

#1(69)2020
Insurance Top®

рейтинг страхових компаній



2019
підсумки

**Видавець:**

Український науково-дослідний інститут
«Права і економічних досліджень»

Редакція:

Генеральний директор:
Олег Парацхак
Фінансовий директор:
Наталія Лисенко
Аналітик:
Олексій Ромащенко
Відділ передплати:
Наталія Кучер

Голова Редакційної ради:

Олександр Залетов, к.е.н., доцент

Свідоцтво про реєстрацію:

КВ № 7026 від 03.03.2003

Адреса редакції:

Україна, 02660, м Київ,
вул. Є.Сверстюка, 11А, офіс, 508/1.
Тел./Факс: +38 (044) 516-85-60,
Тел./Факс: +38 (044) 496-46-19
Веб-сайт: insurancetop.com
E-mail: info@insurancetop.com
E-mail: info@insurancetop.com

Даний номер журналу «Insurance TOP» підготовлений виключно в інформаційних цілях і не є пропозицією купити або продати відповідні фінансові інструменти.

Думки, оцінки та рекомендації, наведені в журналі, є точкою зору авторів цього номера «Insurance TOP». Думка «Insurance TOP» може не збігатися з думками авторів, викладеними в даному журналі. «Insurance TOP» не несе відповідальності за операції третіх осіб, здійснених на основі думок, оцінок і рекомендацій, викладених в даному журналі.

Представлена в огляді інформація отримана з джерел, які «Insurance TOP» розглядає як надійні, однак не несе відповідальності за їх достовірність і повноту. Описи ринків і компаній не претендують на повноту. Думки, оцінки та рекомендації, наведені в даному матеріалі, не можуть розглядатися в якості єдиної підстави для здійснення операцій на страховому ринку. Кожен учасник ринку повинен самостійно приймати рішення, використовуючи «Insurance TOP» лише як один із засобів, що сприяють прийняттю виважених рішень.

© Insurance TOP, 2001-2020

Оформити передплату на журнал «Insurance TOP» Ви можете в агенціях передплати та Редакції:

«УКРПОШТА»: підписний індекс 08050
«Меркурій»: тел./факс +380 56 744-16-61
Редакція: тел./факс: +380 44 516-85-60

- 2 Олександр Залетов, Нацкомфінпослуг.** Страховий ринок 2019: від пандемії до розвитку
- 6 Володимир Шевченко, МТСБУ.** Інновації у страхуванні сприяють розвитку всього суспільства
- 8 Олена Ульс, УНІКА.** Страхування - складний продукт, і він вимагає якісної експертизи
- 10 В'ячеслав Гавриленко, ARX.** Результат ребрендингу перевищив наші очікування
- 12 Сергій Авдєєв, Олександр Солоп, Марина Авдєєва, Максим Туз, Арсенал Страхування.** Ризикуючи "власною шкурою"
- 14 Павло Царук, ТАС.** Наша мета - в найближчі роки стати компанією № 1 на страховому ринку України
- 16 Руслана Міхневич, Оранта.** Шукаємо можливості. Віримо, що страховий ринок можна зробити ліпшим
- 18 Янко Ніколов, Євроінс Україна.** Страхування - найкраща інвестиція під час кризи
- 20 Ірина Гевель, Альфа Страхування.** Диверсифікований портфель - рятівний жилет для страховика в кризу
- 22 Антон Кіяшко, Нафтагазстрах.** Медичним страхуванням по коронавірусу. Досвід Китаю та реформа в Україні
- 24 Юлія Добренкова, КРОНА.** Ті, хто вважають, що ДМС - збитковий вид страхування, просто не вміють ним керувати
- 26 Андрій Артюхов, VUSO.** 2 мільйони туристів за 2019 рік!
- 28 Михайло Демків, ІСУ.** Стратегія фінансового сектору України до 2025 року. Чого чекати?
- 30 Олександр Петриченко, ProfitSoft.** FINTECH у смартфоні
- 32 Галина Ким, Ю.Ес.Ай.** Успіх електронної автоцивілки став для нас мотивацією розробити інші цифрові страхові продукти
- 33 Віталій Коваленко, КД Життя.** Що очікує небанківський фінансовий ринок від нового Регулятора?
- 34 Тетяна Ришова, ІНГО Життя.** Фінансова грамотність та податкові переваги - запорука успішного розвитку Life-страхування

ПІДСУМКИ СТРАХОВОГО РИНКУ 2019

- 37** Результати роботи компаній страхування життя
- 40** Результати роботи компаній ризикового страхування
- 51** Результати страховиків в розрізі видів страхування
- 60** Результати роботи компаній в розрізі регіонів України

Матеріали, опубліковані в «Insurance TOP», потрапляють під дію положень про авторське право і не можуть бути використані частково або повністю методом фото-ксерокопіювання, в електронному виді або відео-звуківим записом з будь-якою метою і переведені на іншу мову без письмового дозволу Редакції. Концепція, зміст і дизайн є інтелектуальною власністю видавця. Відповідальність за достовірність інформації та реклами несуть автори та рекламодавці. Статистичні дані по страховому ринку України є інтелектуальною власністю ТОВ УНДІ «Права та економічних досліджень».

ARX



A FAIRFAX COMPANY

СТРАХОВА
КОМПАНІЯ #
НА РИНКУ
УКРАЇНИ¹

Попередня назва «АХА Страхування»

arx.com.ua

Контакт-центр: 0 800 30 272 3 (безкоштовно з усіх стаціонарних телефонів по Україні та з мобільних операторів Vodafone, Lifecell, Kyivstar)

¹ Зароблені страхові премії, страхові виплати чисті, сплачені податки та збори, сплаченої заробітної плати - дані НКФУ на 31.12.2019 (розділ Публічна інформація)

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

Страховий ринок 2019: від пандемії до розвитку



Олександр Залізов, Член Нацкомфінпослуг, к.е.н., доцент

Загальна тенденція страхового ринку

У 2019 році у порівнянні з попереднім роком у страховиків України збільшився обсяг надходжень валових страхових премій на 3 633,7 млн грн (7,4%), а обсяг чистих страхових премій - на 5 161,7 млн грн (15,0%). Таким чином, за 2019 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,3%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2018 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2018 року та становила 1,0%.

Страховий ринок України за останні роки значно зріс не лише в частині отриманих страхових платежів і здійснених страхових виплат, а й прийнятих страхових зобов'язань. Наприклад, страхові резерви станом на 31.12.2019 зросли на 2 583,2 млн грн (9,6%) у порівнянні з аналогічною датою 2018 року, при цьому резерви зі страхування життя зросли на 938,6 млн грн (10,1%), технічні резерви - на 1 644,6 млн грн (9,3%). У порівнянні з аналогічною датою 2018 року збільшились також такі показники, як загальні активи страховиків на 373,5 млн грн (0,6%), з них активи, визначені законодавством для покриття страхових резервів - на 3 943,4 млн грн (9,7%).

Нові вимоги, які передбачені Положенням про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платосп-

роможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика, затвердженого розпорядженням Нацкомфінпослуг №850 від 07.06.2018, сприяли не тільки посиленню платоспроможності страхових компаній через покращення структури прийнятних активів (табл. 1), але і поліпшили результативність їх інвестиційної політики.

Ринок роздрібного страхування

Практика показує, що за підсумками 2019 року до ТОП-10 найбільш затребуваних населенням України страхових послуг увійшли: страхування життя - 4,491 млрд грн (+20,8%), обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСАЦВ) - 4,297 млрд грн (+11,9%), страхування наземного транспорту (КАСКО) - 4,280 млрд грн (+18,9%), медичне страхування - 1,624 млрд грн (+24,3%), страхування від нещасних випадків - 1,392 млрд грн (+9,3%) страхування у системі "Зелена карта" - 1,316 млрд грн (+36,5%), страхування майна - 1,214 млн грн (+8,5%) страхування туристів - 1,187 млрд грн (+52,1%), страхування на випадок хвороби - 595 млн грн (+37,7%) і страхування фінансових ризиків - 436 млн грн (+20,4%).

Стабілізація страхового ринку внаслідок активних регуляторних дій в останні роки з боку Нацкомфінпослуг сприяла підвищенню рівня зацікавленості та довіри населення до страхових послуг. Зокрема, страхові компанії України за 2019 рік одержали від фізичних осіб страхових платежів на суму 21,632 млрд грн, що на 17,4% або на 3,201 млрд грн, більше, ніж за 2018 рік.

Якщо в 2014-2016 рр. зростання страхових послуг населенню було пов'язано переважно з курсовими різницями, то в 2017-2019 рр., перш за все, за рахунок збільшення попиту на страхування у громадян, які активно подорожують, піклуються про своє здоров'я та своїх близьких,

Табл. 1. Структура прийнятних активів страховиків

Назва показника	Станом на	Станом на	Приріст/падіння	
	30.09.2019, млн. грн.	31.12.2019, млн. грн.	млн. грн.	%
1) грошові кошти на поточних рахунках	3 118,7	2 934,8	-183,9	-5,9%
2) банківські вклади (депозити)	12 930,8	13 521,6	590,8	4,6%
3) банківські метали	4,8	10,7	5,9	124,0%
4) нерухоме майно	3 905,7	3 883,0	-22,7	-0,6%
5) акції	204,8	286,5	81,7	39,9%
6) облігації	648,3	831,4	183,1	28,2%
7) іпотечні сертифікати	0,0	0,0	0,0	0,0%
8) цінні папери, що емітуються державою	9 280,6	9 381,9	101,3	1,1%
9) права вимоги до перестраховиків	5 684,6	5 062,2	-622,4	-10,9%
10) інвестиції в економіку України	1 833,4	91,5	-1 741,9	-95,0%
11) кредити страховальникам-громадянам	21,9	24,5	2,6	11,9%
12) довгострокові кредити для житлового будівництва	0,2	0,2	0,0	-22,5%
13) готівка в касі	7,9	9,7	1,8	23,0%
14) МТСБУ	2 997,4	3 160,6	163,2	5,4%
15) Непрострочена дебіторська заборгованість	8 008,1	2 815,6	-5 192,5	-64,8%
16) Внески до статутних капіталів інших страховиків - учасників фінансової групи	335,0	460,1	125,1	37,3%
17) Активи з права користування (оренда)	0,0	152,0	152,0	100,0%
ВСЬОГО прийнятних активів	48 982,1	42 626,4	-6 355,7	-13,0%
Частка прийнятних активів у загальних активах, %	73,2%	66,7%	-6,5%	X

а також думають про забезпечення "фінансової подушки безпеки" в старості. Так, наприклад, в 2019 році кількість застрахованих за програмами страхування життя збільшилася на 52,4%, страхування туристів на 49,3%, страхування в системі "Зелена карта" - на 50,3%, страхування наземного транспорту (КАСКО) - на 67,2%, добровільного страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів - на 39,9%.

Стабільно страховики нарощують обсяги страхових виплат населенню. Так за 2019 рік громадянам виплачено 6,618 млрд грн, що на 11,9%, або на 705 млн грн більше, ніж у 2018 році.

Основна частина страхових виплат населенню здійснена за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСАЦПВ) - 2,026 млрд грн (+19,2%), страхування наземного транспорту (КАСКО) - 1,951 млрд грн (+12,4), медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) - 1,156 млрд грн (+ 14,1%) і страхування життя - 576 млн грн (-18,3%).

У 2020 році, а за песимістичним сценарієм на найближчі роки, пандемія коронавірусу і глобальна рецесія внесуть свої суттєві корективи на ринок страхового ринку України. Це може проявитись стагнацією певних видів страхування, низьким інвестиційним доходом, обмеженістю програм перестраховання. В решті це приведе до погіршення інвестиційного клімату на страховому ринку.

З одного боку очікується серйозна стагнація в сегменті страхування туристів, авіаційного страхування, страхування життя, страхування в системі "Зелена карта", страхування наземного транспорту (КАСКО), страхування вантажів та багажу, зростання страхових тарифів медичного страхування та інших соціально важливих видів.

З іншого, збільшується потреба у наданні страхових послуг дистанційно. Якщо в частині укладання договорів страхування діюче законодавство вже створило відповідні правові умови, і слово залишається за технічним забезпеченням з боку страховиків, то в частині дистанційного врегулювання страхових випадків правова база ще відстає. Так чинне законодавство встановлює, що страховики для здійснення страхових виплат, наприклад, при хворобі або нещасному випадку повинні отримати від застрахованих виключно оригінали таких документів, як направлення, рецепти, виписки з призначеннями лікаря з історії хвороби або амбула-

торної картки тощо. Однак, така ситуація призводить до додаткових труднощів для застрахованих, оскільки вони не завжди можуть надати страховій компанії оригінали таких медичних документів, а в умовах карантину це стає практично неможливим.

