и урезанными покрытиями препятствует конкуренции на рынке и, как результат, не всегда победителями становятся компании, предоставляющие высокий уровень сервиса и обладающие высокой финансовой устойчивостью. Все заинтересованы в том, чтобы этот сегмент стал более открытым, прозрачным и рыночным. Однако данная проблема является системной, существует не только в страховании строительных рисков.

- **Недостаток квалифицированных кадров.**

Страхование хоть и является самостоятельной профессией, но в СМР это вторичная профессия. Страховщик строительных рисков должен очень хорошо разбираться в специфике строительного производства. Поэтому лучшие кадры – это люди с двумя образованиями, как профильным, в данном случае строительным, так и экономическим. Времени для того, чтобы подготовить таких специалистов, уходит много. Обычно это внутрикорпоративная подготовка самих страховых компаний. Вузы дают только общие стандартные знания в целом по страховой отрасли. Еще хуже дела обстоят в регионах. Филиалы или представительства редко имеют возможность заниматься такой подготовкой в полном объеме.



Тише едешь...

В 2010 году завершились последние серьезные изменения, связанные с появлением механизма саморегулирования, который пришел на смену лицензирования строительных организаций в 2009 году. Были приняты основные документы и изменения к ним.

Михаил Воробьев, начальник управления страхования предприятий блока корпоративного страхования ОАО СГ МСК: «Наиболее важным изменением было принятие закона о СРО. Создание СРО радикально упростило контакты страховщиков с клиентами-строителями и способствовало структурированию, упорядочению рынка строительно-монтажного страхования».

В самом начале, когда этот рынок находился на этапе становления, ВСС вместе со строительными СРО начали готовить документы в качестве методических рекомендаций, которые бы упорядочили этот рынок, задали бы некие ориентиры. Сегодня эти документы совершенствуются. Говорить о результатах работы СРО пока рано, не сложились пока ни практика, ни статистика, не было крупных убытков. «Эксперт РА» прогнозирует порядка 900 млн рублей страховой премии по страхованию ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей в целом по рынку в 2011 году. В рамках работы с СРО страховщики стремятся ввести механизмы, обязывающие членов СРО страховать строительно-монтажные риски, но эти идеи не находят поддержки со стороны СРО. Тем не менее «Эксперт РА» отмечает, что во взаимоотношениях с СРО есть значительный потенциал развития рынка страхования СМР.

Во взаимоотношениях с СРО есть значительный потенциал развития рынка страхования СМР.

Радий Сулейманов, начальник отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах»: «В рамках работы с СРО страховщики пытаются ввести механизмы, обязывающие членов СРО страховать строительно-монтажные риски в рамках проектного страхования СМР, однако пока такая практика наталкивается на сопротивление членов СРО и нежелание тратить деньги сверх тех сумм, которые установлены СРО для страхования своих членов. Существуют проблемы организационного и методологического характера, пока не дающие возможности для развития активных продаж полисов СМР с использованием механизма СРО, однако серьезный потенциал развития рынка страхования СМР здесь, безусловно, имеется».

В первой половине 2011 года никаких существенно значимых нормативных актов принято не было ни по страхованию СМР, ни в целом в строительном комплексе. В этом нет ничего плохого, так как для отрасли появляется возможность функционировать несколько лет в спокойном режиме. Когда система поработает в существующем виде, какие-то недоработки могут всплыть сами собой через некоторое время.

Для изменения менталитета страхователей можно только постепенно повышать популярность этого вида страхования, развивать культуру страхования, предоставляя качественный сервис, справедливые и оперативные выплаты, выстраивая долгосрочные партнерские отношения с клиентами.

Александр Миллерман, генеральный директор САО «Гефест», д. э. н., руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО: «Чем больше добросовестных страховщиков будут взаимодействовать со строителями, тем меньше будет негатива и стереотипов о том, что все банкиры и страховщики жулики и воры. Как я всегда говорю, нужно начать с себя — вести себя корректно, выплачивать то, что положено, не демпинговать, не завышать тарифы, и страхователи потянутся».

При условии стабильности макроэкономических показателей, реализации тех проектов, под которые сейчас создаются государственные программы, независимо от схемы их финансирования, следует ожидать роста рынка на уровне 15% в год.

В долгосрочной перспективе произойдет насыщение рынка. Падение ставок прекратится, когда все больше и больше страховщиков столкнутся с ростом убыточности. Повышение ставок натолкнется на недовольство со стороны страхователей, но когда не будет предложения, тогда и спрос изменится соответствующим образом. Потенциальные страхователи будут уже не столь категоричны в улучшении коммерческих условий сделок. В конечном счете конкуренция будет не по условиям и ценам, а по качеству услуг и сервиса. Именно это дает в глазах потенциальных клиентов конкурентные преимущества.

Рынок больших

Основная тенденция в целом по всему страховому рынку – консолидация – наблюдается и в секторе страхования СМР. Рынок укрупняется. Сегодня топ-10 лидеров контролируют 74% всего рынка, и этот показатель будет расти. И хотя основные игроки рынка наметились, страхование СМР остается очень привлекательным, рынок до сих пор не поделен до конца. Основных игроков будет не более трех десятков. «Эксперт РА» прогнозирует, что в 2012 году первая десятка компаний будет контролировать 80-85% рынка. На долю небольших компаний из 3-5 десятка остаются небольшие проекты, в основном регионального уровня. Конкурентное преимущество будут иметь крупные компании федерального уровня с развитой сетью филиалов и представительств в регионах и с центральным офисом в Москве, Санкт-Петербурге или Екатеринбурге. Крупные брокеры, инвесторы, девелоперы и промышленные предприниматели находятся именно в этих городах. Региональные структуры будут иметь преимущество в части бюджетных проектов, учрежденных муниципальными или региональными образованиями.

«Эксперт РА» прогнозирует, что в 2012 году первая десятка компаний будет контролировать 80-85% рынка.

График 1. Динамика годовых взносов по страхованию СМР



Источник: «Эксперт РА»



На 2011 год объем рынка страхования СМР оценивается как 22,5 млрд рублей. В целом рост сборов по страхованию строительно-монтажных рисков по итогам этого года составит около 21%. По прогнозу «Эксперта РА», в ближайшие 2-3 года при сохранении нынешней нормативной базы можно рассчитывать на рост рынка до 35-40 млрд рублей, прежде всего за счет появления новых крупных проектов. Главным стимулом роста останется государство.

График 2. Структура взносов по страхованию СМР, 1 полугодие 2011 года



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 1. Ранжирование страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество + ответственность), 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / страховая группа* | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|--------------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 4 762 739 | 1,5 | 1 655 | 8,2 | A++ |
| 2 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 938 073 | 4,2 | 464 | 46,6 | A++ |
| 3 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 927 484 | 6,7 | 313 | 76,8 | A+ |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 654 587 | 17,3 | 5 101 | 136,1 | A++ |
| 5 | СОАО ВСК | 570 114 | 3,4 | 3 525 | 47,8 | A++ |
| 6 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 412 558 | 0,1 | 1 466 | 50,2 | - |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 402 648 | 2,8 | 182 | 266,3 | A+ |
| 8 | Группа «АльфаСтрахование» | 349 883 | 30,9 | 1 210 | -12,4 | A++ |
| 9 | Группа «Ингосстрах» | 295 992 | 26,7 | 831 | 91,3 | A++ |
| 10 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 254 877 | 0,0 | 111 | -40,5 | - |
| 11 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 236 429 | 0,1 | 575 | 207,1 | A++ |
| 12 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 177 164 | 0,0 | 237 | -6,2 | B++ |
| 13 | ЗАО САК «Альянс» | 159 652 | 112,0 | 160 | 56,1 | - |
| 14 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 139 075 | 0,0 | 118 | 326,3 | A+ |
| 15 | СОАО «Национальная Страховая Группа» | 134 593 | 16,8 | 40 | 12 236,7 | A |
| 16 | СГ «Югория» | 133 028 | 1,0 | 181 | 98,4 | A+ |

* Информация о составе групп размещена на сайте «Эксперта РА» www.raexpert.ru.

Продолжение таблицы 1

| № | Компания / страховая группа* | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 17 | Группа РОСНО | 124 295 | 25,5 | 126 | 12,2 | A++ |
| 18 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 107 344 | 0,0 | 94 | 80,1 | A+ |
| 19 | ООО «Проминстрах» | 97 793 | 0,0 | 31 | 31,3 | B++ |
| 20 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 82 829 | 0,0 | 136 | -9,6 | B++ |
| 21 | ОАО СО «Якорь» | 74 467 | 0,0 | 39 | 45,5 | - |
| 22 | ЗАО СГ «УралСиб» | 73 198 | 2,7 | 604 | 196,5 | A+ |
| 23 | Страховая группа МСК | 72 652 | 0,0 | 395 | -4,3 | A+ |
| 24 | Группа «Капитал» | 69 275 | 3,1 | 136 | -46,4 | A++ |
| 25 | ООО «Строительная Страховая Группа» | 69 158 | 0,0 | 580 | 131,6 | - |
| 26 | СГ «Адмирал» | 63 020 | 0,0 | 32 | 1 401,2 | A |
| 27 | СОАО «Русский Страховой Центр» | 56 529 | 0,0 | 44 | -13,5 | A |
| 28 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 53 431 | 0,0 | 685 | 24,8 | - |
| 29 | Группа «Ренессанс Страхование» | 52 612 | 0,2 | 223 | 214,6 | A++ |
| 30 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 46 183 | 0,3 | н/д | 260,7 | - |
| 31 | Группа компаний МАКС | 43 033 | 0,0 | 169 | 649,3 | A++ |
| 32 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 39 019 | 0,0 | 8 | 333,2 | A |
| 33 | ЗАО СК «Мегарусс-Д» | 37 473 | 0,1 | 120 | -16,7 | - |
| 34 | ОСАО «РОССИЯ» | 33 973 | 2,4 | 273 | -50,2 | - |
| 35 | ОАО СК «Регионгарант» | 31 273 | 0,0 | 128 | -23,8 | - |
| 36 | ООО «Британский Страховой Дом» | 30 420 | 0,0 | 30 | 100,3 | B+ |
| 37 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 28 715 | 0,0 | 58 | 19,4 | A+ |
| 38 | ООО СГ АСКО | 18 154 | 0,4 | 9 | 7 075,5 | B+ |
| 39 | ООО СК «ОРАНТА» | 16 373 | 3,0 | 323 | 83,3 | A |
| 40 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 15 748 | 0,4 | 143 | 18,6 | B++ |
| 41 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 11 203 | 0,0 | 10 | 281,2 | B+ |
| 42 | «КИТ Финанс Страхование» (ОАО) | 10 342 | 5,5 | 131 | 124,0 | - |
| 43 | ООО СК «Цюрих» | 9 690 | 0,0 | 95 | -78,7 | A+ |
| 44 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 8 858 | 1,8 | н/д | н/д | A |
| 45 | Первая страховая компания (1СК) | 7 927 | 0,7 | 160 | -21,8 | - |
| 46 | ОАО СК «ПАРИ» | 7 537 | 0,0 | 60 | -43,6 | A+ |
| 47 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 4 533 | 0,0 | 51 | 72,3 | A+ |
| 48 | ЗАО ОСК | 3 397 | 0,0 | 8 | 9 081,1 | A |
| 49 | ЗАО СК «Чулпан» | 1 915 | 0,0 | 30 | 238,9 | A+ |
| 50 | ОАО «НАСКО» | 1 482 | 18,0 | 45 | -40,8 | A |
| 51 | САО «Экспресс Гарант» (ОАО) | 1 344 | 0,0 | 1 | -86,6 | B++ |



Окончание таблицы 1

| № | Компания / страховая группа* | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 52 | ЗАО «Д2 Страхование» | 1 022 | 0,0 | 2 | 609,8 | A |
| 53 | ООО СК «Московия» | 941 | 0,0 | 10 | -88,3 | B++ |
| 54 | СГ АСК | 592 | 0,0 | 3 | 9 766,7 | - |
| 55 | ЗАО «АВЕСТА» | 424 | 0,0 | 3 | - | B |
| 56 | ООО СК «АПРОСА» | 423 | 0,0 | 2 | н/д | A+ |
| 57 | ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 390 | 0,0 | 4 | -78,9 | - |
| 58 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 335 | 0,0 | | 19,6 | A |
| 59 | ООО «Адвант-Страхование» | 320 | 0,0 | 6 | -36,6 | - |
| 60 | ЗАО СО «Надежда» | 240 | 0,0 | 12 | 15,9 | - |
| 61 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 78 | 0,0 | 10 | -75,4 | A |
| 62 | СЗАО «Медэкспресс» | 21 | 0,0 | 1 | -86,8 | A+ |
| 63 | СОАО «Жива» | 17 | 0,0 | 1 | н/д | - |
| 64 | СГ «Капитал-полис» | 12 | 0,0 | 1 | н/д | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 2. Ранжирование страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество + ответственность), 2010 год

