

№6 декабрь 2008

Составитель рейтинга:

**Инвест**  
газета

# ТОП-100 Рейтинг

ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Как развиваться в условиях  
экономического кризиса



Самые  
ДИНАМИЧНЫЕ  
КОМПАНИИ



декабрь

**2008**

## Лайфовый оптимизм

Сектор страхования жизни пострадает гораздо меньше, поскольку работал по принципиально иной системе. Сюда в первую очередь можно отнести консервативное размещение активов и страховых резервов, а также жесткий механизм создания резервов под средства клиентов (в размере 105% от взноса). Таким образом, даже в тяжелой ситуации у компании будут в наличии средства на возврат вклада клиента плюс еще 5% на выплатные и иные расходы. В этих условиях лайфовые компании не испытывают серьезной проблемы ликвидности, а напротив — намерены активно развивать агентские сети, оговаривая, что теперь у них есть ряд контраргументов в продажах страхования жизни.

Так, если раньше многие клиенты отдавали предпочтение банкам и размещению средств в депозиты, покупаясь на более высокую доходность, то теперь, наученные горьким опытом, будут прежде всего обращать внимание на надежное вложение с гарантиями. Именно таким, по мнению страховщиков жизни, является сектор лайфа. Еще один аргумент в свою пользу, который намерены использовать «лайфовики», — это то, что в условиях «проседания социальных выплат» (зарплат, пенсий, что неминуемо в условиях бюджетного дефицита и растущего дефицита пенсионного фонда) население еще раз убедится в необходимости приобретения накопительного пенсионного полиса. Так что можно прогнозировать рост спроса на продукты страхования жизни.

Что касается агентского рынка, то ему предрекают бурный рост. Как видно, экономить на агентах страховые компании не намерены. Немалый интерес к компаниям-посредникам начали проявлять и банки. Подобное сотрудничество особенно актуально в условиях, когда банковские учреждения вынуждены сокращать филиальную сеть, так что привлеченные посредники становятся выгодным вариантом сохранения объемов продаж. А если верить оптимистам рынка, они предрекают новую тенденцию: если раньше страхование продавалось в пакете с банковскими продуктами, то теперь последние могут

## АКТИВЫ (СК – LIFE)

		Изменение по сравнению с 30.06.07 г., %	Активы на 30.06.08 г., млн. грн.	Активы на 30.06.07 г., млн. грн.	Изменение по сравнению с 30.06.07 г., млн. грн.
1	Ренессанс Жизнь	134,96	37,36	15,90	21,46
2	ПРОСТО-Страхование. Жизнь и пенсия	131,55	27,14	11,72	15,42
3	СК «Ильичевская»	92,63	22,38	11,62	10,76
4	ПЗУ Украина страхование жизни	82,60	52,19	28,58	23,61
5	АЛИКО АИГ Жизнь	66,34	306,02	183,97	122,05
6	МСК «Захист Життя»	62,17	24,28	14,97	9,31
7	Дельта жизнь (Брама жизнь)	61,39	27,76	17,20	10,56
8	СК «ТАС»	51,30	144,58	95,56	49,02
9	УСГ «Жизнь»	46,89	125,55	85,47	40,08
10	Аска-Жизнь	42,66	143,63	100,68	42,95
11	Блакытний полис	38,92	141,36	101,76	39,61
12	Планета Страхования	38,55	18,80	13,57	5,23
13	ЭККО	37,68	38,69	28,10	10,59
14	Универсальная	34,78	24,57	18,23	6,34
15	ТЕКОМ-Жизнь	26,44	25,56	20,22	5,34
16	Класс Страхование Жизни	25,12	13,50	10,79	2,71
17	Лемма-Вите	9,72	282,80	257,74	25,06
18	Юпитер Виенна Иншуранс Груп	9,52	33,82	30,88	2,94
19	СГ «Провита»	8,35	15,92	14,69	1,23
20	Фортис Страхование Жизни Украина	1,67	35,10	34,53	0,58

## СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ (СК – LIFE)

		Изменение по сравнению с 30.06.07 г., %	Собственный капитал на 30.06.08 г., млн. грн.	Собственный капитал на 30.06.07 г., млн. грн.	Изменение по сравнению с 30.06.07 г., млн. грн.
1	Ренессанс Жизнь	647,89	13,49	1,80	11,69
2	ЭККО	156,29	30,60	11,94	18,66
3	ПРОСТО-Страхование. Жизнь и пенсия	117,80	16,43	7,55	8,89
4	Блакытний полис	116,58	33,82	15,62	18,21
5	ПЗУ Украина страхование жизни	112,35	24,81	11,69	13,13
6	Аска-Жизнь	78,18	22,80	12,79	10,00
7	МСК «Захист Життя»	71,01	17,26	10,09	7,17
8	СК «Ильичевская»	64,32	12,37	7,53	4,84
9	УСГ «Жизнь»	60,68	102,23	63,62	38,60
10	Универсальная	41,99	15,94	11,23	4,71
11	Дельта жизнь (Брама жизнь)	21,73	14,40	11,83	2,57
12	Класс Страхование Жизни	21,49	12,85	10,58	2,27
13	Планета Страхования	18,08	12,30	10,42	1,88
14	ТЕКОМ-Жизнь	10,36	15,44	13,99	1,45
15	Лемма-Вите	7,17	246,09	229,63	16,47

Источник: Страховой рейтинг журнала Insurance Top (insurancetop.com)

Подготовлен УНИИ «Права и экономических исследований»

продаваться как приложение к гарантированному страховому продукту.

### Прогноз по отрасли

В целом, по прогнозам экспертов, следующий год будет отмечен большим количеством сделок M&A как в страховом, так и в банковском секторах. Что касается ожиданий страховщиков относительно прироста рынка в этом году, то они не особо пессимистичны.

Также не на руку страховщикам играет снижение покупательной способности и доходов украинцев, которые в следующем году будут отдавать предпочтение преимущественно более дешевым страховым про-

дуктам. Ситуация будет такова, что при наличии большего числа клиентов компании не смогут демонстрировать существенную динамику роста премий, при этом будут серьезно расти аквизиционные расходы (на обслуживание клиентов). Так что у страховщиков прибавится количество мелких клиентов, расходы увеличатся, следовательно, прибыльность компаний снизится. На прибыльности скажется и удорожание перестраховочных емкостей, что связано также со снижением прибылей крупных перестраховочных концернов мира, с которыми отечественные компании заключали облигаторы. **ИОО**

ЕКАТЕРИНА ЩЕГЛОВА