Щоб оцінити рівень цієї проблеми слід врахувати той факт, що щомісяця вітчизняні страховики врегулюють понад 220 тис. звернень громадян у зв'язку з хворобами і нещасними випадками в рамках страхування життя, здоров'я і працездатності, близько 25 тис. звернень у зв'язку з угонами, протиправними діями третіх осіб і пошкодженнями в результаті ДТП в рамках автомобільного страхування, а також близько 5 тис. звернень у зв'язку з пожежами і стихією в рамках страхування майна. Зазначені страхові виплати здійснюються лише після збору необхідних документів, дуже часто це повинні бути оригінали.

Таким чином, стратегічним напрямком розвитку роздрібного страхування повинне стати запровадження повноцінної моделі дистанційного врегулювання страхових випадків. Зокрема, нарахування застрахованим сум страхових виплат, страхових відшкодувань, викупних сум або їх частин за договорами страхування пропонується здійснювати на підставі відповідної заяви за формою, встановленою таким страховиком з урахуванням вимог законодавства, поданої страховику в розмірі та на умовах, визначених договором або актами законодавства. Крім того, пропонується надати можливість страховикам здійснювати виплати на підставі не тільки оригіналів документів, а й їх копій, в порядку встановленим безпосередньо страховиком з моменту опублікування на його сайті.

Прийняття Нацкомфінпослуг відповідних змін забезпечить можливість дистанційного подання громадянами заяви на страхову виплату, дозволить зменшити бюрократичне навантаження при врегулюванні страхових випадків, зменшення операційних витрат страховиків і скоротити строки здійснення страхових виплат, що особливо важливо не тільки в період карантину, а й в подальшому для клієнтоорієнтованого розвитку страхового ринку.

Разом з тим, подальший розвиток ринку роздрібного страхування залежить не тільки від прийняття змін до законодавства, спрямованих на прискорення фінансової інклюзії цифрових і мобільних технологій, але і від реальних можливостей страхових компаній залучити інвестиції для забезпечення безпеки та доступності

Табл. 2. Структура банківських депозитів страховиків на 31.12.2019

(згідно розподілу за групами встановленого рішенням Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків НБУ від 29 грудня 2017 року № 444)

№	I. Банки з державною часткою	Сума вкладів тис, грн
1	АБ "Укргазбанк"	1 718 804,4
2	АТ "Ощадбанк"	1 659 675,8
3	АТ "Укресімбанк"	1 334 092,5
4	ПАТ КБ "Приватбанк"	247 270,5
	ВСЬОГО	4 959 843,2
	При цьому станом на 30.09.2019	4 344 926,3

№	II. Банки іноземних банківських груп	Сума вкладів тис, грн
1	ПАТ "Кредобанк"	757 438,7
2	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	751 544,6
3	ПАТ "Креді Агріколь Банк"	551 727,2
4	ПАТ "Альфа-Банк"	495 990,3
5	ПАТ "ІНГ Банк Україна"	366 408,0
6	АТ "ОТП Банк"	355 935,1
7	АТ "УкрСиббанк"	330 139,8
8	АТ "Прокредит Банк"	301 922,1
9	ПАТ КБ "Правекс-Банк"	256 187,2
10	ПАТ "Ідея Банк"	228 424,3
11	ПАТ "Сбербанк"	81 361,4
12	ПАТ "Кредитвест Банк"	80 073,2
13	ПАТ "Дойче Банк ДБУ"	56 804,8
14	АТ "Піреус Банк МКБ"	19 905,6
15	ПАТ "Банк Форвард"	7 750,0
	ВСЬОГО	4 641 612,6
	При цьому станом на 30.09.2019	4 962 826,8

№	III. Банки з приватним капіталом	Сума вкладів тис, грн
1	ПАТ "Універсал Банк"	1 116 077,4
2	АТ "Таскомбанк"	989 979,6
3	ПАТ "ПУМБ"	471 096,4
4	ПАТ "Мегабанк"	264 152,9
5	ПАТ "А- Банк"	256 000,0
6	Пуат "КБ "Акордбанк"	218 890,0
7	ПАТ "КБ "Глобус"	196 620,8
8	АБ "Південний"	157 012,7
9	АКБ "Індустріалбанк"	122 245,8
10	ПАТ "АБ "Радабанк"	113 342,0
11	ПАТ "Банк Восток"	108 058,4
12	ПАТ "Банк Січ"	89 247,0
13	ПАТ "Банк Альянс"	72 181,0
14	ПАТ "МТБ БАНК"	63 489,3
15	АТ "КІБ"	41 560,1
16	ПАТ "РВС Банк"	36 523,1
17	ПАТ "КБ "Земельний Капітал"	31 205,5
18	ПАТ "АКБ "Конкорд"	16 484,0
19	ПАТ "Комінвестбанк"	16 292,5
20	ПАТ "Банк "Український капітал"	12 621,2
21	АТ "Укрбудінвестбанк"	12 440,0
22	ПАТ "Банк Кредит Дніпро"	11 985,0
23	інші	39 565,8
	ВСЬОГО	4 457 070,6
	При цьому станом на 30.09.2019	4 065 881,3

Insurtech. Крім того важливо повернутися до дискусії щодо внесення змін до Податкового кодексу України, спрямованих на стимулювання розвитку добровільного медичного страхування, корпоративного довгострокового страхування життя, а також створення умов підвищення попиту для інших видів страхування, які є соціально важливими для громадян.

Співпраця с країнами ОЕСР

Регуляторне середовище страхового ринку України привертає увагу країн Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) до співпраці. Зокрема, лібералізація процедур реєстрації договорів перестраховування, посилення ліцензійних вимог, які сприяли виведенню з ринку неплатоспроможних гравців (за 2019 рік і за 3 місяці 2020 року з Державного реєстру фінансових установ виключено 66 страховиків, що склало 24% станом на початок 2019 роки), встановлення додаткових вимог до обов'язкових критеріїв і нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій якістю активів страховиків. Крім того, значний вплив сприяла валютна лібералізація і стабільність курсу національної валюти.

Вплив страховиків з походженням капіталу з країн ОЕСР на страховий ринок України можна охарактеризувати як істотний. Станом на 31 грудня 2019 року активи, визначені Законом України "Про страхування", у них склали 19,6 млрд грн. (44% сукупних активів страхових компаній), технічні резерви склали 9,3 млрд грн (48,2%), резерви зі страхування життєв - 7,5 млрд грн (72,8%), вклади в банках - 7,5 млрд грн (45,9%), ОВДП - 7,3 млрд грн (76%), права вимоги до перестраховиків-нерезидентів - 2,9 млрд грн. (82,9%). Також зазначені страховики показали гарну динаміку надання страхових послуг. Зокрема, за 2019 рік вони отримали страхових платежів в розмірі понад 15 млрд грн. (зростання на 21,8%) і здійснили страхових виплат на суму понад 4,4 млрд грн. (зростання на 9,5%), що становить відповідно 28,3% та 30,9% обсягів по ринку. При цьому витрати на оплату праці склали 50,6% по ринку, а сплаченого податку на прибуток - 36,9%.

Посилюється співпраця вітчизняних страховиків в частині розміщення ризиків у перестраховування на ринках ОЕСР. Так на перестраховиків з цих країн в 2018 році припадало 91% перестраховальної премії, відданої за кордон українськими страховими компаніями, а вже в 2019 році - 97,1%. Посилюється значення перестраховиків з країн ОЕСР і в частині виплат страхових відшкодувань. Зокрема за 2018 рік цей показник склав 95%, а за 2019 рік - 97,6%.

За 2019 року обсяг перестрахової премії, переданої вітчизняними страховиками до країн ОЕСР, склав 3,2 млрд грн, а розмір виплат перестраховиками з цих країн - 2,2 млрд грн, що відповідно на 17,4% і 11,9% більше, ніж за 2018 рік. В основному перестраховуються ризики страхування майна (28,2%), страхування автотранспорту (15,2%), обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності (15,7%) і

Табл. 3. ТОП-20 країн за обсягом перестрахових премій, 2018-2019

Країна	2018 рік		2019 рік		Відхилення 2019/2018	
	Обсяг перестрахових премій, млн грн	Питома вага, %	Обсяг перестрахових премій, млн грн	Питома вага, %	млн грн	%
Німеччина	558,2	18,6	735,1	22,3	176,9	31,7
Австрія	253,9	8,5	639,1	19,4	385,2	151,7
Велика Британія	711,2	23,7	569,9	17,3	-141,3	-19,9
Польща	372,1	12,4	331,3	10,0	-40,8	-11,0
Швейцарія	319,1	10,6	229,8	7,0	-89,3	-28,0
Франція	149,5	5,0	196,8	6,0	47,3	31,6
США	126,1	4,2	119,6	3,6	-6,5	-5,1
Чехія	73,4	2,4	108,4	3,3	35,0	47,7
Італія	41,6	1,4	60,3	1,8	18,7	44,8
Ірландія	26,8	0,9	46,8	1,4	19,9	74,4
Люксембург	12,3	0,4	45,1	1,4	32,9	267,8
Бельгія	9,0	0,3	38,8	1,2	29,8	330,2
Індія	46,2	1,5	27,6	0,8	-18,6	-40,2
Словенія	19,0	0,6	26,5	0,8	7,5	39,7
Російська Федерація	69,6	2,3	22,4	0,7	-47,2	-67,8
Швеція	11,7	0,4	12,6	0,4	0,9	7,7
Фінляндія	6,0	0,2	11,3	0,3	5,3	89,2
Тайвань, Провінція Китаю	33,1	1,1	9,6	0,3	-23,5	-71,1
Іспанія	9,0	0,3	9,4	0,3	0,4	4,2
Японія	9,3	0,3	8,7	0,3	-0,5	-5,7
ТОП 20	2 857,2	95,3	3 249,3	98,5	392,1	13,7
ВСЬОГО	2 997,5	100,0	3 298,2	100,0	335,7	10,0

Табл. 4. ТОП-20 країн за обсягом перестрахових виплат, 2018-2019

Країна	2018 рік		2019 рік		Відхилення 2019/2018	
	Обсяг перестрахових виплат, млн грн	Питома вага, %	Обсяг перестрахових виплат, млн грн	Питома вага, %	млн грн	%
Швейцарія	1 006,1	49,6	981,4	44,4	-24,7	-2,5
Німеччина	293,0	14,4	445,6	20,2	152,6	52,1
Польща	211,5	10,4	329,5	14,9	118,0	55,8
Австрія	151,7	7,5	164,8	7,5	13,1	8,6
Велика Британія	133,4	6,6	91,3	4,1	-42,1	-31,6
Російська Федерація	12,4	0,6	49,7	2,3	37,4	301,4
Чехія	4,4	0,2	48,2	2,2	43,8	986,5
Франція	42,2	2,1	40,0	1,8	-2,3	-5,4
Італія	26,1	1,3	31,7	1,4	5,6	21,3
США	13,7	0,7	14,9	0,7	1,2	8,8
Люксембург	0,9	0,04	4,2	0,2	3,3	358,6
Японія	2,4	0,1	2,7	0,1	0,3	14,6
Швеція	6,5	0,3	1,2	0,1	-5,3	-81,2
Кіпр	20,9	1,0	1,1	0,05	-19,8	-94,9
Азербайджан	3,9	0,2	0,8	0,04	-3,1	-78,6
Тайвань, Провінція Китаю	0,0	0,0	0,7	0,03	0,7	0,0
Ірландія	7,0	0,3	0,5	0,02	-6,4	-92,8
Корея, Республіка	0,7	0,03	0,4	0,02	-0,3	-44,0
Сінгапур	0,0	0,0	0,3	0,01	0,3	0,0
Ліхтенштейн	0,0	0,0	0,3	0,01	0,3	0,0
ТОП 20	1 937,0	95,5	2 209,4	100,0	272,3	14,1
ВСЬОГО	2 028,2	100,0	2 210,4	100,0	182,2	9,0

авіаційного страхування (9,4%).

У 2019 році з 35 країн-членів ОЕСР найбільш активно співпрацювали з Україною в сфері перестраховування страховики і спеціалізовані перестраховальники з Німеччини, на яких довелось 22,3% обсягів премій з перестраховування, Австрії (19,4%), Великобританії (17,3%), Польщі (10%), Швейцарії (7%), Франції (6%), США (3,6%), Чехії (3,3%), Італії (1,8%), Ірландії (1,4%), Люксембургу (1,4%) та Бельгії (1,2%), а на решту довелось менше 1%.

Значна частина участі в страхових виплатах за 2019 рік припала на перестраховиків із Швейцарії (44,4%), Німеччини (20,2%), Польщі (14,9%), Австрії (7,5%), Великобританії (4,1%), Чехії (2,2%), Франції (1,8%) та Італії (1,4%), а

на решту довелось менше 1%.

Зростання збитковості перестраховального портфеля, що спостерігається в останні роки, може знизити інтерес провідних міжнародних перестраховиків до ризиків з України.