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2009 годом, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | Группа «СОГАЗ» | 6 818 127 | 1,0 | 3 859 | 63,5 | A++ |
| 2 | Система Росгосстраха | 1 188 372 | 15,1 | 953 | -6,0 | A++ |
| 3 | «ГЕФЕСТ» | 1 031 392 | 52,2 | 554 | -4,2 | A+ |
| 4 | АльфаСтрахование | 733 383 | 37,4 | 1 869 | 24,0 | A++ |
| 5 | Страховой дом ВСК | 702 561 | 9,3 | 3 567 | 19,8 | A++ |
| 6 | «Согласие» | 688 882 | 1,8 | 359 | 98,0 | A+ |
| 7 | Страховая группа «Помощь» | 645 643 | 0,7 | 285 | -20,6 | - |
| 8 | РЕСО-Гарантия | 611 158 | 8,7 | 7 543 | 13,3 | A++ |
| 9 | Группа «Ингосстрах» | 570 319 | 43,9 | 1 340 | -43,4 | A++ |
| 10 | СК «Транснефть» | 349 020 | 36,0 | 2 046 | 90,4 | - |
| 11 | «Якорь» | 289 302 | 0,0 | 98 | -5,9 | - |
| 12 | Группа «Адмирал» | 265 261 | 0,0 | 120 | 138,6 | A |
| 13 | «Альянс» | 245 707 | 28,3 | 173 | 14,3 | - |
| 14 | РОСНО | 239 594 | 6,3 | 258 | 48,4 | A++ |
| 15 | Группа «Капитал» | 227 206 | 5,8 | 164 | -0,1 | A++ |
| 16 | «Страховая бизнес группа» | 198 753 | 0,0 | 337 | -69,5 | B++ |
| 17 | ЭНЕРГОГАРАНТ | 190 419 | 0,3 | 745 | -58,9 | A++ |
| 18 | «Русская страховая транспортная компания» | 132 661 | 0,0 | 224 | -9,6 | B++ |

Окончание таблицы 2

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2009 годом, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 19 | «ВТБ Страхование» | 116 302 | 12,8 | 125 | 213,3 | A+ |
| 20 | Сургутнефтегаз | 114 430 | 36,5 | 67 | 239,8 | A+ |
| 21 | «Югория» | 114 418 | 4,8 | 617 | 22,2 | A+ |
| 22 | ГУТА-Страхование | 99 443 | 5,7 | 138 | -35,3 | A+ |
| 23 | «Цюрих» | 88 971 | 0,2 | 167 | 14,2 | A+ |
| 24 | РСЦ | 83 358 | 11,3 | 145 | -55,1 | A |
| 25 | ИННОГАРАНТ | 82 933 | 0,0 | 159 | 76,3 | - |
| 26 | ПРОМИНСТРАХ | 77 844 | 0,0 | 27 | 25 94 700,0 | B++ |
| 27 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 73 878 | 0,0 | 492 | -11,9 | B++ |
| 28 | Группа «Ренессанс Страхование» | 72 385 | 0,4 | 200 | 124,4 | A++ |
| 29 | РЕГИОНГАРАНТ | 69 585 | 0,7 | 307 | -44,4 | - |
| 30 | Межрегионгарант | 68 923 | 0,0 | 9 | 26,3 | A |
| 31 | «Регион Союз» | 67 930 | 0,0 | 1 138 | 49,4 | - |
| 32 | Группа «УРАЛСИБ» | 61 136 | 8,0 | 1 631 | -37,5 | A+ |
| 33 | «Строительная Страховая Группа» | 59 409 | 0,4 | 770 | -49,5 | - |
| 34 | «ПАРИ» | 52 609 | 0,1 | 170 | 156,0 | A+ |
| 35 | Группа МСК | 48 439 | 22,4 | 656 | -62,6 | A+ |
| 36 | Страховая группа АСК | 39 807 | 6,4 | 60 | 33 351,3 | - |
| 37 | Межотраслевой страховой центр | 34 857 | 1,1 | | 94,8 | - |
| 38 | Московия | 30 127 | 0,0 | 59 | 75,4 | B++ |
| 39 | Первая страховая компания | 27 474 | 0,4 | 1 663 | 9,7 | - |
| 40 | «ОРАНТА Страхование» | 27 067 | 0,4 | 494 | 60,0 | A |
| 41 | Адвант-Страхование | 14 469 | 0,0 | 54 | 1 653,8 | - |
| 42 | «Экспресс Гарант» | 12 693 | 0,8 | 15 | -42,5 | B++ |
| 43 | Группа МАКС | 10 006 | 0,0 | 258 | -99,0 | A++ |
| 44 | Группа БАСК | 8 672 | 0,0 | 2 | - | - |
| 45 | «Гелиос-Резерв» | 6 377 | 4,7 | 66 | -22,3 | B++ |
| 46 | РОССТРАХ | 6 222 | 0,1 | 410 | 1 437,0 | - |
| 47 | НАСКО | 5 283 | 21,5 | 95 | -69,5 | A |
| 48 | «Самара» | 4 765 | 0,0 | 21 | -72,4 | B+ |
| 49 | Объединенная страховая компания | 4 514 | 0,0 | 22 | 285,2 | A |
| 50 | «ВИТАЛ-Полис» | 4 030 | 0,0 | 58 | -29,6 | - |
| 51 | «ЭРГО Русь» | 3 716 | 2,8 | 40 | 3,9 | A+ |
| 52 | НСГ | 2 593 | 4,1 | 111 | -96,2 | A |
| 53 | СГ «Компаньон» | 2 175 | 0,0 | 4 | -7,6 | - |
| 54 | ГАЙДЕ | 1 698 | 0,0 | 37 | -83,7 | A |
| 55 | Группа «Чулпан» | 1 445 | 7,3 | 97 | -88,4 | A+ |
| 56 | АСКО | 913 | 0,0 | 11 | -12,6 | B+ |
| 57 | ЮЖУРАЛ-АСКО | 326 | 29,8 | 10 | - | A |
| 58 | Медэкспресс | 234 | 0,0 | 6 | 47,3 | A+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний



**Таблица 3. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество),
1 полугодие 2011 года**

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полуго- дием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|--|---------------------------|----------------------|-------------------------|--|---|
| 1 | СГ «СОГАЗ» | 4 722 958 | 1,5 | 1 632 | 8,1 | A++ |
| 2 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 930 849 | 4,2 | 269 | 46,2 | A++ |
| 3 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 926 406 | 6,5 | 308 | 76,8 | A+ |
| 4 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 633 847 | 17,7 | 4 419 | 138,0 | A++ |
| 5 | СОАО ВСК | 536 810 | 3,6 | 1 396 | 172,3 | A++ |
| 6 | ООО СК «Согласие» | 401 577 | 2,8 | 159 | 265,7 | A+ |
| 7 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 399 330 | 0,1 | 869 | 49,8 | - |
| 8 | Группа «АльфаСтрахование» | 327 029 | 33,1 | 676 | -9,2 | A++ |
| 9 | Группа «Ингосстрах» | 269 203 | 29,4 | 390 | 96,1 | A++ |
| 10 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 225 226 | 0,1 | 374 | 206,3 | A++ |
| 11 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 168 630 | 0,0 | 138 | -6,9 | B++ |
| 12 | ЗАО САК «Альянс» | 154 946 | 115,4 | 127 | 56,2 | - |
| 13 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 136 982 | 0,0 | 76 | 333,4 | A+ |
| 14 | СОАО «Национальная Страховая Группа» | 129 719 | 17,4 | 34 | 39 328,3 | A |
| 15 | СГ «Югория» | 119 139 | 1,0 | 123 | 94,8 | A+ |
| 16 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 101 538 | 0,0 | 56 | -70,0 | - |
| 17 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 96 211 | 0,0 | 36 | 63,4 | A+ |
| 18 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 80 861 | 0,0 | 72 | -8,9 | B++ |
| 19 | ООО «Проминстрах» | 76 738 | 0,0 | 21 | 31,9 | B++ |
| 20 | ОАО СО «Якорь» | 73 667 | 0,0 | 27 | 46,0 | - |
| 21 | Страховая группа МСК | 72 652 | 0,0 | 395 | 82,5 | A+ |
| 22 | ЗАО СГ «УралСиб» | 67 987 | 2,8 | 438 | 182,4 | A+ |
| 23 | Группа «Капитал» | 66 767 | 3,2 | 33 | -45,1 | A++ |
| 24 | ООО «Строительная Страховая Группа» | 64 192 | 0,1 | 93 | 124,8 | - |
| 25 | СГ «Адмирал» | 63 020 | 0,0 | 32 | 1 401,2 | A |
| 26 | СОАО «Русский Страховой Центр» | 56 256 | 0,0 | 32 | -13,5 | A |
| 27 | Группа «Ренессанс Страхование» | 48 648 | 0,2 | 142 | 198,1 | A++ |
| 28 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 44 972 | 0,3 | н/д | 342,7 | - |
| 29 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 42 089 | 0,0 | 342 | 19,0 | - |
| 30 | Группа компаний МАКС | 40 603 | 0,0 | 109 | 640,0 | A++ |
| 31 | ОАО СК «Регионгарант» | 31 019 | 0,0 | 80 | -23,9 | - |
| 32 | ОСАО «РОССИЯ» | 29 022 | 0,0 | 226 | -56,4 | - |
| 33 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 28 534 | 0,0 | 56 | 19,2 | A+ |
| 34 | ООО «Британский Страховой Дом» | 28 444 | 0,0 | 19 | 88,2 | B+ |
| 35 | ООО СК «Цюрих» | 27 088 | 0,0 | 63 | -39,5 | A+ |

Окончание таблицы 3

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|----------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 36 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 21 214 | 0,0 | 4 | 135,5 | A |
| 37 | ЗАО СК «Мегарусс-Д» | 19 261 | 0,2 | 72 | -32,2 | - |
| 38 | ООО СГ «АСКО» | 18 147 | 0,4 | 8 | 7 101,2 | B+ |
| 39 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 15 688 | 0,0 | 131 | 18,7 | B++ |
| 40 | ООО СК «ОРАНТА» | 14 260 | 3,4 | 204 | 71,1 | A |
| 41 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 11 203 | 0,0 | 10 | 281,2 | B+ |
| 42 | «КИТ Финанс Страхование» (ОАО) | 9 516 | 6,0 | 110 | 146,0 | - |
| 43 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 8 128 | 0,0 | 28 | н/д | A |
| 44 | Первая страховая компания (1СК) | 5 756 | 0,0 | 36 | -24,5 | - |
| 45 | ЗАО ОСК | 3 343 | 0,0 | 7 | 111 333,3 | A |
| 46 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 2 792 | 0,0 | 31 | 102,6 | A+ |
| 47 | ОАО СК «ПАРИ» | 2 479 | 0,0 | 30 | -79,3 | A+ |
| 48 | САО «Экспресс Гарант» (ОАО) | 1 344 | 0,0 | 1 | -86,6 | B++ |
| 49 | ОАО НАСКО | 1 088 | 2,2 | 34 | -0,9 | A |
| 50 | ЗАО «Д2 Страхование» | 1 022 | 0,0 | 2 | 102 111,9 | A |
| 51 | ООО СК «Московия» | 903 | 0,0 | 8 | -88,5 | B++ |
| 52 | СГ АСК | 592 | 0,0 | н/д | - | - |
| 53 | ЗАО «АВЕСТА» | 411 | 0,0 | 1 | - | B |
| 54 | ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 390 | 0,0 | 4 | -78,9 | - |
| 55 | ООО СК «АПРОСА» | 389 | 0,0 | 1 | н/д | A+ |
| 56 | ЗАО СК «Чулпан» | 266 | 0,0 | 25 | 168,7 | A+ |
| 57 | ЗАО СО «Надежда» | 240 | 0,0 | 12 | 15,9 | - |
| 58 | ООО «Адвант-Страхование» | 215 | 0,0 | 3 | -44,7 | - |
| 59 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 9 | 0,0 | 2 | -93,0 | A |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 4. Ранжирование страховщиков по взносам по страхованию ответственности по СМР (кроме страхования СРО), 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|---|----------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 153 339 | 0,0 | 55 | 70,6 | - |
| 2 | СГ «СОГАЗ» | 39 781 | 0,0 | 23 | 30,1 | A++ |
| 3 | САО ВСК | 33 304 | 0,7 | 2 129 | -82,3 | A++ |
| 4 | Группа «Ингосстрах» | 26 789 | 0,0 | 441 | 54,1 | A++ |
| 5 | Группа «АльфаСтрахование» | 22 854 | 0,0 | 534 | -41,8 | A++ |
| 6 | ООО «Проминстрах» | 21 055 | 0,0 | 10 | 29,3 | B++ |
| 7 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 20 740 | 2,9 | 682 | 89,9 | A++ |
| 8 | ЗАО СК «Мегарусс-Д» | 18 212 | 0,0 | 48 | 9,9 | - |
| 9 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 17 805 | 0,0 | 4 | - | A |