Очікується, що пандемія і насувається глобальна рецесія сприятимуть скороченню перестраховального присутності країн ОЕСР в нашій країні. Тому для збереження інвестиційної привабливості майбутній регулятор страхового ринку України повинен буде продемонструвати конкретні дії не тільки в частині посилення страхового нагляду, але перш за все, спрямованих на розвиток діючих видів страхування і створіння умов для нових.

Підприємство Національного банку України серія АЕ № 522546 від 20.08.2014 р.

Навіть
у світі
невизначеності
можна
знайти
опору.

Будь у безпеці,
Почувайся впевнено



www.uniqa.ua

Інновації у страхуванні сприяють розвитку всього суспільства



Володимир Шевченко, Генеральний директор МТКСБУ

Як Ви оцінюєте підсумки 2019 р. в галузі ОСЦПВ?

- Почну з міжнародного страхування, бо минулий рік можна назвати справжнім роком досягнень для українського сегменту "Зеленої картки". Також в 2019 році розпочалися серйозні зміни у масштабах всієї міжнародної системи: запланований перехід на новий чорно-білий формат бланку страхового сертифікату, що стане кроком до електронного полісу міжнародного страхування "Зеленої картки". Зараз робоча група МТКСБУ працює над імплементацією цієї інновації для України.

Нагадаю, що з лютого 2019 р. Державна Прикордонна Служба України (ДПСУ) проводить перевірку наявності та чинності страхових сертифікатів "Зелена картка" під час перетину кордону на виїзд українськими автовласниками. Перевірка в автоматичному режимі здійснюється шляхом запиту до ЦБД МТКСБУ.

За рік функціонування системи автоматизованих перевірок ми отримали значні результати: майже припинились спроби пред'явити фальшиві чи фальсифіковані страхові сертифікати, зменшилась кількість намагань перетнути кордон без чинного полісу. Щоб був зрозумілим масштаб, наведу цифри: за місяць до ЦБД МТКСБУ надходить понад мільйон запитів від ДПСУ як на перевірку страхових сер-

тифікатів "Зелена картка" (для автівок української реєстрації, що прямують за кордон), так й внутрішніх полісів ОСЦПВ для українських транспортних засобів, що повертаються до країни.

Показники, що характеризують роботу українського сегменту міжнародного страхування за 2019 р., дуже переконливі.

- Кількість укладених договорів міжнародного страхування "Зелена картка" в 2019 р. склала 1,08 млн. шт., що на 43,6% більше ніж в попередньому 2018 р.

Сума нарахованих страхових премій зросла на 26,8%, сягнувши показника понад 1,63 млрд. грн. В 2018 р. цей показник становив майже 1,29 млрд. грн. Кількість сплачених вимог склала 5953 шт. (зростання на 15,5%). Страховики-повні члени Бюро сплатили за вимогами іноземних Бюро понад 15,4 млн. євро, що на 32,2% більше, ніж показник 2018 р.

Це наочний приклад, що запровадження сучасних підходів і рішень у сфері ОСЦПВ створює переваги для всіх учасників дорожнього руху. Від автоматизованих перевірок наявності "Зеленої картки" виграли українські автовласники, які мають страховий захист у подорожах за кордон, позбавлені ризику штрафних санкцій за відсутність страхового сер-

тифікату або необхідності у випадку ДТП компенсувати шкоду постраждалому з власної кишені. Виграли страховики, що стали отримувати більше надходжень за цим видом страхування, виграє держава, що збрала більше податків.

Чи таке саме динамічне зростання відбувалось у сегменті внутрішнього страхування?

- Як тільки буде запроваджена система перевірки наявності внутрішніх полісів ОСЦПВ, так і станеться. Цього року заплануємо низку заходів, що сформулюють передумови для запровадження системи контролю за наявністю внутрішніх полісів ОСЦПВ. В першу чергу, необхідно внести зміни до законодавчих актів, якими регулюється процедура контролю, в тому числі до закону "Про ОСЦПВ". Також треба побудувати систему обміну даними між програмними комплексами відеофіксації, що використовують підрозділи Нацполіції, і ЦБД МТКСБУ. Не буду зараз розкривати всі плани, але ми також розглядаємо можливість запровадження деяких креативних та інноваційних підходів до вирішення проблеми забезпеченості транспортних засобів страховим захистом.

Поки що сегмент внутрішнього страхування ОСЦПВ демонструє стабільне зростання на декілька відсотків щорічно. В 2019 р. кількість укладених договорів ОСЦПВ перетнула позначку в 8 млн. шт.

(+3,7%), сума страхових платежів скла- ла майже 5,1 млрд. грн., що на 13,5% більше, ніж в 2018 р. Страховики ОСЦПВ зробили майже 140 тис. виплат постраждалим в ДТП (+16,3%), сума виплат зросла на 19,5% і склала понад 2,5 млрд. грн.

Показники ринку важливі, вони свідчать про його розвиток, але найго- ловніші підсумки року – що зроблено для страхувальників, учасників до- рожнього руху, постраждалих в ДТП, як покращився рівень їх захисту.

Щоб Ви визначили, як основні до- сягнення минулого року у цьому нап- рямку? Що він приніс автовласникам, постраждалим в ДТП?

- З вересня минулого року на 30% підвищені максимальні суми (ліміти) виплат, тепер вони становлять 130 тис. за шкоду майну та 260 тис. за шкоду, за- подіяну життю та здоров'ю постражда- лих. Саме страховики та МТСБУ були ініціаторами перегляду лімітів, Нац- комфінпослуг підтримала нашу пропо- зицію.

Ми піднімали також питання підви- щення лімітів виплат за європротоко- лом, воно має бути вирішене цього року. Популярність європротоколу як спосо- бу оформлення ДТП зростає, за підсум- ками минулого року більше ніж третина (34%) виплат здійснено за ним, сума та- ких виплат зросла на 33%, тож збіль- шення лімітів є актуальним.

У страхувальників було багато побо- ювань, що перегляд максимальних сум виплат може призвести до значного по- дорожчання полісів ОСЦПВ. Ми мало не всім ринком переконували, що не треба цього боятися. Зараз можу сказа- ти, що побоювання були безпідставни- ми: розмір середнього платежу за підсумками 2019 р. зріс всього на 9%.

Ми спостерігаємо, як ринок ОСЦПВ розвертається обличчям до страху- вальника: майже на 10 днів скоротився середній строк врегулювання страхо- вих подій (до 88 днів), зменшились кількість і рівень скарг, страховики кон- курують за клієнта на основі якості вре- гулювання та сервісу.

Зверніть увагу, як стрімко розвива- ються електронні сервіси у страхуванні. Вони відповідають запиту сучасних лю- дей, які хочуть купувати будь що – хоч квитки, хоч піцу, хоч страхові поліси – швидко, зручно, у будь-який час з будь-якої точки світу. За минулий рік ук- ладено понад 1,2 млн. електронних дого- ворів ОСЦПВ, станом на кінець лютого маємо майже 1,7 млн. шт. за весь період роботи системи. Частка електронних до- говорів ОСЦПВ за підсумками 2019 р. становить майже 15% від загальної кіль- кості укладених договорів, тоді як в 2018 р. вона становила лише близько 2%.

Про переваги електронного полісу для автовласників сказано багато, мен- ше висвітлюється те, що електронні до- говори економічно ефективні для стра- ховиків. Ще на початку запровадження системи "електронний поліс" ми зверта- ли увагу, що е-поліс ОСЦПВ зменшить витрати страховиків і дозволить оп- тимізувати бізнес-процеси. Скорочення витрат часу страхової компанії на ру- тинні операції – ресурс, який вкладаєть- ся у підвищення сервісу, розробку но- вих продуктів тощо.

Прочитую Галину Кім, генерального директора компанії "Ю.Ес.Ай", що вхо- дить до ТОП-10 страховиків-лідерів за обсягом ринку (кількість договорів та сума премій за ними) та є одним з лідерів за кількістю електронних дого- ворів, що саме її компанії дало запро- вадження електронного полісу: "В січні цього року обсяг премій, зібраних на- шою компанією за електронними дого- ворами ОСЦПВ, перевищив премії за звичайними, "паперовими", склавши 54%. Ми відзначаємо позитивний вплив електронного полісу на бізнес-процеси і ефективність роботи компанії. Майже вдвічі скоротились поштові витрати на забезпечення бланками регіональної мережі, в разі зменшились витрати на логістику бланків до страхувальника. Покращився показник "строк внесення даних до ЦБД МТСБУ": частка полісів, дані про які внесені до двох днів, збіль- шилась на 8 в.п. і сягає 93%. З початком укладання електронних договорів ком- панія стала користуватись послугами інтернет-агрегаторів, що розширило мережу дистрибуції і підвищило знання бренду компанії. Можу сказати, що та користь, яку ми отримали від запровад- ження електронного полісу ОСЦПВ, мотивувала до розробки інших елек- тронних страхових продуктів".

Як Ви підсумуєте роботу МТСБУ за минулий рік?

- Зробили дуже багато, цього року реалізуємо ще масштабніші плани. В 2019 р. страховики-члени Бюро розробили стратегічне бачення напрямків роз- витку ринку, тож є чітко зрозумілий курс, яким розвиватиметься галузь ОСЦПВ.

Перш за все, МТСБУ має най- ліпшим чином виконувати основну функцію, що покладена на Бюро згідно закону – здійснення виплат з га- рантійних фондів. Минулого року кількість та сума виплат були рекорд- ними. МТСБУ сплатило постраждалим в ДТП з Фонду захисту потерпілих су- му, що перевищує 212 млн. грн. Загаль- на кількість виплат – 7 217 шт. Кількість виплат у порівнянні з 2018 р. збільши- лась на 20,1%, сума виплат – на 30,2%. Значне зростання кількості виплат ви-

магало від нас оптимальної організації всіх бізнес-процесів, ми мали на меті на- дати якісний сервіс кожному, хто звер- тався за виплатою.

Влітку минулого року провели опи- тування постраждалих, які отримували виплати з фондів Бюро, запропонував- ши їм оцінити якість врегулювання і сервісу МТСБУ за 10-бальною шкалою і середня оцінка склала 8,5 балів. робо- тою Бюро опитані задоволені практично на 100%. Основні скарги, що були вис- ловлені, стосуються виплати із вираху- ванням зносу, ПДВ тощо, тобто тих ас- пектів, що потребують зміни на рівні га- лузевого законодавства.

Зараз запроваджуємо в МТСБУ систему електронного документообігу, в планах – сертифікація за стандартами ISO 9001. Все це дозволить побудувати більш зручну та ефективну взаємодію між МТСБУ, страховиками і постраж- далими в ДТП. Розробляємо новий сайт з сучасним інтерфейсом та сервісами. Також опрацьовуємо можливість за- пуску оновленого порядку здійснення регламентних виплат, коли потерпілий зможе звернутися за відшкодуванням збитку до будь-якого страховика-члена МТСБУ.

Для підвищення рівня захисту пост- раждалих на базі Бюро запрацює систе- ма розгляду скарг на страховиків ОСЦПВ ("омбудсмен з ОСЦПВ"). Зро- бимо цю послугу для постраждалих безкоштовно, надаючи можливість вирішити проблему оперативно, без юридичних та судових витрат.

Минулого року започаткували інно- ваційний хаб МТСБУ для підтримки іншуртех-стартапів. Декілька тижнів тому розглянули перші пропозиції і по- бачили цікаві рішення, реалізацію яких готові підтримати.

Стратегічний курс, заявлений керівництвом країни на формування "держави у смартфоні" дає змогу синх- ронізувати зусилля влади і бізнесу, щоб пришвидшить системну трансфор- мацію сфери дорожнього руху в нап- рямку створення єдиної цифрової еко- системи.

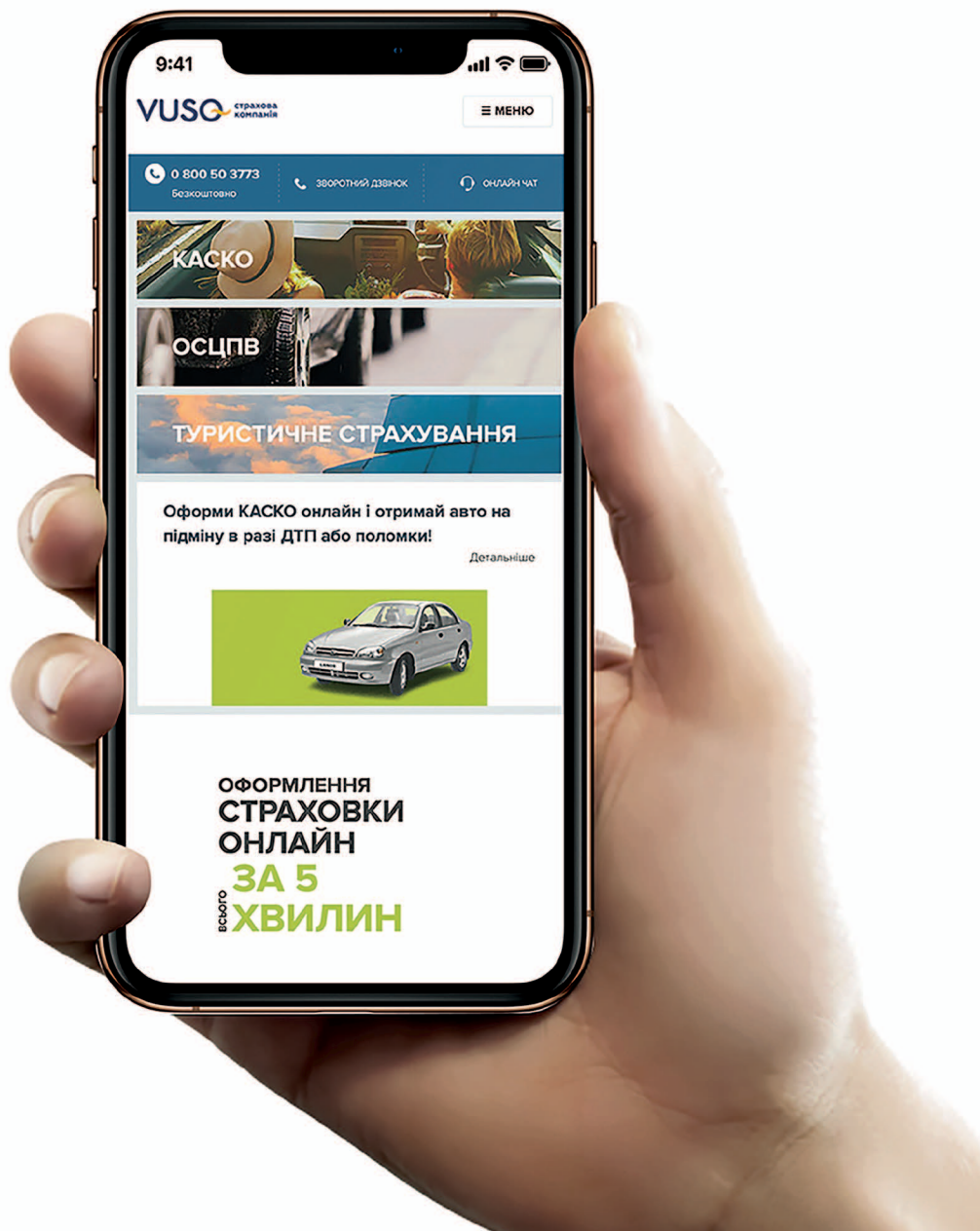
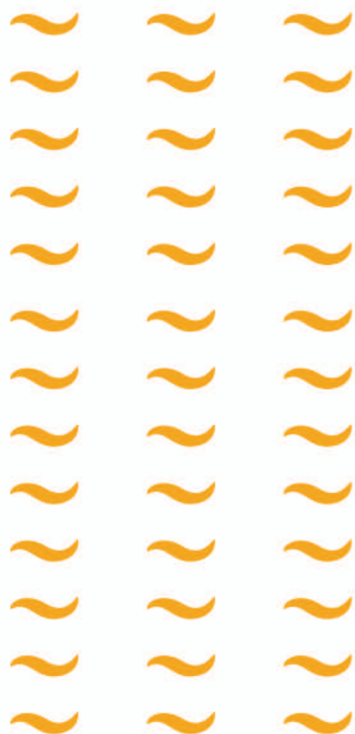
Ви звернули увагу, що зміни та інновації, які запроваджуються на ринку ОСЦПВ, створюють цінності од- разу і для страхувальників, і для стра- ховиків, і для держави.

- Додам, і для суспільства в цілому. Єдиний шлях розвитку, який прийнят- ний у сучасному світі – це підхід "win-win", перемога для кожного учас- ника. Страхування не є винятком: інно- вації мають одночасно покращувати життя громадян, давати поштовх зрос- танню бізнесу, сприяти ефективному функціонуванню громадських та дер- жавних інституцій.

Оформлюй поліс на власному дивані)

Автострахування онлайн в інтернет-магазині vuso.ua

#обирай_онлайн



VUSO страхова компанія

vuso.ua

Страховання - складний продукт, і він вимагає якісної експертизи



Нещодавно СК УНІКА виповнилося 26 років. З цього приводу ми поговорили з **Оленою Ульс**, Головою Правління компанії: яким був пройдений шлях і як оцінюються сьогоднішні результати? Що змінилося, коли страховик став частиною австрійського холдингу UNIQA Group? Яке місце український бізнес займає сьогодні, 14 років потому, у портфелі цього великого міжнародного гравця? Олена поділилася планами УНІКА на найближчі роки і розповіла, як оцінює перспективи і ризики розвитку українського страхового ринку холдинг, чий бізнес зосереджений на регіоні Центральної та Східної Європи.

Пані Олено, як би Ви охарактеризували сьогоднішні ринкові результати і компанію УНІКА однією фразою?

- Наразі УНІКА в Україні - це успішна фінансова небанківська група, що веде бізнес за європейськими стандартами, має провідні позиції на ринку страхування, високу впізнаваність і довіру сотень тисяч клієнтів - як у корпоративному, так і у роздрібному сегменті.

Якщо не обмежуватися однією фразою, можна сказати, що УНІКА на українському страховому ринку - це бренд з історією, чудовою командою та якісною експертизою. За 26 років своєї роботи ми здолали шлях від сильної, але все ж таки

локальної страхової компанії, орієнтованої на обслуговування переважно B2B клієнтів, до лідера ринку за багатьма напрямками, універсального страховика, учасника великої європейської фінансової групи з відомим брендом.

Входження до UNIQA Group - це ключовий момент в цій історії успіху?

- Один з визначальних - це однозначно. Цілоком можливо, що з іншим брендом історія компанії могла б бути успішною, але вона точно була б іншою.

Ми увійшли до складу австрійської UNIQA Group у 2006-му, а повноцінний ребрендинг провели у 2010-му. За період з

2010 по 2019 рік наш бізнес в Україні виріс у 5 разів, а обсяги страхового ринку - у 2,5 рази за показником валових премій і втричі по чистих преміях. Тобто ми розвивалися практично вдвічі швидше, ніж страховий ринок України. Наростили обсяги бізнесу, зайняли лідерські позиції, збудували партнерські взаємини, реалізували масштабні і цікаві проекти. Багато що стало можливим саме завдяки появі сильної материнської компанії.

Які з можливостей холдингу найбільш важливі для українського бізнесу УНІКА?

- По-перше, завдяки групі ми маємо доступ до міжнародних перестрахових потужностей. Це дозволяє нам приймати на страхування наймасштабніші ризики і при цьому пропонувати якісне покриття за прийнятну для наших клієнтів вартість.

По-друге, ми надаємо корпоративним клієнтам додаткові сервіси, на яких фокусується материнська група - наприклад, передстраховий огляд об'єктів, що включає професійні рекомендації щодо зменшення ризиків.

По-третє, завдяки роботі в міжнародній групі, ми маємо доступ до найкращих практик страхування. Наші колеги відкриті до обміну досвідом, ми бачимо європейські тренди в страхуванні і можемо першими провести їхню апробацію на нашому ринку. Це дозволяє планувати зміни - не тільки швидко реагувати на потреби ринку, а й самим задавати певні стандарти роботи страхової індустрії в Україні.

Яку роль відіграє український дивізіон в структурі бізнесу UNIQA Group?

- Наша частка поки що становить близько 7% в загальних преміях UNIQA International, але вона швидко збільшується. Для нашого материнського холдингу особливо важливим є те, що український бізнес зростає і, у той же час, залишається прибутковим.

Крім того, у нас сильні ринкові позиції за всіма класичними видами страхування: КАСКО, медичне страхування, страхування життя, туристичне страхування, страхування майна. Коли компанія має сильний і впізнаваний бренд за різними видами страхування, є всі шанси на подальше прибуткове зростання.

А наскільки цікавий ринок України вашій материнській компанії?

- UNIQA Group - перш за все, європейська компанія, з ключовим ринком в Австрії і присутністю у 18 країнах Цент-

ральної та Східної Європи. Підтвердження - це недавня угода UNIQA з французької AXA, яка тепер фокусується на інших ринках. У лютому 2020-го було оголошено, що саме UNIQA Insurance Group придбала у AXA її підрозділи в Польщі, Чехії і Словаччині, інвестувавши у них понад 1 млрд євро.

Саме регіон Центральної та Східної Європи цікавий для нашої групи, тому Україна розглядається керівництвом як місткий, активно зростаючий і при цьому все ще ненасичений ринок ключового регіону. За даними Swiss Re Institute, Україна знаходиться на 60-му місці з 88 ринків світу за рівнем страхових премій. Для порівняння: Польща з аналогічною чисельністю населення знаходиться на 34 місці, а її страховий ринок практично в 10 разів перевищує ринок України за обсягами премій. Навіть при не дуже сприятливих тенденціях потенціал нашого ринку рано чи пізно має бути реалізований. Тому інтерес до нашої країни у материнської компанії, безумовно, високий.

Чи буде у страхового ринку України достатньо стимулів для зростання у 2020 році? Особливо зважаючи на епідемію COVID-19?

- Зазвичай ми дивимося на ситуацію і будуюмо прогнози не на рік, а в перспективі трьох років. І так само оцінюємо результати. Якщо поглянути на нинішню ситуацію, то стане очевидним, що страховий ринок України з 2016 року зростає темпами, вищими за інфляцію.

Динаміка страхування істотно залежить від макроекономічних чинників - і, звичайно, тут багато побоювань щодо найближчих 3 років. Звичайно, поточна ситуація є складною для багатьох сфер бізнесу. Проте вона є такою і в інших країнах регіону ЦСЄ. Але з іншого боку, поштовх у розвитку може дати ефективне регулювання ринку. Тому ми сподіваємося, що вже в найближчі 2 роки в Україні відбудуться позитивні регуляторні зміни, і це дозволить підвищити рівень захисту прав споживачів, виросте їхня довіра до страхування, а значить - збільшиться попит.

Крім того, в деяких видах страхування нам допомагають зростати цифрові технології. А ще зростання залежить від змін в соціумі, в менталітеті людей і бізнес-культури: наприклад, ми бачимо стійке зростання попиту на медичне страхування.

Як УНІКА використовує digital-інструменти для росту свого бізнесу в Україні?

- Сучасні цифрові технології - це не просто набір інструментів. Це те, що дозволяє провести по-справжньому глибоку трансформацію бізнесу.

З одного боку, це зміни у внутрішніх бізнес-процесах страховика, які допома-

гають нам підвищити ефективність і, відповідно, прибутковість бізнесу.

З іншого боку, цифрові технології допомагають провести зовнішню трансформацію, поліпшити досвід взаємодії з клієнтами у всіх точках контакту: від вибору страхового продукту до врегулювання страхових випадків.

УНІКА інвестує в обидва напрямки digital: як у внутрішні технології, так і в технології для клієнтів. На прикладі інших країн ми розуміємо, що логіка технологічності повинна бути дуже простою: клієнти не хочуть "оплачувати" неефективність страховика, компенсувати значні адміністративні витрати. Тому наша мета - максимальна операційна ефективність за рахунок IT-технологій, щоб надати клієнтам конкурентну вартість. При цьому важливо не втратити, а поліпшити якість обслуговування, спростити взаємодію з клієнтом. Поточна складна ситуація лише підтверджує це правило.

Ми багато інвестуємо в процеси врегулювання для прискорення оцінки збитку, проведення виплати, в спрощення комунікації з клієнтами, в скорочення часу на обробку звернень, договорів, підготовку звітності. Digital - це про ефективність та якість, а не про моду і слідування новим віянням.

Наскільки реальним є сценарій, коли страхування повністю перейде у цифрове середовище?

- Вважаю, що для простих продуктів це дуже ймовірно - більше, ніж ми собі уявляємо. Цим шляхом вже йдуть багато українських страхових компаній. Хоча страхування навряд чи буде "піонером" у цьому напрямку: все ж такі наш ринок більш консервативний, ніж інші галузі. Крім того, страхування - це складний продукт, який вимагає довірчих відносин і якісної експертизи. А це передбачає живе спілкування з експертом, хай навіть у віддаленому режимі.

Поки що ми прагнемо до омніканальності: у нас є і класична комунікація за участі агента, і цифрові канали - клієнт може зв'язатися з компанією через чат-бот UNIQAua у популярних месенджерах Viber і Telegram. Так можна отримати консультацію з медичного страхування, уточнити порядок своїх дій при настанні страхового випадку при ДТП, отримати інформацію про укладення договору.