Продолжение таблицы 4

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 10 | СГ «Югория» | 13 889 | 1,0 | 58 | 135,9 | A+ |
| 11 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 13 228 | 0,1 | 597 | 62,0 | - |
| 12 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 11 342 | 0,0 | 343 | 52,4 | - |
| 13 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 11 203 | 0,1 | 201 | 223,4 | A++ |
| 14 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 11 133 | 0,0 | 58 | 1 501,9 | A+ |
| 15 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 8 534 | 0,0 | 100 | 10,6 | B++ |
| 16 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 7 224 | 0,0 | 195 | 106,6 | A++ |
| 17 | ЗАО СГ «УралСиб» | 5 211 | 0,6 | 166 | 745,9 | A+ |
| 18 | ОАО СК «ПАРИ» | 5 058 | 0,0 | 30 | 263,1 | A+ |
| 19 | ООО «Строительная Страховая Группа» | 4 966 | 1,0 | 487 | 282,6 | - |
| 20 | ОСАО «РОССИЯ» | 4 952 | 16,7 | 47 | 212,6 | - |
| 21 | СОАО «Национальная Страховая Группа» | 4 874 | 0,0 | 6 | 539,6 | A |
| 22 | ЗАО САК «Альянс» | 4 707 | 0,0 | 33 | 54,9 | - |
| 23 | Группа «Ренессанс Страхование» | 3 964 | 0,0 | 81 | 886,0 | A++ |
| 24 | Группа «Капитал» | 2 508 | 0,0 | 21 | -67,1 | A++ |
| 25 | Группа компаний МАКС | 2 430 | 0,0 | 60 | 849,2 | A++ |
| 26 | Первая страховая компания (1СК) | 2 171 | 2,4 | 124 | -13,4 | - |
| 27 | ООО СК «ОРАНТА» | 2 113 | 0,0 | 57 | 252,8 | A |
| 28 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 2 093 | 0,0 | 42 | 105,6 | A+ |
| 29 | ООО «Британский Страховой Дом» | 1 976 | 0,6 | 11 | 2 570,3 | B+ |
| 30 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 1 968 | 0,0 | 136 | -29,4 | B++ |
| 31 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 1 733 | 0,0 | 20 | 38,3 | A+ |
| 32 | ООО СК «Цюрих» | 1 662 | 0,0 | 32 | 122,5 | A+ |
| 33 | ЗАО СК «Чулпан» | 1 649 | 0,0 | 5 | 253,9 | A+ |
| 34 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 1 211 | 0,8 | н/д | -54,2 | - |
| 35 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 1 079 | 212,3 | 5 | 31,5 | A+ |
| 36 | ООО СК «Согласие» | 1 071 | 0,0 | 23 | 1 004,1 | A+ |
| 37 | КИТ Финанс Страхование (ОАО) | 826 | 0,0 | 21 | 10,6 | - |
| 38 | ОАО СО «Якорь» | 800 | 0,0 | 19 | 10,3 | - |
| 39 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 730 | 21,8 | 15 | н/д | A |
| 40 | ОАО «НАСКО» | 394 | 61,7 | 11 | -72,0 | A |
| 41 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 335 | 0,0 | 11 | 19,6 | A |
| 42 | СОАО «Русский Страховой Центр» | 273 | 0,0 | 12 | -22,9 | A |
| 43 | ОАО СК «Регионгарант» | 254 | 0,0 | 48 | -20,6 | - |
| 44 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 181 | 0,0 | 2 | 57,9 | A+ |
| 45 | ООО «Адвант-Страхование» | 105 | 0,0 | 3 | -8,7 | - |
| 46 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 69 | 0,0 | 8 | -63,3 | A |

Окончание таблицы 4

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|-----------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 47 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 60 | 116,7 | 12 | -4,8 | В++ |
| 48 | ЗАО ОСК | 54 | 0,0 | 1 | 58,8 | А |
| 49 | ООО СК «Московия» | 38 | 0,0 | 2 | -78,3 | В++ |
| 50 | ООО СК «АПРОСА» | 34 | 0,0 | 1 | н/д | А+ |
| 51 | Группа РОСНО | 21 | 0,0 | 1 | -86,8 | А++ |
| 52 | СЗАО «Медэкспресс» | 21 | 0,0 | 1 | -86,8 | А+ |
| 53 | ЗАО «АВЕСТА» | 14 | 0,0 | 2 | - | В |
| 54 | СГ «Капитал-полис» | 12 | 0,0 | 1 | н/д | - |
| 55 | ООО СГ «АСКО» | 7 | 0,0 | 1 | 600,0 | В+ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 5. Ранжирование страховщиков по взносам по страхованию ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | ООО «Британский Страховой Дом» | 164 623 | 0,1 | 3563 | 198,5 | В+ |
| 2 | СОАО ВСК | 160 407 | 1,2 | 10 393 | - | А++ |
| 3 | Группа РОСНО | 131 676 | 0,7 | 4 572 | 112,0 | А++ |
| 4 | СГ «СОГАЗ» | 93 451 | 0,5 | 4 912 | 111,2 | А++ |
| 5 | Группа «Ингосстрах» | 63 814 | 0,7 | 568 | 160,9 | А++ |
| 6 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 55 158 | 0,3 | 3 699 | н/д | А++ |
| 7 | ООО СК «Согласие» | 49 896 | 0,6 | 2 255 | н/д | А+ |
| 8 | ЗАО СГ «УралСиб» | 44 186 | 0,4 | 3 238 | 109,1 | А+ |
| 9 | Страховая группа МСК | 40 819 | 0,0 | 2 145 | 1120,2 | А+ |
| 10 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 26 505 | 0,3 | 791 | 118,9 | А+ |
| 11 | ОСАО «РОССИЯ» | 19 173 | 0,1 | 1 153 | 144,5 | - |
| 12 | Группа компаний МАКС | 17 826 | 0,3 | 913 | 116,4 | А++ |
| 13 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 17 531 | 0,1 | 1 110 | 123,9 | А++ |
| 14 | СОАО «Русский Страховой Центр» | 16 368 | 0,0 | 76 | 1240,0 | А |
| 15 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 14 176 | 0,8 | 644 | 92,3 | А+ |
| 16 | Группа «АльфаСтрахование» | 12 628 | 0,0 | 415 | - | А++ |
| 17 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 8 450 | 0,3 | 293 | 87,1 | - |
| 18 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 8 221 | 2,4 | 470 | 131,5 | В++ |
| 19 | ООО СГ АСКО | 6 305 | 0,0 | 309 | 114,7 | В+ |
| 20 | ООО «Строительная Страховая Группа» | 5 214 | 0,0 | 214 | 117,4 | - |
| 21 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 5 105 | 0,0 | 255 | 129,9 | В++ |



Окончание таблицы 5

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2010 года, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---------------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 22 | ЗАО ОСК | 4 307 | 2,0 | 245 | 95,8 | A |
| 23 | ОАО НАСКО | 4 092 | 4,4 | 201 | 106,7 | A |
| 24 | ООО СК «ОРАНТА» | 3 967 | 0,2 | 264 | 144,8 | A |
| 25 | ООО «Адвант-Страхование» | 3 469 | 2,7 | 168 | 106,1 | - |
| 26 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 3 026 | 0,0 | 64 | 111,5 | A |
| 27 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 3 020 | 0,0 | 148 | 66,0 | - |
| 28 | СГ «Адмирал» | 2 576 | 0,0 | 94 | 85,5 | A |
| 29 | ОАО СК «Регионгарант» | 2 408 | 0,0 | 131 | 85,5 | - |
| 30 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 2 191 | 0,0 | 105 | 150,8 | B+ |
| 31 | КИТ Финанс Страхование (ОАО) | 2 168 | 0,0 | 99 | 226,3 | - |
| 32 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 2 023 | 0,0 | 51 | 183,6 | B++ |
| 33 | Группа «Капитал» | 1 871 | 0,0 | 82 | 47,4 | A++ |
| 34 | ЗАО «АВЕСТА» | 1 827 | 0,0 | 67 | 136,9 | B |
| 35 | ОАО СК «ПАРИ» | 1 721 | 0,0 | 67 | - | A+ |
| 36 | ЗАО СК «Чулпан» | 1 649 | 0,0 | 99 | 56,5 | A+ |
| 37 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 1 204 | 0,0 | 75 | н/д | A |
| 38 | ООО «Проминстрах» | 1 150 | 0,0 | 69 | 308,3 | B++ |
| 39 | ЗАО СО «Надежда» | 1 132 | 0,5 | 58 | 161,7 | - |
| 40 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 1 059 | 0,0 | 44 | 127,9 | A |
| 41 | СГ «Капитал-полис» | 942 | 0,0 | 125 | н/д | - |
| 42 | ОАО «ДальЖАСО» | 865 | 1,3 | 63 | 78,1 | A |
| 43 | СГ БАСК | 848 | 0,0 | 16 | 142,0 | - |
| 44 | САО «Экспресс Гарант» ОАО | 595 | 1,5 | 23 | 297,5 | B++ |
| 45 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 447 | 0,0 | 29 | н/д | - |
| 46 | ООО СК «АПРОСА» | 355 | 0,0 | 17 | 48,9 | A+ |
| 47 | ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 323 | 0,0 | 10 | 306,5 | - |
| 48 | ЗАО «Д2 Страхование» | 138 | 0,0 | 8 | 294,4 | A |
| 49 | ООО СК «АРТЕКС» | 81 | 0,0 | 9 | 55,1 | A |
| 50 | ООО СК «Московия» | 80 | 0,0 | 8 | 160,0 | B++ |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 6. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности в рамках СРО, 2010 год

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2009 годом, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|---|-----------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | Страховой дом ВСК | 260 832 | 2,9 | 20 838 | - | A++ |
| 2 | РОСНО | 193 660 | 1,4 | 8 439 | 512,3 | A++ |
| 3 | Группа «СОГАЗ» | 154 359 | 0,7 | 8 433 | 336,8 | A++ |

Окончание таблицы 6

| № | Компания / страховая группа | Взносы, тыс. рублей | Уровень выплат, % | Количество договоров | Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2009 годом, % | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|---------------------|-------------------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 4 | «Согласие» | 78 001 | 0,4 | 3 409 | 316,0 | A+ |
| 5 | ГУТА-Страхование | 77 931 | 0,0 | 1 640 | - | A+ |
| 6 | Группа «Ингосстрах» | 73 787 | 1,3 | 3 573 | 265,7 | A++ |
| 7 | «Югория» | 73 225 | 0,3 | 3 450 | н/д | A+ |
| 8 | «ГЕФЕСТ» | 52 664 | 0,4 | 1 455 | 207,9 | A+ |
| 9 | ИННОГАРАНТ | 37 096 | 0,0 | 746 | 4 023,4 | - |
| 10 | Первая страховая компания | 25 577 | 0,0 | 1 663 | 164,3 | - |
| 11 | Страховая Группа «Помощь» | 25 469 | 0,2 | 1 187 | 268,3 | - |
| 12 | Сургутнефтегаз | 24 971 | 1,3 | 1 223 | 620,6 | A+ |
| 13 | Система Росгосстраха | 22 160 | 0,0 | 1 535 | н/д | A++ |
| 14 | Группа «Ренессанс Страхование» | 18 000 | 0,6 | 68 | 167,4 | A++ |
| 15 | «Русская страховая транспортная компания» | 11 197 | 0,1 | 545 | 655,6 | B++ |
| 16 | Объединенная страховая компания | 8 330 | 2,3 | 482 | н/д | A |
| 17 | «Строительная Страховая Группа» | 7 888 | 0,0 | 380 | н/д | - |
| 18 | Адвант-Страхование | 6 909 | 0,1 | 307 | 271,2 | - |
| 19 | «Самара» | 6 858 | 0,5 | 253 | 202,8 | B+ |
| 20 | «Цюрих» | 6 778 | 1,1 | 465 | 10 116,4 | A+ |
| 21 | Группа «Капитал» | 6 247 | 0,0 | 294 | н/д | A++ |
| 22 | «Страховая бизнес группа» | 6 124 | 0,0 | 78 | 1 382,4 | B++ |
| 23 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 5 584 | 0,0 | 698 | н/д | B++ |
| 24 | РЕГИОНГАРАНТ | 5 043 | 1,7 | 255 | 371,6 | - |
| 25 | НАСКО | 4 792 | 1,4 | 271 | 1 004,6 | A |
| 26 | Группа «Чулпан» | 3 468 | 0,0 | 196 | н/д | A+ |
| 27 | Межрегионгарант | 2 871 | 0,0 | 80 | н/д | A |
| 28 | Группа «Адмирал» | 1 627 | 0,0 | 156 | 55,2 | A |
| 29 | «ЭРГО Русь» | 1 526 | 0,0 | 71 | 404,8 | A+ |
| 30 | «Регион Союз» | 1 456 | 0,0 | 63 | н/д | - |
| 31 | Группа БАСК | 1 064 | 0,0 | 20 | н/д | - |
| 32 | «Якорь» | 538 | 0,0 | 13 | 111,9 | - |
| 33 | Страховая группа АСК | 342 | 0,0 | 20 | н/д | - |
| 34 | «Экспресс Гарант» | 335 | 0,8 | 39 | - | B++ |
| 35 | АРТЕКС | 160 | 0,0 | 12 | - | A |
| 36 | «Московия» | 125 | 0,0 | 8 | - | B++ |
| 37 | АСКО | 71 | 4,2 | 40 | 32,3 | B+ |
| 38 | Капитал-Полис | 38 | 0,0 | 2 | н/д | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний



Таблица 7. Ранжирование страховщиков по доле страхования СМР и страхования ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков и изыскателей в совокупных взносах, 1 полугодие 2011 года

| № | Компания / страховая группа | Доля страхования СМР и СРО в совокупных взносах, % | Взносы, тыс. рублей | | | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|--|---------------------|-----------------|--|-------------------------------------|
| | | | Всего | Страхование СМР | Страхование СРО строителей, проектировщиков, изыскателей | |
| 1 | ЗАО САО «ГЕФЕСТ» | 79,3 | 1 202 965 | 927 484 | 26 505 | A+ |
| 2 | ООО «Британский Страховой Дом» | 69,1 | 282 324 | 30 420 | 164 623 | B+ |
| 3 | ООО «Строительная Страховая Группа» | 66,8 | 111 394 | 69 158 | 5 214 | - |
| 4 | ЗАО «Страховая бизнес группа» | 45,1 | 397 025,3 | 177 164 | 2 023 | B++ |
| 5 | ООО «Страховое общество «Помощь» | 40,5 | 650 689 | 254 877 | 8 450 | - |
| 6 | ООО «Проминстрах» | 37,3 | 265 318 | 97 793 | 1 150 | B++ |
| 7 | СГ «Адмирал» | 17,5 | 374 566 | 63 020 | 2 576 | A |
| 8 | ООО «Страховое общество «Регион Союз» | 16,2 | 348 343 | 53 431 | 3 020 | - |
| 9 | ОАО СГ «Межрегионгарант» | 14,0 | 300 321 | 39 019 | 3 026 | A |
| 10 | СГ «СОГАЗ» | 13,5 | 36 075 387 | 4 762 739 | 93 451 | A++ |
| 11 | ОАО «Межотраслевой страховой центр» | 12,9 | 357 776,5 | 46 183 | н/д | - |
| 12 | ОАО СО «Якорь» | 11,8 | 631 952 | 74 467 | 0 | - |
| 13 | ЗАО САК «Альянс» | 10,7 | 1 496 844 | 159 652 | н/д | - |
| 14 | СОАО «Национальная Страховая Группа» | 9,7 | 1 391 362 | 134 593 | 0 | A |
| 15 | ОАО САО «ЭНЕРГОГАРАНТ» | 9,4 | 2 697 467 | 236 429 | 17 531 | A++ |
| 16 | ООО «Адвант-Страхование» | 8,8 | 43 068 | 320 | 3 469 | - |
| 17 | ОАО СК «Регионгарант» | 8,7 | 389 275 | 31 273 | 2 408 | - |
| 18 | ОАО «Страховая компания «Самара» | 8,4 | 158 821 | 11 203 | 2 191 | B+ |
| 19 | ОАО «Русская страховая транспортная компания» | 7,8 | 1 165 047 | 82 829 | 8 221 | B++ |
| 20 | ЗАО СК «ТРАНСНЕФТЬ» | 7,6 | 5 462 871 | 412 558 | 447 | - |
| 21 | ЗАО «АВЕСТА» | 6,2 | 36 588 | 424 | 1 827 | B |
| 22 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 5,5 | 377 477 | 15 748 | 5 105 | B++ |
| 23 | СОАО ВСК | 5,1 | 14 300 045 | 570 114 | 160 407 | A++ |
| 24 | ЗАО «ГУТА-Страхование» | 5,0 | 2 757 116 | 139 075 | 0 | A+ |
| 25 | ООО СК «Согласие» | 3,7 | 12 289 210 | 402 648 | 49 896 | A+ |
| 26 | ООО СГ «АСКО» | 3,6 | 686 798 | 18 154 | 6 305 | B+ |
| 27 | ООО «ИСК Евро-Полис» | 3,4 | 295 874 | 8 858 | 1 204 | A |
| 28 | ЗАО СК «Мегарусс-Д» | 3,2 | 1 160 316 | 37 473 | н/д | - |
| 29 | СОАО «Русский Страховой Центр» | 3,2 | 2 305 726 | 56 529 | 16 368 | A |
| 30 | ООО СК «ВТБ Страхование» | 3,0 | 3 541 154 | 107 344 | н/д | A+ |
| 31 | ОСАО «РЕСО-Гарантия» | 3,0 | 22 004 506 | 654 587 | 0 | A++ |
| 32 | ОСАО «РОССИЯ» | 2,6 | 2 073 315 | 33 973 | 19 173 | - |
| 33 | ЗАО СГ «УралСиб» | 2,1 | 5 485 965 | 73 198 | 44 186 | A+ |

Окончание таблицы 7

| № | Компания / страховая группа | Доля страхования СМР и СРО в совокупных взносах, % | Взносы, тыс. рублей | | | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|--|--|---------------------|-----------------|--|-------------------------------------|
| | | | Всего | Страхование СМР | Страхование СРО строителей, проектировщиков, изыскателей | |
| 34 | СГ «РОСГОССТРАХ» | 2,1 | 46 731 557 | 938 073 | 55 158 | A++ |
| 35 | Группа РОСНО | 2,1 | 12 172 091 | 124 295 | 131 676 | A++ |
| 36 | Группа «АльфаСтрахование» | 2,1 | 17 523 234 | 349 883 | 12 628 | A++ |
| 37 | КИТ Финанс Страхование (ОАО) | 1,8 | 681 395 | 10 342 | 2 168 | - |
| 38 | ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» | 1,6 | 2 635 156 | 28 715 | 14 176 | A+ |
| 39 | ЗАО ОСК | 1,5 | 512 167 | 3 397 | 4 307 | A |
| 40 | САО «Экспресс Гарант» ОАО | 1,3 | 144 107 | 1 344 | 595 | B++ |
| 41 | Группа «Ингосстрах» | 1,3 | 27 762 151 | 295 992 | 63 814 | A++ |
| 42 | ООО СК «Московия» | 1,2 | 83 464 | 941 | 80 | B++ |
| 43 | ОАО СК «ПАРИ» | 1,2 | 767 257 | 7 537 | 1 721 | A+ |
| 44 | Группа «Капитал» | 1,1 | 6 207 594 | 69 275 | 1 871 | A++ |
| 45 | ООО СК «ОРАНТА» | 1,1 | 1 776 274 | 16 373 | 3 967 | A |
| 46 | Страховая группа МСК | 1,1 | 10 775 728 | 72 652 | 40 819 | A+ |
| 47 | Группа компаний МАКС | 0,7 | 8 178 004 | 43 033 | 17 826 | A++ |
| 48 | Группа «Ренессанс Страхование» | 0,7 | 7 339 677 | 52 612 | 0 | A++ |
| 49 | ОАО НАСКО | 0,5 | 1 061 459 | 1 482 | 4 092 | A |
| 50 | ЗАО «Д2 Страхование» | 0,5 | 243 454,3 | 1 022 | 138 | A |
| 51 | Первая страховая компания (1СК) | 0,5 | 1 665 055 | 7 927 | н/д | - |
| 52 | ЗАО СО «Надежда» | 0,4 | 314 580 | 240 | 1 132 | - |
| 53 | ЗАСО «ЭРГО Русь» | 0,4 | 1 093 700 | 4 533 | н/д | A+ |
| 54 | ОАО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ» | 0,4 | 185 236 | 390 | 323 | - |
| 55 | ОАО СК «ГАЙДЕ» | 0,4 | 296 313 | 78 | 1 059 | A |
| 56 | ООО СК «Цюрих» | 0,3 | 2 847 038 | 9 690 | 0 | A+ |
| 57 | СГ «Капитал-полис» | 0,3 | 302 599 | 12 | 942 | - |
| 58 | ЗАО СК «Чулпан» | 0,3 | 1 186 780 | 1 915 | 1 649 | A+ |
| 59 | ОАО «ДальЖАСО» | 0,3 | 307 687 | 0 | 865 | A |
| 60 | ООО СК «АЛПРОСА» | 0,2 | 350 918 | 423 | 355 | A+ |
| 61 | СГ АСК | 0,2 | 350 381 | 592 | н/д | - |
| 62 | СООАО «Жива» | 0,1 | 14 175 | 17 | н/д | - |
| 63 | СГ БАСК | 0,1 | 769 023 | 0 | 848 | - |
| 64 | ООО СК «АРТЕКС» | 0,1 | 82 419 | 0 | 81 | A |
| 65 | ООО СК «ЮЖУРАЛ-АСКО» | 0,1 | 543 903 | 335 | н/д | A |
| 66 | СЗАО «Медэкспресс» | 0,0 | 521 931 | 21 | н/д | A+ |
| 67 | СГ «Югория» | 0,0 | 4 616 619 | 133 028 | н/д | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний



Таблица 8. Ранжирование страховщиков по доле страхования СМР и страхования ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков и изыскателей в совокупных взносах, 2010 год

| № | Компания / страховая группа | Доля страхования СМР и СРО в совокупных взносах, % | Взносы, тыс. рублей | | | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---|--|---------------------|-----------------|--|-------------------------------------|
| | | | Всего | Страхование СМР | Страхование СРО строителей, проектировщиков, изыскателей | |
| 1 | «ГЕФЕСТ» | 79,3 | 1 567 798 | 1 031 392 | 52 664 | A+ |
| 2 | Страховая Группа «Помощь» | 69,1 | 1 560 108 | 645 643 | 25 469 | - |
| 3 | «Страховая бизнес группа» | 66,8 | 478 579 | 198 753 | 6 124 | B++ |
| 4 | «Строительная Страховая Группа» | 45,1 | 168 025 | 59 409 | 7 888 | - |
| 5 | ПРОМИНСТРАХ | 40,5 | 233 086 | 77 844 | 0 | B++ |
| 6 | Группа «Адмирал» | 37,3 | 835 438 | 265 261 | 1 627 | A |
| 7 | «Якорь» | 16,2 | 976 994 | 289 302 | 538 | - |
| 8 | Адвант-Страхование | 14,0 | 98 912 | 14 469 | 6 909 | - |
| 9 | Межрегионгарант | 13,5 | 517 951 | 68 923 | 2 871 | A |
| 10 | «Московия» | 12,9 | 218 266 | 30 127 | 125 | B++ |
| 11 | Группа «СОГАЗ» | 11,8 | 52 097 459 | 6 818 127 | 154 359 | A++ |
| 12 | «Регион Союз» | 10,7 | 551 985,4 | 67 930 | 1 456 | - |
| 13 | Первая страховая компания | 9,7 | 444 960,4 | 27 474 | 25 577 | - |
| 14 | РЕГИОНГАРАНТ | 9,4 | 739 618 | 69 585 | 5 043 | - |
| 15 | Группа «РОСЭНЕРГО» | 8,8 | 789 840 | 73 878 | 5 584 | B++ |
| 16 | «Альянс» | 8,7 | 2 633 900 | 245 707 | н/д | - |
| 17 | СК «Транснефть» | 8,4 | 4 406 620 | 349 020 | н/д | - |
| 18 | «Русская страховая транспортная компания» | 7,8 | 1 909 439 | 132 661 | 11 197 | B++ |
| 19 | «Экспресс Гарант» | 7,6 | 214 456,7 | 12 693 | 335 | B++ |
| 20 | Страховая группа АСК | 6,2 | 756 284 | 39 807 | 342 | - |
| 21 | Межотраслевой страховой центр | 5,5 | 682 752 | 34 857 | н/д | - |
| 22 | ИННОГАРАНТ | 5,1 | 2 585 844 | 82 933 | 37 096 | - |
| 23 | «Согласие» | 5,0 | 16 707 469 | 688 882 | 78 001 | A+ |
| 24 | «Самара» | 3,7 | 286 312 | 4 765 | 6 858 | B+ |
| 25 | «ПАРИ» | 3,6 | 1 352 767 | 52 609 | 0 | A+ |
| 26 | Страховой дом ВСК | 3,4 | 25 853 830 | 702 561 | 260 832 | A++ |
| 27 | ЭНЕРГОГАРАНТ | 3,2 | 5 295 329 | 190 419 | 0 | A++ |
| 28 | Сургутнефтегаз | 3,2 | 3 943 415 | 114 430 | 24 971 | A+ |
| 29 | ГУТА-Страхование | 3,0 | 5 080 522 | 99 443 | 77 931 | A+ |
| 30 | АльфаСтрахование | 3,0 | 25 988 307 | 733 383 | 0 | A++ |
| 31 | РСЦ | 2,6 | 3 170 262 | 83 358 | 0 | A |
| 32 | «Югория» | 2,1 | 7 972 576 | 114 418 | 73 225 | A+ |
| 33 | «ВТБ Страхование» | 2,1 | 5 471 515 | 116 302 | н/д | A+ |
| 34 | Группа «Капитал» | 2,1 | 11 373 922 | 227 206 | 6 247 | A++ |
| 35 | РОСНО | 2,1 | 22 173 762 | 239 594 | 193 660 | A++ |
| 36 | Группа БАСК | 1,8 | 502 715 | 8 672 | 1 064 | - |
| 37 | «ВИТАЛ-Полис» | 1,6 | 226 340 | 4 030 | 0 | - |
| 38 | РЕСО-Гарантия | 1,5 | 36 185 173 | 611 158 | н/д | A++ |