Ми також пропонуємо продуктів онлайн-сервіси: на сайті УНІКА можна придбати поліси тревел-страхування, автострахування, страхування квартири та відповідальності перед сусідами. Після оформлення угоди та оплати, клієнти отримують страховий поліс на електронну пошту - не потрібно чекати доставку або їхати до офісу. У кабінеті клієнта myUNIQA можна побачити інформацію за своїми договорами і страховими випад-

ками онлайн, оплатити чергові платежі, замовити пролонгацію договору, надати документи на виплату, поставити питання персональному менеджеру.

На жаль, повноцінний розвиток онлайн страхування все ще стримується бар'єрами в нормативно-правовому полі. Страховики часто змушені "переходити в офлайн" для розв'язання багатьох питань, особливо тих, які стосуються врегулювання збитків.

Чи можна чекати від УНІКА інноваційних продуктів і сервісів у 2020 році?

- Я б не хотіла анонсувати наші ідеї щодо нових продуктів до того, як ми протестуємо їх і представимо ринку. Можу тільки сказати, що ми плануємо сконцентруватися на створенні кращих рішень по тих напрямках, які найбільш популярні у наших клієнтів: це зручні і надійні продукти автострахування, а також страховий захист здоров'я.

Також це складні продукти і послуги страхового захисту, цікаві для наших бізнес-клієнтів - наприклад, страхування кіберризиків.

Крім УНІКА, на ринку є ціла низка гравців з європейським капіталом, а також з достатнім "ринковим стажем". Що дозволяє вашій компанії залишатися лідером?

- Ключовою відмінністю я б назвала готовність вчитися і змінюватися для наших клієнтів, слухати і чути. Надважливим активом для страховика є репутація: це те, що важко побудувати і легко зруйнувати.

За відгуками наших клієнтів, репутація безпосередньо залежить від якості врегулювання та комунікації: відкритості, готовності вести діалог, і навіть від уміння принципово відстоювати свою позицію і слідувати "букві договору" - головне, робити це прямо, чесно і дотримуючись узятих на себе зобов'язань.

Важливі будь-які деталі: як швидко компанія реагує на запити, наскільки привітні її представники. Усе це говорить про те, наскільки компанія цінує клієнтів, адже саме страховик буде поруч у непрості часи. Клієнт не повинен відчувати сумніви у своєму виборі ані на хвилину. Тому ми в УНІКА робимо усе, щоб наші клієнти, партнери та співробітники були впевнені в своєму виборі на 100%.

Олена Ульє очолює страхову компанію "УНІКА" з 2015 року. Під її керівництвом компанія досягла значних результатів, зайняла лідируючі позиції на страховому ринку України. В 2020 році Олена Ульє стала переможцем загальнонаціональної премії "Людина року" в номінації "Лідер страхового ринку року".

Результат ребрендингу перевищив наші очікування



Про проведений ребрендинг та домовленості з акціонером в особі Fairfax, нові онлайн-сервіси та діджитал-продукти, про те, як коронавірус змінив канали продажів страховиків і підвищив актуальність дистанційного врегулювання страхових подій розповів, Заступник Голови правління страхової компанії "ARX", Генеральний директор "ARX Life" **В'ячеслав Гавриленко**.

Як ви оцінюєте успішність проведеного ребрендингу? Чи досягли ви поставлених цілей, чи виправдалися побоювання?

- Повинен сказати, що ребрендинг був проведений успішно, все пройшло дуже вдало. Ми, звичайно, розраховували на позитивний результат, але він перевищив усі наші очікування. Ми задоволені тим, як наші клієнти і партнери сприйняли зміни в компанії, від акціонера до назви. Ми не втратили жодного клієнта, і партнери продовжують з нами працювати. Нас прийняли саме так, як ми і хотіли, якими ми і є - як потужного міжнародного гравця, надійну і сильну компанію.

Природно, це відобразилося на зростанні страхових премій. У минулому році ми виростили на 22% або

на 408 млн. грн. Більш того, на нашому ключовому продукті КАСКО зростання склало 21%.

Чи виконані домовленості з Fairfax? Як новий акціонер відреагував на результати компаній "ARX" та "ARX Life"?

- Так, ми перевиконали свій план і по платежах, і по прибутку. Тому Fairfax повністю задоволений. Можна знайти в матеріалах Fairfax інформаційний матеріал, присвячений огляду компаній в Україні, в якому дуже позитивно відзначаються наші результати.

Як результати цього року вплинули на подальші цілі з Fairfax? Піднята ще вище планка на 2020-й рік?

- Плани на 2020 рік були прийняті в кінці минулого року. Наш основний плановий показник - це комбінований коефіцієнт (combined ratio), який ми в цьому році узгодили на рівні трохи більше 97%.

Які канали продажів показали кращі результати?

- Майже усі канали показали хороші результати. Наприклад, КАСКО ми продаємо в декількох каналах: і в банках (автокредити), і в автосалонах. Так, платежі по банках зросли на 34%, а у автодилерів на 24%.

Що стосується інших видів страхування, то, наприклад, по обов'язковому страхуванню автоцивільної відповідальності виникла цікава ситуація. Ми суттєво підвищили ціни на ОСАЦВ, чекаючи, що платежі за цим видом впадуть, проте, в 2019 році вони зросли. Звичайно-ж, за кількістю проданих полісів в минулому році ми не виростили, залишившись на рівні 2018 року. Але з урахуванням збільшення середньої вартості поліса, зростання платежів з автоцивілки склало 20%.

Останні 2 роки ви активно інвестуєте в розробку онлайн-сервісів, чи задоволені ви результатами? Чи будете далі йти в онлайн або розвиватися традиційними шляхами?

- У розвитку діджитал, в тому числі онлайн-напрямок, ми працюємо давно. Результати на перший погляд скромні - якщо дивитися тільки на суму платежів. За минулий рік, від загального обсягу на онлайн-продажі припадає близько 3%. Але у нас крім повністю онлайн-продажів, коли клієнт сам купує страховий продукт на сайті, є ще і змішаний (так званий гібридний спосіб), коли клієнт замовляє страховку на сайті, а далі за допомогою контакт-центру проводиться повністю дистанційний продаж або продаж з доставкою. З урахуванням гібридної моделі на діджитал-продажі припадає 4% від усього ритейл-бізнесу.

Це ніби небагато з одного боку,

але з іншого, ми бачимо досить велике триразове зростання платежів.

Особливо зараз, в ситуації з коронавірусом, ми активно використовуємо дистанційні канали для того, щоб дати можливість клієнтам купувати, пролонговувати і оплачувати наші продукти. І мова йде не тільки про ОСАЦВ, ДЦВ або мініКАСКО, які клієнт може купити на сайті, здійснюючи онлайн-оплату. Доступні й інші продукти.

Важливо також, що наш сервіс дистанційних оплат payments, дозволяє клієнтам оплачувати страховку без відвідування офісу або візиту до банку - з розстрочкою, оплачуючи страховий поліс картою. Клієнту не потрібно нікуди їхати, все відбувається безконтактно і віддалено.

А чи є у вас послуга дистанційного врегулювання страхової події?

- Гарне питання. Так, дистанційне врегулювання зараз вкрай затребуване. Перш за все це наш сервіс телеврегулювання по КАСКО. Ми були першими в телеврегулюванні, і робимо це дуже якісно.

Якщо клієнт потрапив у ДТП, він телефонує в контакт-центр з місця події, оператор контакт-центру задає кілька питань, і повідомляє клієнту СТО, на яке потрібно під'їхати або викликати евакуатор, якщо машина не на ходу. Після цього автомобіль доставляється на СТО, а клієнт їде додому. Пізніше він отримує повідомлення, що на СТО проведена оплата і ремонт розпочато.

Для автоцивілки доступний сервіс АУДОСМАРТ - клієнт повністю самостійно і дистанційно проходить процес врегулювання і оперативно отримує від нас виплату на карту.

У разі виникнення проблем з СТО (через карантин) для КАСКО, ми також будемо використовувати аналог сервісу АУДОСМАРТ, дистанційно оцінюючи збиток і оперативно здійснюючи оплату клієнтам на карту.

Через карантин частина наших співробітників працює віддалено, при цьому встановлено режим чергування в офісах, і необхідна частина співробітників знаходиться на "фронтах". Клієнти без проблем і в офісах і дистанційно можуть оформити страховку, зробити оплати і врегулювати збитки.

Але природно, що зараз ми активно просуваємо і онлайн-продажі, і дистанційне обслуговування, і телеврегулювання. Це дуже зручно і працює ефективно.

Ваш прогноз щодо розвитку онлайн-продажів, яка їхня частка може бути на кінець року?

- Чесно кажучи, люди звикли до офлайн-обслуговування, але ситуація з коронавірусом і віддаленою роботою співробітників буде їх підштовхувати до того, щоб клієнти більше купували страхові поліси самостійно онлайн або через гібридні (змішані) моделі з віддаленим доступом.

Тому частка діджитал-продажів буде рости і може зрости до 30%. І якщо продажі договорів страхування для подорожуючих, на якийсь час призупинилися, то онлайн-продажі ОСАЦВ, ДЦВ, КАСКО, мініКАСКО і особистих видів страхування - будуть активно зростати.

Чи плануєте ви розширювати лінійку продуктів? Можливо є якісь особливості у зв'язку з поширенням коронавірусу?

- У нас в розробці багато нових страхових продуктів. У ситуації з епідемією та економічною кризою, ми будемо переглядати пріоритети і подумуємо, які продукти запустити зараз, а які відкласти на потім. Як і раніше основний фокус на автострахування та особисті види страхування, включаючи страхування життя. На невеликій паузі зараз запуск роздрібного медичного страхування.

У будь-якому випадку, для існуючих і нових продуктів, ми робимо фокус на їх просування в форматі електронних полісів і подальше обслуговування клієнтів через цифрові канали, включаючи оплати і врегулювання.

Зараз багато хто ставить питання з приводу коронавірусу. Якщо у застрахованого клієнта є будь-які скарги на стан здоров'я - ми сумлінно забезпечимо передбачену договором медстрахування підтримку. Але якщо буде діагностований коронавірус, лікувати клієнта, згідно з Наказу МОЗ, зможуть тільки державні клініки.

У всіх інших випадках, лікування буде проходити за звичайним алгоритмом. Багато хто боїться коронавірусу, але зараз сплеск випадків звичайного грипу і сезонний сплеск гострих респіраторних захворювань, лікування яких якраз покривається програмами традиційного медичного страхування.

Які ключові моменти стратегії роботи компанії будуть в 2020 році? Щось доведеться міняти, в зв'язку з передачею функцій страхнагляду від Нацкомфінпослуг до НБУ?

- Ми завжди були націлені на те, що, будучи великою міжнародною компанією, повинні підтримувати високі стандартні обслуговування клієнтів, необхідний рівень платоспроможності, мати достатній обсяг резервів, забезпечений якісними активами. Ми повинні бути прибутковими, а клієнти залишатися задоволеними якістю нашого сервісу і розуміти, що ми надійні і стабільні. Власне кажучи, ми і продовжуємо це робити. Тому для нас, з точки зору "спліта" і нового Регулятора нічого не змінюється. Чи зміниться щось для інших компаній, я не знаю. Думаю, що в зв'язку з кризою і пандемією, будуть зроблені якісь послаблення для ринку та пом'якшення регуляторних "санкцій" на певний час.

На які продукти ви будете більше акцентувати увагу в просуванні в 2020?

- Зберігаючи лідерство в КАСКО, ми будемо приділяти більше уваги й іншим видам страхування, наприклад, продовжувати нарощувати в своєму портфелі ОСАЦВ. У той же час, ми хотіли б збільшити обсяг особистого страхування, в тому числі страхування життя. Нам складно сказати, як епідемія і криза вплинуть на клієнтів щодо цих продуктів. Залежно від характеру попиту, ми й будемо розвивати ці види в нашому портфелі.

Розкажіть про напрямок страхування життя. Ви отримали ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій, чи чекати ринку нового продукту до кінця року?

- Ми створили дуже цікавий продукт накопичувального страхування життя, який номінований в іноземній валюті (в доларах). Кількість клієнтів, зацікавлених в цьому продукті, за нашою оцінкою, зараз дуже багато. До офіційного виходу продукту на ринок ми не хотіли б розкривати додаткові деталі, але в момент запуску ми зробимо комунікацію і докладніше про нього розповімо. Повторюся, продукт дуже цікавий і першими клієнтами стануть співробітники компанії.

Ризикуючи “власною шкурою”



Ця криза - індикатор того, як компанії готувалися до приходу XXI століття. Ті, хто вкладав в ІТ-технології, займався діджиталізацією, вів грамотну фінансову політику і в цілому розумів, що обов'язково настане час, коли прийдеться доводити, що бізнес - це не просто “проект”, сьогодні переживають труднощі набагато легше, ніж інші.