Окончание таблицы 8

| № | Компания / страховая группа | Доля страхования СМР и СРО в совокупных взносах, % | Взносы, тыс. рублей | | | Рейтинг «Эксперта РА» на 01.09.2011 |
|----|---------------------------------|--|---------------------|-----------------|--|-------------------------------------|
| | | | Всего | Страхование СМР | Страхование СРО строителей, проектировщиков, изыскателей | |
| 39 | Система Росгосстраха | 1,3 | 81 605 764 | 1 188 372 | 22 160 | A++ |
| 40 | «Цюрих» | 1,3 | 6 789 759 | 88 971 | 6 778 | A+ |
| 41 | Объединенная страховая компания | 1,2 | 913 125 | 4 514 | 8 330 | A |
| 42 | Группа «Ингосстрах» | 1,2 | 45 803 806 | 570 319 | 73 787 | A++ |
| 43 | Группа «Ренессанс Страхование» | 1,1 | 11 433 464 | 72 385 | 18 000 | A++ |
| 44 | «Гелиос-Резерв» | 1,1 | 831 516 | 6 377 | н/д | B++ |
| 45 | РОССТРАХ | 1,1 | 906 060,4 | 6 222 | н/д | - |
| 46 | Группа «УРАЛСИБ» | 0,7 | 10 462 412 | 61 136 | н/д | A+ |
| 47 | НАСКО | 0,7 | 1 997 509 | 5 283 | 4 792 | A |
| 48 | ГАЙДЕ | 0,5 | 491 234 | 1 698 | н/д | A |
| 49 | «ЭРГО Русь» | 0,5 | 1 887 645 | 3 716 | 1 526 | A+ |
| 50 | Группа «Чулпан» | 0,5 | 1 992 097 | 1 445 | 3 468 | A+ |
| 51 | Группа МСК | 0,4 | 21 479 518 | 48 439 | 0 | A+ |
| 52 | СГ «Компаньон» | 0,4 | 1 066 018 | 2 175 | н/д | - |
| 53 | НСГ | 0,4 | 2 407 287 | 2 593 | 0 | A |
| 54 | Группа МАКС | 0,4 | 9 772 325 | 10 006 | н/д | A++ |
| 55 | АРТЕКС | 0,3 | 161 016 | 0 | 160 | A |
| 56 | АСКО | 0,3 | 1 243 679 | 913 | 71 | B+ |
| 57 | ЮЖУРАП-АСКО | 0,3 | 958 957 | 326 | н/д | A |
| 58 | Медэкспресс | 0,3 | 919 072,7 | 234 | 0 | A+ |
| 59 | Капитал-Полис | 0,2 | 468 252 | н/д | 38 | - |
| 60 | «ОРАНТА Страхование» | 0,2 | 3 051 717 | 27 067 | н/д | A |

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний



ИНТЕРВЬЮ С ЭКСПЕРТАМИ РЫНКА

Интервью с Радием Турановичем Сулеймановым, начальником отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах»

– Как развивался рынок в последнее время? Насколько вырос рынок и за счет чего?

– На рынок серьезно повлияли известные кризисные события 2008 года. Учитывая, что рынок строительно-монтажного страхования является проекцией строительной отрасли, а строительная отрасль имеет достаточно серьезную инерцию, то любое серьезное макроэкономическое воздействие на рынок сказывается на рынке страхования СМР. Если финансовый рынок выходит из кризиса в течение полугода-года, то строительный рынок может выходить годами: год, два или три для него норма. Что касается посткризисных явлений, до сих пор сказывается заторможенность в развитии рынка, приостановка с последующим спадом в части коммерческих проектов. Финансовый кризис, прежде всего, коснулся составляющей строительных проектов, финансируемых за счет привлеченных средств. Это коммерческие проекты, связанные с новым строительством, реконструкцией существующих производственных активов. В связи с тем, что в последний и предыдущий годы наблюдался недостаток привлеченных средств и они стоили дорого, многие собственники этих проектов либо девелоперы просто приостановили свою строительную деятельность. Проекты были заморожены на разных стадиях, в зависимости от степени их готовности: где-то уже на стадии выхода проектной документации, где-то на стадии изысканий и предпроектных предложений, где-то уже на стадии выполнения определенного объема работ. Но в 2009 и в 2010 году, даже в самом начале 2011, мы наблюдали практически полное отсутствие коммерческих проектов, предлагаемых к страхованию.

Строительная отрасль и рынок СМР держались фактически за счет крупных бюджетных проектов, осуществляемых в рамках федеральных программ. Это, прежде всего, проекты, связанные с Олимпиадой в Сочи – 2014, Универсиадой в Казани – 2013, форумом АТЭС – 2012 во Владивостоке, проекты по реконструкции и новому строительству электросетевых объектов, осуществляемых Федеральной сетевой компанией и региональными сетевыми компаниями, а также проектов, осуществляемых естественными монополиями. Проекты, где осуществлялось гарантированное финансирование за счет средств госбюджета, бюджетов субъектов федерации, региональных бюджетов разного уровня, реализовывались путем организации конкурсных процедур с привлечением подрядчиков, и в значительной степени такие конкурсы сопровождались тендерами по выбору страховщиков строительно-монтажного страхования.

Если говорить о динамике рынка, то, по нашей оценке, сборы премий в 2009 году по сравнению со сборами 2008 года в части строительно-монтажного страхования практически остались на прежнем уровне (рост 0,9%), однако нельзя сказать, что рынок провалился, как ожидали многие аналитики в разгар кризиса. Он сохранился, но не давал тех 15-20% роста, наблюдавшихся в докризисный период. В 2010 году рынок имел уже шестипроцентный прирост по сравнению с уровнем сборов в 2009 году. Премия, которая была начислена по договорам страхования, составила порядка 16,770 млрд рублей. Львиную долю премии здесь дали федеральные проекты и проекты крупных государственных монополий в части крупных инфраструктурных проектов (дороги, мостовые переходы, трубопроводы и т. д.), особенно оффшорные проекты (например, «Северный поток»). Эти проекты достаточно дорогостоящие, сборы по премиям большие, поэтому в удельном весе по рынку эти проекты доминируют.

В 2011 году наметилась тенденция роста количества запросов от страховых брокеров – посредников, то есть наблюдается оживление рынка коммерческой недвижимости. Рост объема запросов связан с возобновлением строительства этих объектов либо началом их строительства под уже из-

вестными техническими обоснованиями.

Определенные опасения связаны с последними событиями на фондовых рынках, макроэкономические тенденции при негативном развитии ситуации могут привести к пересмотру учетной ставки ЦБ РФ, что прогнозируемо повлияет на инвестиционный климат в стране. Пока, к счастью, этого не наблюдается, но мы видели, как развивалась ситуация осенью 2008 года, как потом восстанавливался фондовый рынок в течение 2009 года. 2009 год начался плохо, только в конце года были намечены тенденции к стабилизации. Поэтому при благоприятном макроэкономическом прогнозе нам, скорее всего, следует ожидать роста рынка (страхования СМР) в ближайшие годы, порядка 6-8% в год, что было бы неплохо. Мы не будем говорить о темпах 5-7-летней давности (эти темпы без каких-либо значительных изменений в законодательной базе), обеспечивавших кардинальное увеличение рынка, а также о серьезных ускорениях темпов ВВП. Они уже нереальны в силу различных факторов.

– Что сейчас происходит с тарифами? Продолжают ли они снижаться? Насколько проявились последствия демпинга?

– Конечно, имеет место падение ставок, в этом смысле можно говорить о продолжении демпинга, который поддерживают отдельные, в том числе ведущие компании. Сейчас мы сталкиваемся с уровнем ставок, который еще пару лет назад был просто фантастическим. «Ингосстрах» принимает риски с рынка в перестрахование, и мы видим те условия, на которых работают коллеги. По некоторым строительным проектам, которые длятся 24-36 месяцев с хвостом, в виде покрытия рисков гарантийных обязательств предлагается ставка 0,03-0,04% от стоимости работ при достаточно низком уровне франшиз или даже при их отсутствии. Хотя прямые аналогии неуместны, но ставки в страховании СМР в пересчете на годовой период, предлагаемые сейчас, становятся ниже ставок по имущественному страхованию, рассчитанных за аналогичный период. И это, на мой взгляд, нонсенс, поскольку риски строительства значительно более опасны и менее контролируемы, чем имущественные риски, тем более, если имущественные объекты застрахованы от поименованных опасностей. Прежде всего, в силу того, что в строительный проект вовлечено большое количество сторон: заказчик, подрядчики, субподрядчики, компании, управляющие строительством, проектировщики, поставщики, инвесторы и прочие участники строительного процесса с противоположными интересами в объектах, являющихся предметами страхования СМР. В силу этого, помимо традиционных имущественных рисков и рисков форс-мажора, возникают риски организационного и технологического характера, присущие строительной деятельности, которые с учетом традиционного для СМР покрытия «от всех рисков» должны априори стоить дороже, чем риски, защищаемые имущественной программой. Но для демпинга есть и иная почва, помимо стремления отдельных участников рынка захватить долю рынка любым способом. Это переоцененность рисков СМР в целом по рынку, исходя из имеющейся статистики убыточности, хотя тенденция роста убыточности налицо.

– Что произошло за последнее время значительного на рынке? Какие нормативные акты были приняты?

– Что касается строительного страхования, пока не видно каких-либо изменений в нормативной базе. Страховщики много потрудились на ниве изменения градостроительного кодекса с целью продвижения страхования ответственности организаций – членов СРО за вред, причиненный третьим лицам вследствие недостатков работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства.

В рамках работы со СРО страховщики пытаются ввести механизмы, обязывающие членов СРО страховать строительные-монтажные риски в рамках проектного страхования СМР, однако пока такая практика наталкивается на сопротивление членов СРО и нежелание тратить деньги сверх тех сумм, которые установлены СРО для страхования своих членов. Существуют проблемы организационного



и методологического характера, пока не дающие возможности для развития активных продаж полисов СМР с использованием механизма СРО, однако серьезный потенциал развития рынка страхования СМР здесь, безусловно, имеется.

Важным фактором, препятствующим развитию системы страхования СМР, как и любого другого вида имущественного страхования, является менталитет менеджмента подрядных организаций, входящих в структуры СРО.

До сих пор очень многие оргструктуры СРО и сами подрядчики рассматривают любое страхование как серьезную нагрузку на свой бюджет, и не секрет, что всегда вопросы страхования были на последних ролях, если цель состоит в получении выгодного подряда. При заключении договора подряда вопрос страхования если и возникает, то фактически как одно из требований, которое необходимо выполнить, чтобы получить деньги по факту расчета за выполненные работы. Поэтому нередко случаи, когда за страхованием подрядчики обращаются в последний момент, иногда уже по факту исполнения работ, и их требование носит характер «дайте мне бумажку, чтобы отчитаться перед заказчиком». А страховщик должен иметь возможность просчитывать риски, по которым ему, возможно, придется платить, и выдать полис по сложному проекту за пять минут, как того зачастую требует клиент, без серьезного изучения проектно-сметной документации, а зачастую и без ознакомления с объектом на месте, тем более, если объект почти построен и любая заложенная ошибка и упущение в работах, дефект в материалах или конструкциях на завершающей стадии реализации проекта могут привести к серьезным убыткам, было бы непростительной ошибкой страховщика.

К счастью, надо отметить, что в последнее время количество таких обращений уменьшается. Люди, подписывающие договор подряда или контракт, все-таки смотрят на условия таких соглашений и обращаются за страхованием на ранних стадиях реализации строительного проекта. Если в них есть требования по страхованию СМР, то там описаны сроки, в которые такой договор страхования необходимо предоставить на согласование заказчику и/или банку, финансирующему проект, без чего обязательства подрядчика по договору будут считаться неисполненными с соответствующими финансовыми последствиями.

– Изменилась ли глубина проникновения рынка страхования СМР?

– Охват рынка увеличился, несмотря на то, что доля коммерческих проектов резко снизилась, но при этом доля проектов с бюджетным финансированием увеличилась. Охват страхования в бюджетной сфере сейчас достаточно высок, порядка 70-80%. Это связано с тем, что механизм страховых выплат стал реальностью и гарантирует компенсацию бюджетных средств, затраченных на финансирование проектов, в случае серьезного ущерба. Государство много теряет от таких ущербов, и не только природного, но и техногенного характера. Суммы потерь весьма серьезные, поэтому любой вклад страховщика позволяет сберечь бюджетные деньги.

Однако до сих пор не охваченной страхованием СМР остается большая доля потенциального рынка коммерческого строительства в регионах, где охват страхованием оценивается в 10-15%.

– Будет ли расти доля коммерческих проектов?

– Доля коммерческих проектов будет существенно расти и в идеале должна значительно превысить долю федеральных проектов – все зависит от инвестиционного климата в стране. Однако редко крупные коммерческие проекты осуществляются за счет собственных средств частного застройщика. И здесь кроется серьезная проблема, сдерживающая рост охвата рынка, ее недооценивают или не хотят учитывать банки-инвесторы. Любой серьезный банк налагает обязанность на застройщика страховать риски, связанные со строительством, но, к сожалению, только в объеме финансирования, то есть в сумме кредитной линии, которая открывается для целей финансирования проекта. В этом случае многие страховщики идут на явное недострахование, которое при страховании СМР

плохо просчитывается в связи со спецификой строительной деятельности, когда действительная стоимость объекта страхования (объект строительства) возрастает по мере освоения работ. Недо-страхование приводит к тому, что собирается меньше премии, чем должно собираться, а объекты страхования являются недооцененными, что сказывается на размере выплат. И это, к сожалению, повсеместная практика страхования объектов с привлечением заемных средств.

– Давайте обсудим убыточность на рынке СМР.

– Сейчас убыточность, оцениваемая по объему выплаченных убытков к собранной (начисленной) премии, составляет порядка 16%. Однако данные статистики не отражают реальный уровень убыточности, поскольку, во-первых, не показываются аллокированные расходы, во-вторых, отсутствует информация по рынку о резерве заявленных, но неоплаченных убытков в портфелях страховщиков. Корректное формирование подобного резерва бывает весьма затруднительно, поскольку страхователь зачастую не в состоянии на момент наступления события, имеющего признаки страхового, оценить ущерб. Если убыток сложный и требует экспертизы поврежденного имущества или его части, то для определения размера повреждения может потребоваться значительное время (например: демонтаж поврежденной части оборудования, отправка на предприятие-изготовитель для последующей диагностики, диагностика на месте с восстановлением либо последующей заменой и т. д.). Все это оттягивает сроки определения размера возмещения, поэтому при определении резерва страховщики вынуждены давать собственную экспертную оценку там, где это возможно, она может существенно отличаться от реальных сумм ущерба.

Поэтому можно давать весьма осторожные оценки в отношении потенциальной убыточности на рынке, которая может составлять с учетом сказанного выше 36-40% и продолжает расти. Но это пока вполне комфортные цифры по сравнению с уровнем убыточности в развитых странах с высокой степенью охвата рынка. Собственно, этим продиктован интерес зарубежных перестраховщиков к российскому рынку, а также желание усилить проникновение на рынок путем подписания долей в облигаторных договорах перестрахования, что дает возможность российским страховщикам использовать емкости таких договоров для принятия рисков с рынка по сравнительно низким ставкам, поскольку стоимость факультативного перестрахования на международных рынках довольно высока.

Это еще один аргумент для раскручивания спирали ценового демпинга.

– У нас убыточность тоже растет, в том числе за счет демпинговых тарифов.

– Совершенно верно, убыточность растет в силу того, что рынок растет. Большое количество рисков в портфеле неминуемо приведет к росту убыточности. С другой стороны, тренд роста убыточности накладывается на тренд падения ставок. Падение ставок продолжается, и конца этому явлению мы пока не видим, во всяком случае до тех пор, пока рост убыточности не приведет к росту стоимости и снижению емкости облигаторной перестраховочной защиты. Это регулирующий фактор, который может сработать в случае, если российские страховые и перестраховочные компании к этому моменту не «наберут жира», т. е. емкость собственного перестраховочного рынка не станет достаточно серьезной, чтобы компенсировать потерю российскими страховщиками емкости международного рынка и таким образом попытаться удержать низкий уровень ставок премии. Увеличение капитализации отечественных страховых (и перестраховочных) компаний, поощряемое страховым регулятором, приводит к тому, что они могут удерживать уже большие риски, чем 5-10 лет назад. Это тоже важно для роста рынка.

Думаю, в какой-то момент мы придем к тому, что рынок насытится. Будет выбран некий предельный минимальный уровень ставок по страхованию СМР для разных типов объектов в разных условиях их реализации. Однако потом страховщики столкнутся с такой ситуацией, что придется объяснять клиентам, с которыми традиционно идет работа, почему ставки перестали падать и даже начали расти, однако система противовесов (спрос – предложение) страховых услуг должна урегу-



лирование ситуации, тогда страховщики будут конкурировать не по условиям и ценам, которые у всех игроков на рынке примерно будут одинаковы, а по качеству услуг, уровню сервиса. Но произойдет это еще не скоро.

Сейчас же уровень ставок разных компаний серьезно различается и определяется стратегией компании на рынке. Однако нельзя недооценивать тенденции роста убыточности и необходимость селекции рисков, принимаемых на страхование. Менеджменту компаний нужно понимать тонкую грань, за которой компания либо будет терять клиентов, либо понесет большие убытки и встанет вопрос о покупке дополнительной защиты, которая будет стоить совершенно других денег и, следовательно, финансовых потерь.

– Какие меры необходимо предпринять страховщикам/государству, чтобы стимулировать развитие страхования СМР? Что уже предпринимается?

– Страховщикам нужно проводить взвешенную политику. С клиентами сложно, как и в любых технологиях продаж. Приходится серьезно работать с клиентами и банками. Банки, к сожалению, очень плохо прислушиваются к страховщикам в нашем направлении, поскольку у банков существует собственное видение, оформленное регламентами, которые позволяют кредитным комитетам банков оценивать финансовые риски. В этих регламентах «защиты» есть требования к страхованию. При страховании имущественных интересов заемщика они работают на 100%. Но при страховании рисков заемщиков в незавершенном строительстве возникают проблемы. Никто не отменял 741 статью Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которой риски гибели и повреждения объекта строительства до его сдачи несет подрядчик. А подрядчик никоим образом не связан с банком обязательствами, поскольку кредитование получает застройщик. Банки не понимают или не хотят понимать, что они далеко не всегда могут являться получателями страхового возмещения. Если риски по договору подряда несет подрядная организация, значит она и должна получать компенсацию за этот ущерб, поскольку в силу закона и по договору подряда обязана такой ущерб компенсировать за свой счет. Банки, к сожалению, в своем большинстве подобную аргументацию не воспринимают, поскольку твердо уверены, что финансовый интерес банка в сделке дает ему право иметь имущественный (страховой) интерес в объекте незавершенного строительства даже в том случае, если он не передан (сдан) заказчику в установленном порядке.

Банки очень неохотно идут на изменение своих корпоративных стандартов в части страхового обеспечения их сделок. Поэтому решение может быть не только в изменении подходов инвесторов к назначению выгодоприобретателей по полису, но и в плоскости законодательного изменения статей Гражданского кодекса, регулирующего правоотношения субъектов подряда в этой части.

– Как Вы считаете, сколько компаний останется в 2012 году на рынке СМР?

– Количество компаний, которые работают, наверное, будет примерно таким же. Страхование СМР остается очень привлекательным, рынок до сих пор не поделен и идет активная конкурентная борьба страховщиков за этот рынок. Но крупных серьезных игроков, которые реально имеют заметную долю на этом рынке, будет немного, не более двух десятков. Причем первая десятка компаний будет контролировать более 80% рынка. Рынок укрупняется, на долю небольших компаний из нижней части списка остаются совсем небольшие проекты, в основном регионального уровня. Приоритет будут иметь крупные компании федерального уровня, которые имеют развитую сеть филиалов и представительств в регионах. Приоритет будет у тех компаний, которые имеют головные структуры в крупных городах, это прежде всего Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, потому что крупные брокеры, инвесторы, девелоперы, промышленные предприниматели и их структуры находятся именно в этих городах, так проще строить коммуникации. Региональные структуры будут иметь преимущество в части бюджетных проектов, учрежденных муниципальными

ми или региональными образованиями. Там будут центры развития регионального бизнеса. Их доля, безусловно, будет расти.

– Насколько проблема «откатов» сдерживает развитие страхования СМР?

– Пока рынок позволяет работать достаточно мягко. Но надо различать интересы страховых посредников, которые хотят получать деньги за привлечение этого бизнеса, оптимизируя страховые программы для своих клиентов, что является абсолютно нормальной практикой ведения бизнеса. Есть интересы отдельных лиц, желающих заработать на «откатах», и есть страховщики, которые готовы им за это платить. Если мы говорим о возврате премий заинтересованным лицам, то не думаю, что это повсеместная практика. Уровень коррупции в этой отрасли могут оценить только компетентные органы. Любые сделки в конечном счете можно проверить, для этого существуют страховой регулятор, налоговые службы и органы следствия. «Ингосстрах» позиционирует себя как публичная компания, мы стараемся быть прозрачными и в такие игры не играть. Репутация дороже.

Интервью с Александром Самуиловичем Миллерманом, генеральным директором ЗАО САО «ГЕФЕСТ», руководителем рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО

– Александр Самуилович, как развивался рынок страхования строительного-монтажного риска в последнее время?

– В кризис рынок страхования СМР просел, это объективная ситуация, связанная с общим состоянием экономики, падением объемов строительства. В свою очередь, строительная отрасль очень четко коррелирует с экономикой, буквально с точностью до процента. Почти всегда с ростом экономики растет и строительный рынок, плюс-минус 1-2%. Как только она проседает, так же ведет себя и строительство. При этом они связаны и по скорости – чуть экономика «затеплилась», и строительная отрасль сразу «задышала». Как раз в 2010 году не только строительная отрасль, но и страхование СМР «задышало». По оценкам наших аналитиков, которые базируются как на открытой информации, так и на своих источниках, в 2010 году по сравнению с 2009 годом рынок вырос на 11%. Конечно, есть якорные проекты, которые вытягивают рынок страхования СМР. Это значимые события, которые произойдут в нашей стране в ближайшее и не совсем время, но к ним уже идет подготовка, такие как Саммит АТЭС во Владивостоке, Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, ЧМ по футболу – все это требует развития инфраструктуры и гражданского строительства.

– Как Вы считаете, насколько повлияют на рынок озвученные в последнее время масштабные планы переноса правительственных объектов, расширение Москвы?

– Рынок вырастет, не скажу, что в разы, но на десятки процентов. Хотя сейчас рано говорить о реализации этих проектов, понятно, что и проектов пока нет, есть только идеи и некие предложения. Даже если все будет происходить быстро, то только на генеральные планы и проекты уйдет 2011 и 2012 годы, первые вложения не в бумагу и чертежи, а непосредственно в котлованы и стройки, скорее всего, раньше 2013 года не начнутся.

– Что значительного произошло за последнее время на рынке? Какие нормативные акты были приняты?

– Ничего значимого принято не было, ни по страхованию СМР, ни в целом в строительном комплексе. В 2010 году отшумели последние серьезные баталии, связанные с появлением саморегулирования в строительстве, были приняты основные документы и изменения к ним, в 2011 году наблюдается затишье в связи с подготовкой к выборам Президента и в Госдуму. Я думаю, что Государственная Дума и в осеннюю сессию вряд ли будет заниматься строительной отраслью. Никаких



серьезных заделов и наработок мне не известно. Может быть, это и правильно, потому что любые правила, которые вводятся законодательно, должны поработать хотя бы пару-тройку лет перед тем, как их придется менять либо совершенствовать. Иначе, подкрутив в одном месте, можно получить неожиданный эффект совершенно в другом.

– Как Вы оцениваете глубину проникновения рынка страхования СМР?

– Существенных изменений по сравнению с прошлым годом не произошло. По-прежнему главным двигателем рынка СМР является государство. Наибольшая доля застрахованных строительных объектов приходится на стройки, финансируемые за счет бюджетов всех уровней, как государственного, так и муниципального, регионального. Мы оцениваем, что 70-80% строек за бюджетные средства застрахованы. Федеральные чуть выше, региональные и муниципальные ниже. Что касается инвестпроектов, реализуемых за частные деньги, там, к сожалению, ситуация похуже. В момент кризиса она особенно усугубилась. Когда нужно было экономить, сэкономили на всем, включая, не в последнюю очередь, страхование. Поскольку необходимость расходов на страхование неочевидна, оно не дает сиюминутной отдачи. Поэтому, говоря о коммерческом строительстве, мы думаем, что застраховано не более 50% объектов, при этом даже эта цифра кажется оптимистической.

– А если участвуют иностранные инвесторы?

– Иностранные инвесторы привыкли страховать. Хотя иностранные инвесторы тоже разные, они бывают из развитых капиталистических государств, а бывают с Кипра. И это разные вещи.

– Каковы результаты работы по страхованию ответственности в рамках СРО строителей? Как проходит работа, насколько успешно?