Сергій Авдєєв, Олександр Солоп, Марина Авдєєва, Максим Туз,
керуючі акціонери страхової компанії “Арсенал Страхування”

“Арсенал Страхування” - молода компанія. Ми з партнерами зібралися в тому складі, в якому працюємо зараз, в кінці в 2012 року. Ми ризикнули усім, що у нас було, заради власного бізнесу. Це був найскладніший час для нас, час становлення і визначення подальшого шляху. У нас не було ані заступників, ані відомого бренду, ані навіть натяку на появу стратегічного інвестора. Все, на що нам доводилося розраховувати, це були тільки ми самі. Ми розуміли, що в сучасному світі економіка розвивається за принципом циклічності, і що економічна криза обов'язково настане, яка з високою ймовірністю буде посилена кризою політичною. Ми з самого початку займалися сценарним плануванням життя своєї компанії, починаючи припущення зі слова “коли”, а не “якщо”.

Ми розгорнули віртуальний офіс всього за два дні

“До моменту, коли настане чергова криза, ми повинні будемо автоматизувати основні операційні процеси, мати системно працюючі канали продажів, наші фінансові активи повинні бути ліквідні і диверсифіковані, а члени команди підходити один одному і працювати, як механізм швейцарського годинника. І звичайно, у нас повинні бути запаси”, - ось як думали ми. Тому, ми і пережили кризу 2014 року. І саме тому зараз, коли почали валитися фондові і товарні біржі в США, а в Китаї діагностували перших заражених від коронавірусу, і стало зрозуміло, що Україні не минути подвійної кризи - фінансової плюс пандемії, і що нас усіх неминуче чекає карантин, ми розгорнули наш віртуальний офіс всього за два дні. І сьогодні компанія працює, як і раніше - кожен день ми виплачуємо 2 млн. грн.

страхових відшкодувань, наш сайт працює, система укладання договорів страхування з використанням електронного цифрового підпису в дії, дистанційне врегулювання збитків налагоджено, 80% персоналу переведено на віддалений режим роботи, ніхто не звільнений, всі співробітники при справі.

У компаній, які працювали “з коліс”, виникнуть проблеми

Зараз у страховиків скоротився бізнес. Ситуація, коли виплати можуть перевищити надходження премій, і оголити проблеми компаній, які працювали за принципом “з коліс”, цілком ймовірна. Ось тоді і стане ясно, хто як ставився до формування страхових резервів. Як сказав Уоррен Баффетт: “настане відплив, і всі побачать, хто купався без нижньої білизни”.

Незважаючи на нашу досить агресивну стратегію зростання і масштабування, ми завжди намагалися вести зважену і в міру консервативну фінансову та інвестиційну політику - були економні в адміністративних витратах, не розраховували в довгостроковій перспективі на стійкість національної валюти - високоліквідні активи, які покривають більшу частину наших резервів, на 50% валютні. Це доларові депозити, які знаходяться на рахунках банків з високим рейтингом, валютні ОВДП та єврооблігації.

Також ми були і залишаємося розбірливі в прийнятті ризиків. Пару років тому ми вирішили відмовитися від напрямку “коробкових” продуктів і сфокусуватися на страхуванні КАСКО. Наш портфель збалансований і за результатами 2019 року частка автокаско в ньому становить близько 65%. Це дає нам чітке розуміння очікуваного рівня збитковості й, відповідно, можливість розраховувати на визначену прибутковість.

Карантин закінчиться і почнеться фінансова криза

Ми зараз усі дестабілізовані “карантинною” ситуацією. Насправді ж, основні складності попереду. З 1 липня 2020 страховий ринок очікує переходу повноважень до нового Регулятора. Дії, які має намір вжити НБУ, по суті - продовження розпочатого Нацкомфінпослуг. І вони правильні. Але для багатьох компаній це послужить посиленням кризи. Усім, хто не вирішив проблем, пов'язаних з пере-

оцінкою активів, недостатністю резервів, низькою ліквідністю, доведеться важко, адже кількість охочих купити такі компанії після настання кризи значно скоротилося, не кажучи вже про критичне падіння їхньої ринкової вартості.

Іноземні страховики сплять і багать, як НБУ "почистить" ринок

Безумовно, дуже помітно як деякі іноземні гравці вже зараз намагаються формувати нову "картину світу", в якій з 1 липня немає місця українським компаніям. Звичайно, не всі компанії на українському ринку страхування готові виконати нові вимоги Регулятора. Але це також і не означає, що вітчизняні страховики будуть не в змозі забезпечити свою діяльність достатнім капіталом, відповідати нормам платоспроможності та ліквідності. Є невеликі компанії, які займаються певним страховим продуктом, є компанії з вузьким колом клієнтів, так звані "бутикові", є великі компанії, такі, наприклад, як "Арсенал Страхування", які, незважаючи на 100%-й український капітал, підготувалися до приходу нового Регулятора. У нас все добре.

Нам не потрібна "інвестняня". Все, що нам потрібно, це повага і увага Регулятора

Коли Уряд, піклуючись про інвестиційний клімат країни, запрошує зовнішнього інвестора, обіцяючи йому "інвестняню", і повністю забуває про те, що компанії з українським капіталом - це не менш значущі інвестори для країни, правда, внутрішні, це неприпустима ситуація. Коли ми вибрали цю країну для ведення бізнесу, ризикуючи не інвесторськими грошима, а, як казав Нассім Талеб, "власною шкурою". Ми платимо податки і створюємо робочі місця, займаючись складним бізнесом, яким є страхування - капіталомістким, соціальним та інтелектуальним. Так допоможіть виросли своєму бізнесу, як це роблять усі цивілізовані країни світу!

Це не так складно, як може здатися. Ми не просимо жодних протекційоністських преференцій, не пропонуємо знизити податки або скоротити вимоги. Ми тільки хочемо, щоб з нами рахувалися, навчилися нас чути. Зараз є загальне відчуття дещо презирливого настрою до українських гравців, сформованого не без участі представників іноземних компаній. Наші очікування від нового Регулятора - підтримка внутрішніх інвесторів. Рецепт, як це зробити, Регулятор знає і сам. І голов-

не, це все ніяк не йде у розріз з вимогами Євродиректив. І тоді вітчизняний інвестор, замість зміни юрисдикції, розповість усьому світу про те, як це круто - вести страховий бізнес в Україні.

Криза - це прекрасна можливість поглянути вглиб компанії

Усім відомо, що в нашій компанії немає найманих топ-менеджерів. Ми завжди дотримувалися точки зору, що власник - це наймотивованіший співробітник своєї компанії. Саме тому усі вертикалі бізнесу знаходяться під безпосереднім управлінням акціонерів. Зараз, під час кризи, коли обсяги бізнесу впали, ми включилися максимально, як тоді, в 2012-му, коли починали.

Зараз настав час тотального контролю над компанією. В першу чергу потрібно більш уважно ніж будь-коли поставитися до основних операційних процесів і проаналізувати їх. Розуміючи, що будь-яка втрата ефективності боляче відіб'ється на фінансовому результаті, ми розбираємо процеси до молекул, намагаючись виключити зайві елементи якомога швидше. З того моменту, як ми зайнялися автоматизацією, нам вдалося в рази скоротити штат фінансистів, операціоністів і бухгалтерів, а також фахівців бек-офісу служби врегулювання збитків.

Зараз ми працюємо над автоматизацією процесу андеррайтингу, вдосконалюємо процес дистанційного врегулювання, займаємося впровадженням електронного документообігу, налаштуємо систему Бітрікс24 і розробляємо нові високотехнологічні страхові продукти.

Короткі зв'язки з клієнтами та партнерами - наш основний актив

Всі ці роки ми намагалися будувати бізнес з людським обличчям. Керуючі акціонери компанії - вихідці з продажів і завжди працювали, слідуючи правилу: "Тримай на особистому контролі 15-20 ключових контактів для твого бізнесу". У нашому бізнесі мало надавати послуги високої якості і надавати першокласний сервіс. Якщо компанія знеособлена для клієнта, він з легкістю з неї піде, тому що морально клієнт їй нічого не винен. Отримати головний для страховика актив - короткі зв'язки з клієнтами - можна тільки в результаті особистої комунікації. Якщо продавці це робили до кризи, то зараз цей актив у компанії є. І саме зараз його потрібно не тільки не втратити, але й зберегти.

Міждисциплінарність, здатність до багатозадачності та результат - ось що ми будемо відтепер купувати як роботодавці

У порівнянні з усіма іншими компаніями, у нас дуже обмежений штат підрозділів, що відповідають за HR, рекламу і маркетинг, розвиток регіональної та агентської мережі. Але це не означає, що в компанії разом зі штатом обмежене і виконання цих функцій. Все з точністю до навпаки - ці функції ми вважаємо одними з найважливіших для будь-якої компанії. Просто у нас вони розподілені між різними керівниками інших функціональних вертикалей, в числі яких, до речі, і самі акціонери. Для того, щоб так було, потрібно, щоб люди володіли великими знаннями і навичками в різних сферах - міждисциплінарністю. Це нова компетенція, так само як і багатозадачність, за яку ми готові платити гроші.

Карантин нівелював поняття робочого дня. І воно більше не повернеться. Відтепер ми будемо купувати не час наших співробітників, а результат. І ми налагодимо чітку систему, яка дозволить нам його обчислювати і пов'язувати із зусиллями конкретних людей.

XXI століття остаточно настало. І це вік економіки уваги

Продуктової конкуренції більше немає - у всіх топових гравців відмінний продукт. Велика частина людей вже ніколи не повернеться в оффлайн. Люди будуть купувати через інтернет тільки те, що їм дійсно потрібно. І в зв'язку з цим нас чекає нескінченні маркетингові перегони. Перегони не за мікроскопічним поліпшенням якості або технологічними інноваціями. Це гонка за увагу нашого клієнта. Ми усі будемо вирішувати найскладніше завдання - як зробити так, щоб клієнт в інтернеті помітив саме нас?




Багатьом компаніям ця криза додасть "антикрихкості"

Криза нічого не змінить, вона лише прискорить ті процеси, які давно почалися. Зробить сильнішими гнучких, дисциплінованих і тренуваних гравців, і послабить тих, хто необачно вважав, що готуватися до неї не потрібно. А ще випробує на "серйозність намірів". І проведе кордон між тими, хто прийшов пограти у "страховий проект", і тими, для кого їхні компанії - це ціле життя, хто бере на себе найвищий з усіх можливих ризиків на землі - підприємницький, і ставить на кін, як сказав Нассім Талеб, "власну шкуру".

СТРАХОВА КОМПАНІЯ «БУСІН»

КЛАСИЧНЕ СТРАХУВАННЯ
МІЖНАРОДНОГО РІВНЯ

- 27 років бездоганної міжнародної репутації надійного страховика авіаційних ризиків
- Повний спектр страхування великих та технічних ризиків корпоративних клієнтів
- Багаторічні партнерські відносини із кращими перестраховиками та брокерами Lloyd's

 03110, м. Київ, вул. Преображенська, 23
 busin@busin.com.ua
 www.busin.com.ua

BUSIN
Insurance company



БУСІН
Страхова компанія

Наша мета - в найближчі роки стати компанією №1 на страховому ринку України



Павло Царук, Голова правління СГ "ТАС"

СГ "ТАС" вже сім років підвищує показники в обов'язкових видах страхування, ОСЦПВ та "Зеленій картці", це досить непростий сегмент страхового ринку. Яким чином вам вдається утримувати ці позиції та збільшувати відрив від конкурентів?

- Щоб відповісти на це питання, давайте замислимося, як в нашій країні ставляться до страхування та як і чому купують поліси. Іноді доводиться чути, що люди не хочуть страхуватися, бо не мають на це грошей. Але ж, якщо людині, наприклад, сказати, що є можливість вигідно придбати одяг або якийсь гаджет, гроші одразу знаходяться! Справа в тому, що люди не купують те, що вважають непотрібним, в чому не бачать переваг для себе чи не розуміють, навіщо воно їм. І, якщо задуматися, більшість компаній на ринку по суті "втюхують" людям "непотрібні" їм поліси, стимулюючи це низькою ціною і великою комісією продавцям. Але ж, якщо люди не відчують потреби в страхуванні, то якою б низькою не була його ціна, справедлива ціна за те, що мені не потрібно, - "нуль".

Чим обумовлене таке ставлення до страхування? По-перше, в нас чимало недобросовісних страховиків. Але з цим ситуація вже покращується: люди розуміють, якщо вже платиш гроші, то краще їх платити топовій компанії, з надійною репутацією, аніж, за великим рахунком, викинути їх на вітер. Друга причина в тому, що люди ніколи не задумувалися над суттю страхування. Більшості з нас притаманний певний захисний механізм, що "блокує" в свідомості неприємні сценарії розвитку подій і каже: "Не думай про це - з тобою цього не станеться". Яскравий приклад - курці: вони щод-

ня бачать фото ракових пухлин та надпис на сигаретах "Куріння вбиває" - і продовжують курити, бо захисний механізм "каже": "Не думай про це, з тобою цього не станеться". Це стосується і страхування: ситуації, в яких ми допомагаємо, не дуже приємні, тому люди стараються про них не думати! Але, якщо дати людині можливість задуматися, уявити, до яких наслідків може призвести її безпечність, один раз сісти і порахувати: що простіше - не думати і щоб не пронесло, чи подумати один раз і вирішити проблему, - все одразу стає на свої місця.