– Мы уже можем говорить, что период становления этого рынка прошел, он состоялся. На нем сложились определенные правила и условия, уже сошла первая «пена» и прошли выплаты, что, безусловно, облегчает страховщикам работу в этом сегменте. В самом начале, когда этот рынок только становился, ВСС совместно со строительными СРО сумели найти общий язык и начали готовить документы в качестве методических рекомендаций, которые бы его упорядочили, задали некие ориентиры. Сегодня можно говорить уже о совершенствовании этих документов.

Думаю, что осенью такая работа будет активизирована, так как уже накоплен определенный опыт, есть статистика. К тому же СРО уже почувствовали вкус к страхованию и начали предлагать свои идеи, мы обсуждаем их на совместных консультациях и по большей части находим общий язык. Думаю, что в сентябре будет подписано соглашение о сотрудничестве между Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) и Национальным объединением строителей (НОСТРОЙ), проект этих соглашений уже одобрен президиумом ВСС, остался завершающий аккорд. Этим соглашением будет легитимизирована совместная работа, мы договариваемся о том, что проводим все методические мероприятия в обсуждении и согласии между двумя отраслями – строительной и страховой. Уже намечено начать методическую работу по тарификации, уточнению договорных условий и по созданию некоторых минимальных требований, ниже которых ни один строитель – член СРО просто не должен опускаться, если заключает договор страхования.

– Эти требования будут рекомендательными?

– Безусловно, это не обязательный вид правил, который утверждается Правительством РФ. Однако рекомендации позволяют дать некие минимальные ориентиры, а также подходы, которыми следует руководствоваться при страховании специализированных видов рисков. Рекомендации, как правило, основаны на базе знаний, опыта страховщиков и требований строителей. Конечно, мы рассчитываем, что большинство СРО будут прислушиваться к ним.

– Каковы основные проблемы рынка страхования СМР? Какие факторы сдерживают его развитие?

— Если говорить о внутренних факторах, то большая проблема — квалифицированные кадры. Мы давно поняли, что страхование, хоть и является самостоятельной профессией, но все же профессия вторичная. Страховщик всегда прикладник. То есть страховщик строительных рисков должен очень хорошо разбираться в специфике строительного производства. Поскольку не бывает двух одинаковых строительных объектов, даже два типовых дома будут находиться в разных грунтовых условиях, среде, влияющей на их эксплуатацию в дальнейшем. Все эти вещи нужно знать и уметь учитывать. Поэтому все наши лучшие кадры — это люди с двумя образованиями, как профильным, в данном случае строительным, так и экономическим. Времени для того, чтобы подготовить таких специалистов, уходит много. Обычно это внутрикорпоративная подготовка самих страховых компаний. Прикладников-страховщиков, насколько мне известно, не готовит ни один вуз. Дают общие стандартные знания в целом по страховой отрасли. Еще хуже дела обстоят в регионах.

— А какие тогда наиболее значимые внешние сдерживающие факторы Вы можете выделить?

— Что касается внешних проблем, то трудности возникают в связи с отсутствием единых стандартов страхования. Они нужны даже в таком индивидуально-направленном виде, как страхование СМР. Наши клиенты, к сожалению, редко вникают в детали договоров страхования, в большей степени они доверяют своим партнерам, поэтому многое зависит от добросовестности самого страховщика. При общении со строительными компаниями я часто слышу, что тариф на один и тот же объект может отличаться в 2-3 раза. Происходит это не потому, что кто-то ошибся, а потому, что предложил полную и всеобъемлющую защиту или, наоборот, исключил многие риски из покрытия. В то же время нужно унифицировать стандартные условия, чтобы похожие риски стоили более или менее одинаково. Это большая проблема, которая на выходе зачастую выражается в демпинге. На рынке тариф «гуляет» в разы, никто не собирается вникать, почему так происходит. Просто кто-то вместо 0,45% предложил 0,12%, страхователь хочет видеть такой же тариф у всех, не разбираясь в том, что объект сложный, находится в условиях плотной городской застройки или есть какие-то другие влияющие факторы.

— Демпинг бесконечно продолжаться не может. Как Вы думаете, сколько будет длиться такая ситуация и к чему это приведет?

— Понятно, что ни к чему хорошему не приведет. А будет продолжаться, пока компании, которые имеют возможность демпинговать, не начнут испытывать финансовые трудности. Я, пожалуй, не возьмусь отмерять этот временной интервал, но рано или поздно это обязательно наступит.

— Насколько и почему растет убыточность по СМР?

— Растет по двум причинам. Во-первых, демпинговые тарифы в целом снижают относительный размер собранной премии. Во-вторых, любой развивающийся вид, а страхование СМР — это еще развивающийся вид, всегда склонен к росту убыточности, хотя бы по мере прохождения процесса образования самих страхователей. Все больше страхователей видят в этом прок и начинают обращать внимание на то, что определенное событие может быть страховым случаем. Соответственно, такие убытки прибывают.

— Какие проблемы на рынке страхования СМР существуют в перестраховании? Что нужно менять?

— В начале года страховщики столкнулись с тем, что на российском рынке перестрахования стало очень трудно прогнозировать список партнеров-перестраховщиков и, соответственно, перестраховывать риски. Это связано с принятием закона об увеличении уставного капитала. Но уже сейчас страховые компании четко определились с партнерами, обменялись информацией о размерах уставного капитала. Что касается трудностей, то при перестраховании рисков СМР на факультативной основе приходится сталкиваться с нестандартными задачами, которые диктует нам практика строи-



тельства в России. Часто приходится перестраховывать сложные и высокотехнологические работы, которые являются исключением из покрытия большинства облигаторных программ, причем как отечественных, так и зарубежных перестраховщиков. Что касается облигаторного перестрахования, здесь особых проблем нет. Существует весьма развитая и эффективная практика данного метода перестрахования как в России, так и за рубежом. Она позволяет защитить практически любой портфель строительно-монтажных рисков на выгодных условиях.

– Мощный облигаторный договор обязательно должен быть с какими-то западными перестраховщиками? Российской перестраховочной емкости недостаточно?

– Думаю, что облигатор на 100 млн долларов тяжело сформировать на российском рынке. Можно, конечно, но я бы не отважился. Безусловно, какая-то его часть, может быть, размещается и в нашей стране.

– На Ваш взгляд, какая часть рисков в целом по рынку перестраховывается за рубежом, а какая – в России?

– Я думаю, что больше половины рисков строймонтажа перестраховывается за рубежом, поскольку у зарубежных компаний есть определенное понимание специфики работы по урегулированию убытков. Это может происходить чуть дольше, чем мы хотели бы это видеть, но они привыкли платить. Разобравшись, безусловно. Специфика работы с крупнейшими зарубежными перестраховщиками состоит в том, что для них убытки в несколько сотен миллионов рублей – это не драматично. Для любой из наших компаний, даже из первой пятерки, такой убыток будет рассматриваться под увеличительным стеклом, и я не уверен, что кто-нибудь из менеджеров не начнет цепляться к запятым. Как правило, понять, что это страховой случай, удается сразу, дальше происходит только формальная работа, которая документально закрепляет сам факт этого убытка. В России вероятность ситуации, когда кто-то может не увидеть за деревьями леса, велика.

– Насколько проблема «откатов» сдерживает развитие страхования СМР? Изменится ли ситуация? Нужно ли ее менять и как?

– Во-первых, на мой взгляд, страхование – это вообще не самый эффективный способ отмывания денег. Расходы на ведение дела слишком велики, существуют более дешевые способы. Во-вторых, страхование настолько зарегулировано, что любое движение финансовых средств всегда под увеличительным стеклом, любая операция понятна. В-третьих, говоря о страховании строительных рисков, стоимость страхования находится всего лишь в пределах 1% от сметы строительства. Что там можно отмывать? Стоимость стройматериалов и самих работ – это десятки процентов. Нормальный строитель не станет даже смотреть в эту сторону ввиду того, что хлопот больше, чем ожидаемого результата. Это мое субъективное мнение. Наверное, какие-то компании пытаются предлагать такие услуги, но, по-моему, это глупо. А что касается комиссионных вознаграждений, конечно, они предоставляются за поиск клиентов, содействие заключению договора. В рамках структуры тарифной ставки они могут достигать до 25%, это компания согласовывает с надзором.

– Какие меры необходимо предпринять страховщикам и государству, чтобы стимулировать развитие страхования СМР? Что уже предпринимается?

– Много уже предпринимается. В частности, государственные заказчики разрешают включать расходы по страхованию в общие сметы строительства. Говоря про муниципальных заказчиков или про бюджеты краев, областей и республик, там не всегда появляется такая возможность. Хотелось бы, чтобы вышли некие регулирующие нормы, которые позволили бы местным бюджетам включать расходы на страхование в общие сметы строительства. Кто это будет делать, не очень понятно, потому что на сегодняшний день такого ведомства, которое бы отвечало за нормотворчество и регу-

лирование в строительстве, не существует. Когда-то было Министерство строительства, сегодня это 2-3 департамента Минрегиона, которые отвечают за очень узкие области и не охватывают всей специфики. Есть Национальное объединение строителей, но это общественная организация.

– Как можно изменить менталитет страхователей?

– Менталитет строителей какими-то специальными действиями поменять невозможно, все происходит естественным образом в процессе работы, путем общения со страховщиками. Чем больше добросовестных страховщиков будут взаимодействовать со строителями, тем меньше будет негатива и стереотипов о том, что все банкиры и страховщики жулики и воры. Как я всегда говорю, нужно начать с себя – вести себя корректно, выплачивать то, что положено, не демпинговать, не завышать тарифы, и страхователи потянутся.

– Как Вы считаете, закон об увеличении уставных капиталов поможет решить проблему недобросовестности страховщиков?

– То, что некоторые страховые компании не пройдут этот ценз, немножко поможет, хотя основные игроки и так уже в верхней части таблицы. Ведь страхование СМР – это бизнес немаленьких компаний.

– Каков Ваш прогноз развития рынка страхования СМР на ближайшие 2-3 года? За счет чего будет развиваться страхование СМР?

– Мы недавно приняли стратегию развития компании, в том числе анализировали весь рынок страхования строймонтажа в стране, предположили, что к 2015 году этот сегмент увеличится вдвое. На 2011 год рынок СМР мы оцениваем цифрой 22 млрд, а на 2015 год – в пределах 38 млрд. А так это будет или еще лучше, время подскажет. Надеюсь, что не хуже.

Интервью с Натальей Карповой, исполнительным вице-президентом группы «Ренессанс страхование»

– Как развивался рынок в последнее время? Насколько вырос рынок и за счет чего?

– В целом рынок в этом году показывает рост и приближается по своим объемам к докризисным показателям. Но в большей степени это происходит благодаря целевым госинвестициям в масштабные инфраструктурные проекты в Сочи, Владивостоке и Казани. Строительная индустрия, не связанная с этими объектами, оживает гораздо медленнее, хотя и очевидно оживление в кредитовании, «размораживаются» остановленные в кризис объекты. В целом рост рынка страхования строительно-монтажных рисков в этом году достигнет 15, максимум 20%. Возможно, некоторые компании, для которых этот сегмент приоритетный, покажут рост выше рынка.

– Что-то значительное происходило в последнее время на рынке? Какие нормативные акты были приняты?

– Существенно влияющих на рынок нормативных актов в этом году не было. Единственное, что можно отметить, – это формирование механизма саморегулирования, который пришел вместо лицензирования строительных организаций в 2009 году. Сегодня можно уже говорить о том, что рынок страхования в рамках СРО практически поделен.

– Какова глубина проникновения рынка страхования СМР? Изменилась ли она за последний год?

– В госсекторе уровень проникновения страхования близок к 100%, бюджетные проекты в Москве, Санкт-Петербурге и других региональных центрах почти все страхуются. То же самое касается



и иностранных инвестиционных проектов, также определенный стимул рынку дают банки, требующие страховать объект залога при кредитовании. При отсутствии такой вмененной «обязательности» страхуется очень мало объектов и зачастую «для галочки» в том случае, если расходы на страхование заложены в смете. В целом, по разным экспертным оценкам, составляет не больше 30%.

– Каковы результаты работы по страхованию ответственности в рамках СРО строителей?

– Говорить о результатах пока рано. Не сложились пока ни практика, ни статистика, не было крупных убытков. СРО пытаются ужесточить требования, увеличить лимиты страхования, расширить покрытие, в том числе за счет ретрактивного периода страхования. Но при этом прослеживается тенденция, что СРО предпочитают ограничиваться страхованием гражданской ответственности своих членов на случай причинения вреда вследствие недостатков работ. И только если у инвесторов возникают какие-то дополнительные требования к подрядчикам, последние покупают полисы страхования строительно-монтажных рисков, хотя во всем мире именно этот вид страхования покупаются подрядчиками в первую очередь.

– Каковы основные проблемы рынка страхования СМР? Какие факторы сдерживают развитие рынка (внешние и внутренние)?