Судить самі: за життя середньостатистичний автомобіліст їздить за кермом років 50. Яка ймовірність того, що за цей час кожен з нас хоча б раз потрапить в серйозне ДТП? Майже 100%! Тож, потрапивши в серйозну аварію, ми одразу "влітаємо" на виплату, як мінімум, 130 тисяч грн з "цивілки". Але ж за "водійське" життя трапляється ще не менше 4-5 дрібних аварій! Відповідно, набіжить загалом тисяч 180 - 250, які доведеться виплачувати - і це тільки за чужі машини. Питання: скільки років потрібно, щоб накопичити цю суму по 500 грн на рік - вартість полісу в більшості регіонів? Від 360 до 500 років! А якщо йдеться про 1 млн? Щоб накопичити по 500 грн мільйон, треба 2000 років! Якщо це пояснювати людям, вони усвідомлюють, що розумніше платити за поліс та мати захист, аніж "заощадити", а потім "влетіти" навіть на 50 - 100 тисяч, не кажучи вже про мільйон. Але ж в ДТП зазнає пошкодження і ваша машина! І її ремонт також коштує плюс-мінус таку ж суму, як і ремонт іншого авто. Навіть сплачуючи платежі в розмірі 2 тис. грн, за 50 років ви заплатите аж 100 тис. грн, але натомість матимете можливість отримати гроші на ремонт і своєї, і чужої машини - навіть в тих випадках, коли 130 тис. грн не вистачає.

І це стосується не тільки автомобілів. Така ж ситуація, власне, може статися і з нашим житлом, бізнесом, здоров'ям.

Саме завдяки правильним комунікаціям із клієнтом ми отримуємо "свідомих" споживачів страхових послуг, які більше не вважають, що страховий поліс не потрібний. Ну і далі, завдяки якісному обслуговуванню, швидким виплатам та максимальній зручності для людей, нам вдається щороку збільшувати свої продажі, стрімко "відриваючись" від конкурентів.

І я впевнений, що вже за три-п'ять років нам вдасться стати абсолютним лідером страхового ринку України - не тільки в сегменті ОСЦПВ, а загалом за обсягом залучених премій. Лише за останній рік ми піднялися з 5-ї на 3-ю сходинку в загальному рейтингу найкрупніших страховиків України, збільшивши свої платежі за останні 2 роки майже вдвічі.

СГ "ТАС" відома на ринку як компанія, що є піонером з впровадження технологічних новацій та сервісів для клієнтів. Над якими новаціями працюєте зараз?

- В царині використання технологій та різних новацій ми завжди були в авангарді ринку. Ще з 2008 року більшість процесів в СГ "ТАС" повністю автоматизовано та працюють по суті онлайн. Адже лише з "цивілки" в нас понад 1 млн клієнтів, і, щоб обслуговувати їх, необхідна налагоджена автоматизована система та застосування відповідних технологій.

Ми працюємо над тим, щоб робити наші послуги максимально близькими та зручними для клієнта. Наразі активно впроваджуємо процедуру здійснення виплати без відвідування клієнтом офісу, через чат-бот та колл-центр. Як це виглядає? Клієнт телефонує в колл-центр, де після з'ясування обставин пригоди оператор формує страхову справу і одразу каже, чи підпадає випадок під критерій швидкої "онлайн"-виплати та яку суму буде виплачено. Якщо клієнта все влаштує, він підтверджує свою згоду через Viber та завантажує необхідні документи для отримання виплати через чат-бот. Виплату отримує через "Аваль-експрес" або "Приват", що передбачає ідентифікацію клієнта - це дозволяє уникнути шахрайства. В подальшому плануємо розвивати чат-бот. Вже зараз через нього застраховані за договорами ДМС особи можуть

вкликати лікаря, отримувати призначення, замовляти ліки. Згодом хочемо перевести в чат-бот більшість комунікацій з клієнтом, уже зараз нагадуємо про закінчення терміну дії полісу, необхідність внесення чергових платежів тощо. Загалом плануємо й надалі вдосконалювати бізнес-процеси, аби завжди бути на відстані "витягнутої руки" від клієнта.

Ваша компанія вже декілька років поспіль демонструє колосальний приріст. Поділіться секретами залучення нових клієнтів та утримання старих?

- Як я вже казав, ми не намагаємося нічого нав'язати клієнту, натомість правильно розмовляємо з ним, даючи йому можливість самому замислитись над тим, що розумніше і вигідніше! І наш досвід доводить, що такий підхід дозволяє зростати великими темпами: ми кожен рік подвоюємо продажі комплексних продуктів, які продаємо клієнтам з ОСЦПВ. "Цивілка" для нас - це насамперед клієнтська база. Адже сама по собі "цивілка" збиткова, і в компаній, які її набирають, є два сценарії. Або це фінансові піраміди: поки є платежі, ніби все добре, а потім грошей починає не вистачати для покриття зобов'язань - і вони лопаються, як мильні бульбашки. Або ж вони просто не платять. Обидва варіанти клієнту невідгідні. Але є третій: коли з "цивілкою" клієнти отримують комплексний захист - надійний і за прийнятною ціною. Тоді й вони захищені, і компанія зростає. Але, щоб клієнти оцінили всі вигоди й переваги комплексного захисту, з ними, підкреслюю, треба говорити.

Ви маєте найбільшу регіональну мережу. Чим ви утримуєте та мотивуєте своїх працівників?

- В нас немає планів для продавців, натомість ми їх заохочуємо та навчаємо. Насправді, щоб людина щось робила, треба дві речі: щоб вона хотіла і вміла/знала, як це робити. Як правило, з "хотіла" проблем немає. Зазвичай люди не роблять щось тому, що не знають, як це робити. І саме цьому ми їх вчимо. Я сам щороку проїжджаю всю Україну з навчальними семінарами для продавців. Через рольові ігри ми відпрацюємо методики, спрямовані на збільшення обсягів їх продажів та, відповідно, заробітків. Коли люди розуміють на практиці, як правильно говорити з клієнтом, у них все виходить.

Наразі ринок активно переформатується та готується до впровадження СПЛПТ. Як Ви оцінюєте можливі зміни та що це може дати Вашій компанії?

- Впровадження СПЛПТ - це важливий крок до очищення ринку, якого він давно потребує. Нещодавно представники НБУ заявили, що ситуація 2013-2014 років, коли недокапіталізовані банки просто "сипалися" через великі потрясіння в економіці, сьогодні є малоімовірною. За великим рахунком, потрясіння, які зараз можуть бути через карантин і зупинку економіки, по суті аналогічні тим, що були тоді,

а може, навіть і серйозніші. Але завдяки капіталізації банки мають "вижити". Що ж стосується страхових компаній, то для тих з них, що платять збитки зі зростаючих платежів, потрясіння в економіці можуть стати фатальними. Адже внаслідок карантину та кризи надходження страхових платежів суттєво зменшаться і не буде з чого платити страхові виплати та і зарплатню, оренду й інші платежі. У багатьох страховиків немає адекватних резервів, і вони будуть вимушені або не платити, або відтермінувати виплати. І багато хто з них збанкрутують.

Сьогодні в Україні багато недокапіталізованих страхових компаній, які не мають ресурсів, щоб виконувати свої зобов'язання. Вони мають піти. НБУ це зробить чи карантин, але я вірю в те, що ринок очиститься, і від цього виграють всі. Адже лише тоді, коли на ринку будуть лише платоспроможні компанії, люди зможуть бути впевнені в тому, що матимуть фінансовий захист від свого страховика.

2020 рік - рік завершення медичної реформи щодо форматування первинної медичної допомоги. Які перспективи Ви бачите в цьому для СГ "ТАС" та які кроки слід очікувати від компанії в медичному страхуванні?

- Зараз на тлі боротьби з коронавірусом питання, пов'язані з медициною, набули особливої гостроти. Люди занепокоєні перспективою важко захворіти та померти.

Але давайте звернемося до мови цифр. Як свідчить статистика, рівень смертності від коронавірусу складає в середньому 4%, а для 86% з тих, хто "підхопив" коронавірус, хвороба пройшла без ускладнень. І є інша статистика, але над нею ми не замислювалися.

В 70% випадків причиною смерті стають серцеві та онкозахворювання. Так, кожна 5-6 людина в нашій країні захворіє на рак. Ми абстрагуємося від цього (згадайте про захисний механізм, який каже: "Зі мною цього не трапиться"), але просто уявімо: хтось з 5-6 близьких вам людей, за статистикою, точно захворіє на рак! І тут виникає питання: що краще - заспокоювати себе, що з вами цього не станеться, або забезпечити себе?

Лікування цих захворювань коштує від 20 до 50 тис. доларів. З іншого боку, в державних клініках діагноз можуть ставити півроку: але такий строк для онкохворого - фактично вирок. До того ж, в державних клініках використовуються зовсім не ті технології, що забезпечують якісне лікування хворого. Отримати його можна в приватних клініках або за кордоном, але це величезні гроші - від 500 тис. грн. до 50 тис. доларів для простих випадків і набагато більше для рідких або важких форм захворювання. Є й моральний аспект: ти розумієш, що врятувати життя реально, але собі дозволити цього не можеш. Це вбивче! Як і усвідомлення того, що, аби врятувати життя близькій людині, ти будеш вимушений в кращому випадку продати машину,

віддати гроші, які відкладав на навчання дітей, а може, й лишитися без житла. Та й для людини, яка захворіла, розуміти, що за її життя доведеться розраховуватися оселею, в якій мешкає вся сім'я, невимовно важко, тим більше що гарантія на одужання ніхто не дає, і можна і без житла лишити всю родину, і не врятувати близьку людину.

Суть медреформи, принаймні, на її першому етапі, полягала в тому, щоб розділити лікування, умовно кажучи, застуди та серйозних хвороб. Держжава бере на себе лікування простих захворювань, забезпечує надання екстреної допомоги, але є речі, які вона не може гарантувати, наприклад, лікування складних захворювань. Це покладалося на медичне страхування. Передбачалося, що за певні відрахування страховикова людина зможе в разі серйозного захворювання скористатися всіма перевагами якісної медицини - з лікуванням під наглядом компетентних лікарів, із забезпеченням необхідними медикаментами, без черг і хабарів. На жаль, наразі цього немає.

Втім, давайте будемо відвертими, незважаючи на те, що медицина в нас ніби безкоштовна, ви все одно платите - в кишеню лікарю. І платите дорожче, аніж заплатили б за поліс. Адже, якщо страхова компанія співпрацює з клінікою, преїскурант виходить дешевшим! І питання не лише в грошах, але й в організації й оперативності лікування, та й в професійній пораді і підтримці також.

Іноді виникають ситуації, коли те ж шунтування треба робити негайно. Сподіватися на те, що ви зможете отримати потрібну допомогу, не маючи поліса медстрахування, наївно. І знову повернемося до математики. Страховий платіж за договором медичного страхування коштує від 1000-1500 грн на місяць. Скільки місяців доведеться відкладати по 1000-1500 грн, щоб накопичити 20-50 тисяч доларів на лікування раку або 100 тис. грн. на шунт?

Зрештою з тими ж застудами ми можемо впоратися і самостійно, і нам не потрібна допомога страховика: середній чек на їх лікування складає 500 - 800 грн, тоді як лікування серйозних хвороб в десятки - сотні разів дорожче!

Не варто забувати й про організаційні моменти: дізнавшись про діагноз, застраховані особи можуть не перейматися звичними для таких випадків питаннями: куди бігти, де кращі лікарі, скільки треба заплатити? Все це бере на себе страховик в особі кваліфікованих співробітників, які досконало знають ринок і самі організують і консультують лікаря, і гідне лікування, і забезпечення потрібними ліками.

Так, цей страховий продукт не з категорії найдешевших, але він того вартий! Ми не демпінгуємо на ринку медстрахування, натомість гарантуємо високу якість лікування для сотень тисяч своїх клієнтів. І вони це цінують, тож природно, що кількість страхувальників СГ "ТАС" активно зростає.

Шукаємо можливості. Віримо, що страховий ринок можна зробити ліпшим



Руслана Міхневич, Фінансовий директор НАСК "Оранта"

- "Оранта" має найбільший досвід роботи на страховому ринку України. За цей період у неї були і злети, і падіння. На вашу думку, на якому етапі перебуває компанія і чи зможе вона вижити в умовах нинішньої економічної кризи?