– Зачастую наличие договора страхования СМР является одним из условий договора подряда. И, по сути, подрядчики воспринимают страхование исключительно как обязательное. Осознанно стремятся к более широкому страховому покрытию лишь порядка 30% подрядчиков. Реально страхуют свои риски филиалы или дочерние компании известных международных строительных организаций, работающих в России. Они уже привыкли к тому, что такое страхование «должно быть», что оно – естественная составляющая бизнес-процесса. Так же, как правило, страхуют строительно-монтажные работы и свою гражданскую ответственность строительные корпорации, занимающиеся крупными проектами. При этом многие небольшие строительные компании зачастую полностью отказываются от страхования строительных рисков. Низкий уровень проникновения страхования в строительную сферу еще связан с тем, что риск-менеджмент в строительных компаниях не всегда находится на должном уровне.

– Что сейчас происходит с тарифами? Продолжают ли они снижаться? Прекратился ли демпинг? Что ведет за собой снижение тарифов? Насколько проявились последствия демпинга?

– Тарифы в страховании строительно-монтажных рисков снижаются на протяжении последних пяти лет. По нашим оценкам, в прошлые годы тарифы падали на 20% в год, сейчас – где-то на 10-12%. К тому же продолжается демпинг, предпосылок для прекращения которого пока не видно.

Увлечение демпингом может сильно подорвать надежность и финансовую устойчивость страховой компании. Новые реалии страхового рынка, связанные с увеличением уставного капитала компаний, приведут к тому, что произойдет сокращение игроков рынка с несбалансированными портфелями, а оставшиеся крупные компании окончательно поделят между собой весь этот сектор страхования.

– Насколько растет убыточность по СМР в целом и по страхованию ответственности в рамках СРО строителей?

– Страхование в строительстве отличает то, что страховые случаи в этом виде происходят не часто, но, как правило, носят катастрофический характер, достаточно вспомнить Саяно-Шушенскую ГЭС или Чагино. Естественно, это сказывается на среднерыночных показателях. Кроме того, очевидно, что снижающиеся тарифные ставки неизбежно ведут за собой рост убыточности.

– Какие проблемы в перестраховании на рынке страхования СМР?

– Перестрахование – это всегда вопрос квалификации работающих в компании людей и построения отношений, доверия с партнерами. К сожалению, крупные убытки, урегулирование которых выявля-

ет допущенные при принятии на страхование ошибки, халатность или даже недобрый умысел бьют по репутации всех работающих в стране компаний, вызывают недоверие западных страховщиков.

– Насколько проблема «откатов» сдерживает развитие страхования СМР? Изменится ли ситуация? Нужно ли ее менять и как?

– Эта проблема является достаточно сильным сдерживающим фактором развития. Непрозрачность тендеров вкупе с заниженными лимитами ответственности и урезанными покрытиями препятствует конкуренции на рынке. В результате не всегда победителями становятся компании, предоставляющие высокий уровень сервиса и обладающие высокой финансовой устойчивостью. Все заинтересованы в том, чтобы этот сегмент стал более открытым, прозрачным и рыночным. Однако данная проблема является системной, существует не только в страховании строительных рисков. Изменить ситуацию могут только громкие банкротства крупных компаний из-за гигантских убытков, связанных с авариями или другими катаклизмами на их строящихся объектах. Хотя при существующем уровне финансовой грамотности и специфическом менталитете даже такой урок может пройти даром.

– Какие меры необходимо предпринять страховщикам/государству, чтобы стимулировать развитие страхования СМР? Что уже предпринимается? Как нужно изменить менталитет страхователей?

– Государство как регулятор должно лишь защищать клиентов от ненадежных и недобросовестных страховых компаний. В принципе идущий на рынке с подачи регулятора процесс консолидации и концентрации к этому и ведет. Число строительных организаций, считающих страхование необходимым фактором существования бизнеса, медленно, но растет. И задача страхового сообщества повышать популярность этого вида страхования, развивать культуру страхования, главным образом, предоставляя качественный сервис, справедливые и оперативные выплаты, выстраивая долгосрочные партнерские отношения с клиентами.

– Как изменится рынок в ближайшее время? Как Вы считаете, сколько компаний останется в 2012 году на рынке СМР?

– Основная тенденция в целом по всему страховому рынку – консолидация – наблюдается и в секторе страхования СМР. Сегодня топ-10 лидеров контролируют 54% всего рынка, и этот показатель будет расти. Конечно, массового исхода компаний не будет, но мы ожидаем укрупнения, в первую очередь кэптивных компаний.

– Каков Ваш прогноз развития рынка страхования СМР на ближайшие 2-3 года? За счет чего будет развиваться страхование СМР?

– Ввиду нестабильной макроэкономической ситуации в мире строить какие-либо прогнозы сейчас сложно. Если ситуация не изменится в худшую сторону, страхование в строительстве будет динамично развиваться, в частности, за счет крупных инвестиционных проектов (Сочи – 2014, саммит АТЭС, Универсиада в Казани). К этому списку стоит добавить еще 12 городов, которые ждет строительный бум в рамках подготовки к чемпионату мира в России в 2018 году, расширение границ Москвы, которое обернется развертыванием инфраструктурного строительства и коммерческого жилья.

В целом рост сборов по страхованию строительно-монтажных рисков по итогам этого года, по нашим оценкам, составит 15-20%.



Интервью с Михаилом Вартановичем Воробьевым, начальником управления страхования предприятий блока корпоративного страхования ОАО СГ МСК

– Как развивался рынок в последнее время? Насколько вырос рынок и за счет чего?

– Рынок страхования СМР сильно сократился в 2009 году (до 17 млрд рублей), после чего вырос в 2010 году до 19 млрд. То и другое связано с сокращением, а затем восстановлением объемов строительства, в первую очередь инфраструктурных объектов. В 2011 году ожидается рост до 22 млрд рублей, связанный с расширением банковского финансирования строительства и оживлением отрасли.

– Что произошло за последнее время значительного на рынке? Какие нормативные акты были приняты?

– Наиболее важным изменением было принятие закона о СРО. Создание СРО радикально упростило контакты страховщиков с клиентами-строителями и способствовало структурированию, упорядочению рынка строительно-монтажного страхования.

– Какова глубина проникновения рынка страхования СМР? Изменилась ли она за последний год?

– Глубина проникновения по крупным объектам может оцениваться в 15-20%, по мелким и средним она намного ниже. Растет она медленно, за последний год почти не изменилась.

– Каковы результаты работы по страхованию ответственности в рамках СРО строителей?

– Эти результаты страховщики оценивают положительно, они даже лучше, чем ожидалось. Складывается устойчивый рынок страхования ответственности строителей.

– Каковы основные проблемы рынка страхования СМР? Какие факторы сдерживают развитие рынка (внешние и внутренние)?

– Главная проблема страхования СМР – узость рынка и низкая склонность строителей к страхованию, это взаимосвязанные явления. Строители сильно отстают в этом отношении от промышленных клиентов, а еще больше – от клиентов в крупных предприятиях торговли и сферы услуг. Сказываются и непрозрачность строительного бизнеса, и низкий уровень управления в строительстве.

Страховщикам не хватает поддержки заказчиков, банков, регулирующих госорганов.

– Что сейчас происходит с тарифами? Продолжают ли они снижаться? Прекратился ли демпинг? Что ведет за собой снижение тарифов? Насколько проявились последствия демпинга?

– Демпинг не прекратился, тарифы снижаются и сейчас, хотя не так резко, как в 2009 году. Это затрудняет перестрахование и затягивает процесс заключения договоров, а также создает угрозу финансовой устойчивости страховщиков, активно занятых страхованием СМР.

– Насколько растет убыточность по СМР в целом и по страхованию ответственности в рамках СРО строителей?

– Убыточность по СМР в целом растет пропорционально снижению тарифов. Убыточность по страхованию ответственности СРО растет быстро, поскольку это начальный период страхования, но уровень ее пока невысок.

– Какие проблемы в перестраховании на рынке страхования СМР?

– Перестрахование на рынке страхования СМР стало дороже, оно происходит медленнее в основном из-за ужесточения позиции западных перестраховщиков, вызванного не только аварией на Саяно-Шушенской ГЭС, но и землетрясением в Японии.

– Насколько проблема «откатов» сдерживает развитие страхования СМР? Изменится ли ситуация? Нужно ли ее менять и как?

– Эта проблема серьезно сдерживает развитие полноценного, реального страхования СМР, поддерживает у строителей предрассудок, что все страхование – одна сплошная серая схема.

Решить эту проблему можно только в рамках общей борьбы с коррупцией, которая в строительной отрасли очень сильна.

– Какие меры необходимо предпринять страховщикам/государству, чтобы стимулировать развитие страхования СМР? Что уже предпринимается? Как нужно изменить менталитет страхователей?

– Для стимулирования страхования СМР государство должно ввести обязательность страховой защиты СМР, а также контроль за этим со стороны регулирующих органов.

Вводиться это может постепенно: сначала для проектов с государственным финансированием и в рамках госзаказа, затем для наиболее сложных и опасных проектов (промышленных и инфраструктурных), затем для всех крупных проектов, а уже потом для всех строительно-монтажных работ.

Сами страховщики должны активнее работать со строителями в рамках СРО, участвовать в их мероприятиях, вести разъяснительную работу в отраслевых СМИ.

– Как изменится рынок в ближайшее время? Как Вы считаете, сколько компаний останется в 2012 году на рынке СМР?

– В ближайшее время можно ожидать увеличения концентрации рынка, сокращения числа компаний – операторов страхования СМР до 20-25, стабилизации тарифов, усиления влияния крупных банков, кредитующих строителей, на распределение страхования.

– Каков Ваш прогноз развития рынка страхования СМР на ближайшие 2-3 года? За счет чего будет развиваться страхование СМР?

– В ближайшие 2-3 года при сохранении нынешней нормативной базы можно рассчитывать на рост рынка до 35-40 млрд рублей, прежде всего за счет появления новых крупных проектов, особенно с государственным финансированием.



Приложение. Рейтинг-лист «Эксперта РА» по состоянию на 01.09.2011

Рейтинги надежности страховых компаний

| Компания | Рейтинг |
|--------------------------------|---------|
| ВТА | A++ |
| Авеста | B |
| Азиятранс Ре | B++ |
| АльфаСтрахование | A++ |
| Ангара | A |
| АСКО-Центр | A |
| Британский Страховой Дом | B+ |
| ВСК | A++ |
| ВТБ Страхование | A+ |
| Гайде | A |
| Гелиос Резерв | B++ |
| Гефест | A+ |
| Группа «Ингосстрах» | A++ |
| Группа «Капитал» | A++ |
| Группа Ренессанс Страхование | A++ |
| Группа Росгосстрах | A++ |
| Группа СОГАЗ | A++ |
| Гута-Страхование | A+ |
| Д2 Страхование | A |
| ДальЖАСО | A |
| Евро-Полис | A |
| ЖАСО | A+ |
| Железнодорожный страховой фонд | B++ |
| МАКС | A++ |
| Медэкспресс | A+ |
| Межрегионгарант | A |
| НАСКО | A |
| Национальная страховая группа | A |
| НСГ- Росэнерго | B++ |

| Компания | Рейтинг |
|---|---------|
| Объединенная страховая компания | A |
| ОРАНТА | A |
| Пари | A+ |
| Проминстрах | B++ |
| РЕСО-Гарантия | A++ |
| РОСНО | A++ |
| РСК «Стерх» | A |
| Русская страховая транспортная компания | B++ |
| Русский страховой центр | A |
| СК АПРОСА | A+ |
| СК Московия | B++ |
| СК «АРТЕКС» | A |
| СО Сургутнефтегаз | A+ |
| Согласие | A+ |
| Страховая бизнес группа | B++ |
| Страховая группа Адмирал | A |
| Страховая группа АСКО | B+ |
| Страховая группа МСК | A+ |
| Страховая группа УралСиб | A+ |
| Страховая компания Самара | B+ |
| ТИТ | A+ |
| Цюрих | A+ |
| Чулпан | A+ |
| Экспресс Гарант | B++ |
| Энергогарант | A++ |
| ЭРГО Русь | A+ |
| Югория | A+ |
| ЮжУрал-АСКО | A |
| ЮЖУРАЛЖАСО | A |

Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни

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

Рейтинговая шкала «Эксперта РА»

Класс А++. Исключительно высокий уровень надежности.

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

Класс А+. Очень высокий уровень надежности.

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

Класс А. Высокий уровень надежности.

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

Класс В++. Приемлемый уровень надежности.

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

Класс В+. Достаточный уровень надежности.

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

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе деятельности финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++. Низкий уровень надежности.

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



Класс С+. Очень низкий уровень надежности.

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

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности.

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

Класс D. Банкротство.

Компания находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

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

Рейтинги надежности и качества услуг СМО

| Компания | Рейтинг |
|--------------|---------|
| МАКС-М | A++ |
| РОСНО-МС | A++ |
| СМО «Сибирь» | A+ |

Рейтинговая шкала «Эксперта РА»

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

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

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

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

Класс A. Высокий уровень надежности и качества услуг.

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

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

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

Класс В+. Достаточный уровень надежности и качества услуг.

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

Класс В. Удовлетворительный уровень надежности и качества услуг.

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

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

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

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

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

Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности и качества услуг.

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

Класс D. Банкротство.

Страховая медицинская организация находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.

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