- Справді, "Оранта" стояла біля витоків страхової справи нашої країни. Через півтора року ми відсвяткуємо 100-річний ювілей. Цей поважний вік передусім говорить про досвід і багатолітню довіру клієнтів.

Теперішня криза не перша в економіці України в цілому й на страховому ринку зокрема. Відповідальному бізнесу важливо використати її як трамплін для нового витка в розвитку. Уже тепер ми розуміємо, як треба трансформуватися, щоб наші клієнти та працівники відчували зміни і в технології продажу, і в сфері врегулювання збитків та управлінні компанією. Хочемо ми цього чи ні, саме криза підштовхує нас шукати й тестувати нові методи роботи й технології як всередині компанії, так і у взаємодії з учасниками страхового ринку. Нині "Оранта" на

етапах укладення договору страхування та врегулювання страхових подій використовує дистанційну роботу. Нинішній етап розвитку це дотримання не лише традицій компанії, а й реформ, швидкого переформування, використання нових моделей у поточних ринкових умовах.

- Яким був 2019 рік для компанії? Чи вдалося виконати задумане?

- Минулий рік був досить успішний: ми виконали план та активно реалізовували стратегію модернізації компанії, яку продовжимо і 2020-го. Але сказати, що вдалося втілити в життя всі задуми, значить зупинитися на досягнутому. А це не так, це перманентний процес. Здобувши результат від запланованого, ми ставимо нові завдання, і найсмівливіші ідеї, які іноді здаються неможливими, але рано чи пізно вони стають нашими досягненнями. За зібраними преміями компанія впритул підійшла до мільярдного рубежу. Більша частина клієнтів з нами вже тривалий час, і в останні роки таких клієнтів стає ще більше. Щодня

"Оранта" супроводжує майже 1,9 млн договорів страхування. Понад 1 млн грн страхових відшкодувань виплачуємо щодня. У нашій діяльності основний орієнтир - клієнт, з яким дуже важливо мати зворотний зв'язок. Завдяки цьому ми поліпшили процес врегулювання. Тісна взаємодія з клієнтом і правильне консультування сприяли зменшенню строків врегулювання. Тепер наш контакт-центр протягом 10 секунд обробляє 93% дзвінків і чимало питань вирішує вже при першому зверненні. Крім того, з процесу врегулювання ми усунули ланки, що не приносили користі клієнтові і не вирішували його проблему. В компанії розроблено чек-лист і ведеться регулярний технічний аудит, що відповідає міжнародним стандартам. Рівень лояльності клієнтів "Оранти" на основі зворотного зв'язку тепер складає 87%. Підтвердженням цього є високий рівень продажу через оновлений сайт компанії, який ми запустили на початку 2018 року. За 2019-й зростання цього каналу склало близько 200%. Особливо популярні туристичні поліси, частка яких складає 74%, і ОСАЦВ. Оформлення договорів за цими двома продуктами займає 5-10 хвилин. У середині минулого року ми запустили мобільну версію сайту, і рівень продажу через смартфон складає близько 40%. Важливим фактором визнання нашої компанії є автоматична пролонгація на сайті - понад 60% раніше укладених договорів страхування. Для нас це один з найцінніших каналів, адже збитковість у цьому напрямку нижча, а середній чек вищий, ніж в офлайн-каналі.

- У вас найбільша на страховому ринку мережа підрозділів продажу в усіх регіонах України. Наскільки вони лояльні до електронного продажу й обслуговування?

- У напрямку розвитку онлайнного продажу ми активно працюємо і з регіональними підрозділами. Створено додаток, за допомогою якого агент кожного відділення може продати поліс ОСАЦВ онлайн. Ми проводимо масштабні заходи з модернізації мережі відділень, які вдосконалюють стандарти роботи. Водночас чимало уваги приділяємо навчанню (зокрема створено центр навчання агентів, де, заняття проводять наші найкращі працівники, пропонуючи найліпші практики), а також мотивації працівників, зміні архітектури інформаційних систем компанії, поліпшенню умов для клієнтів і роботи персоналу. Усе більше працівників прагнуть відповідати бренду зі знаком якості, ефективніше презентувати себе і страхові продукти компанії, будувати з клієнтами довгострокові взаємини. Загалом поняття "модернізація" підхо-

дять для характеристики не тільки минулого року, а й кількох останніх років. Отже, бренд "Оранта" дедалі більше асоціюється тільки з позитивними змінами.

- Останнім часом багато страхових компаній у своїх портфелях скорочують частку автоцивілки через її збитковість. Ви не плануєте цього робити?

- "Оранта" - національна компанія. Враховуючи її діяльність і у великих містах, і в найвіддаленіших населених пунктах, страхові послуги "Оранти" найдоступніші для клієнтів. Тому ми не можемо штучно обмежувати продаж автоцивілки. Скорочення частки в портфелі може відбуватися через розвиток інших видів страхування. Саме цим шляхом ми й ідемо. Компанія також не вітає демпінг і недобросовісну конкуренцію, що перешкоджає поширенню ринкових умов і практик, яких ми дотримуємося. В умовах, що склалися, я не ризикну прогнозувати стан ринку ОСАЦВ на цей рік, але очевидно, що обмеження пересування людей, закриття кордонів та інші заходи щонайменше зупинять зростання кількості укладених договорів. І, найпевніше, не уникнути часткового їх скорочення, як і падіння рівня продажу на ринку "зелених карт". Усе це вимагає і від компанії, і від Моторного бюро екстраординарних антикризових заходів.

- Якщо ми вже заговорили про портфель: ви задоволені станом свого портфеля чи плануєте вносити до нього певні зміни?

- Ні, повністю портфелем компанії ми не задоволені. Звичайно, не тільки плануємо змінювати його, а й постійно працюємо над ним. Наш пріоритет - максимально повне використання потенціалу "Оранти". Це і розгалужена регіональна мережа, і професіоналізм працівників, страхових посередників, і здорові амбіції менеджменту. Тому ми розвиваємо саме ті продукти, на які є масовий попит і продаж яких дозволяє використовувати наші конкурентні переваги повністю: зокрема, страхування майна фізичних осіб, страхування медицини та відповідальності. Штучне нарощування неринкових продуктів, що мають низьку додану вартість і вимагають адмінресурсів, або продуктів з надмірними ризиками та збитковістю, якими багато компаній намагаються розбавити моторний портфель, - це шлях не для нас.

- Чому 2020 року компанія в своїй роботі приділить особливу увагу?

- Маючи свою стратегію і підходи до ведення бізнесу, "Оранта" приділяє значну увагу маркетинговим дослідженням ринку страхових послуг. Наша мета - побудувати оптимальну модель продажу страхових

продуктів, яка дасть можливість швидко адаптуватися до потреб клієнтів, а також проводити фінансову інклюзію у сфері страхування. Крім цього, одним з пріоритетних напрямків роботи буде перехід у рамках закону про "спліт" до нового регулятора - НБУ. Це й адаптація IT-рішень у частині подачі звітності, і постійна комунікація з новим регулятором, робота якого тепер спрямована на аналіз чинної нормативної бази, її зміну в межах інтеграції до законодавства ЄС тощо. Перехід для компанії повинен бути максимально спокійним і комфортним. І, звісно ж, серед нашої уваги спрощення і вдосконалення каналів комунікації з клієнтами, швидша реакція на їхні запити.

- Виходячи з багаторічного успішного досвіду компанії, як вважаєте: що найголовніше в роботі страховика?

- Чесність. До клієнтів, працівників, партнерів, конкурентів.

- Нині активно розробляють нову редакцію Закону "Про страхування". У ньому увагу приділять і процесу тимчасової адміністрації. Ви єдина страхова компанія в Україні, яка успішно пройшла цей етап. Що конче потрібно закріпити в законі, щоб він був безболісним для страховика і мав позитивний результат?

- Уведення тимчасової адміністрації - крайній захід впливу на фінансову організацію. У разі невдачі компанія буде позбавлена ліцензії та фактично банкрутує. До такого рішення регулятора варто вдаватися вкрай обережно й виважено, адже сам факт введення тимчасової адміністрації викликає у клієнтів недовіру й може спровокувати їх суттєвий відтік в умовах і так нестабільного фінансового стану компанії. У такій ситуації впоратися може "сильна" тимчасова адміністрація, наділена широкими повноваженнями з управління компанією: повноваженнями і виконавчого органу, і вищого органу управління - загальних зборів акціонерів. Вони дадуть змогу не тільки ефективно керувати поточною діяльністю, а й ухвалювати стратегічні рішення щодо виведення компанії з кризи, залучення інвесторів чи розв'язання корпоративних суперечок. Тому я вважаю, що в законодавстві слід значно розширити повноваження тимчасової адміністрації, на певний час передавши їй повноваження вищого органу управління компанії. Для цього треба внести зміни не тільки до Закону "Про страхування", а й до низки інших нормативних актів, які регулюють корпоративне управління й надання фінансових послуг. Дуже важливо, щоб основні цілі нового закону були досягнуті. Ідеться насамперед про те, щоб на нормативному рівні розробити такі умови, які дозволять розвиватися всім сегментам страхового ринку, збільшать доступність

страхової послуги в країні, забезпечать гідний рівень цивілізованої конкуренції. Безсумнівно, важливі прозорість структури власників і повне виконання зобов'язань з боку страхових компаній. Усе це сприятиме підвищенню привабливості української страхової галузі для інвесторів. Це і є запорука успіху в розвитку страхового бізнесу.

- Яким ви бачите ринок через три роки? Які продукти й канали продажу будуть потрібні?

- Відновленим після кризи, платоспроможним і прозорим. Будуть розвиватися канали та продукти, пов'язані з електронною комерцією. Водночас ми в "Оранті" впевнені, що система традиційних цінностей тільки виросте в ціні, і для нас відкриються нові можливості.

- Пряме врегулювання: чому вийшли з нього і чи плануєте повернутися?

- Класичне пряме врегулювання - це додатковий сервіс для страхувальників й одночасно хороший інструмент для стимулювання клієнтоорієнтованості компаній в умовах розвинутого ринку. Та в наших реаліях це зниження витрат на регресно-позовну роботу, часткова компенсація аквізиційних витрат для одних учасників і підвищення їх для інших за неприйнятно низького рівня прозорості. Щоб пряме врегулювання виконало свою природну місію, треба знизити до прийнятного відмінності в рівнях життя і доходів різних категорій громадян, інфраструктури ремонту автомобілів, прозорості та платоспроможності страховиків.

Натепер же "Оранта" пропонує своїм клієнтам додаткову послугу "Автопарасолька", яка забезпечує, по суті, пряме врегулювання, але без дискримінаційних умов. Якщо всі члени МТСБУ узгодять умови врегулювання в межах ПВЗ, які базуються на єдиній методіці розрахунку вартості ремонту й певній прозорості, а не на фактичних витратах і закритості, то можна буде збільшити охоплення прямого врегулювання з нинішніх 30 до 70 і навіть 100%. Якщо правила переглянуть - ми повернемося, але за умови, що врахують наші пропозиції і, як варіант, ухвалять рішення про обов'язковість ПВЗ для всіх страховиків. Такі правила, як і сама обов'язковість прямого врегулювання, можуть бути визначені в законі про ОСАЦВ. Водночас треба передбачити й можливість врегулювання страховими компаніями, клієнти яких постраждали в ДТП, регламентних виплат МТСБУ (пасивне ПВЗ для МТСБУ).

P. S. Компанія не стоїть на місці. Ми постійно впроваджуємо нове, вдосконалюємо набуте. Віримо, що страховий ринок можна зробити ліпшим!

Страховання - найкраща інвестиція під час кризи



Янко Ніколов очолив страхову компанію "Євроінс Україна" у січні 2020 року. Але новою людиною в компанії його назвати не можна, з 2017 року він очолював Наглядову раду, а з 2008 по 2017 керував компанією "Євроінс Північна Македонія".

Про те, чому інженер став дипломатом, а потім зайнявся інвестиційним та страховим бізнесом і про те, чи заважає давня дружба з акціонером роботи, він розповів у своєму інтерв'ю.

У вас досить значний послужний список. З вашими навичками дипломатичної роботи ви могли піти по шляху держслужби. Чому ви повернулися в бізнес і вибрали страхову сферу?

- Я був інженером до 1994 року, займався розробкою робіт і програмуванням. Зараз навіть не знаю, чи добре, що залишив цю перспективну сферу, але тоді можливості розробок дуже залежали від державного фінансування. Я пішов дуже несподівано для себе в процесі приватизації, хоча ми змогли на той момент організувати приватизаційний фонд, один з найбільших у Болгарії. І на цій хвилі я став Членом Комісії з цінних паперів Болгарії.

Сфера інвестицій мене дуже зацікавила, але в Південно-Східній Європі інвестування було слабо розвинене і можливостей для розвитку було мало.

Потім я потрапив в дипломатію. Пам'ятаю, я був з сім'єю у відпустці - лежав на пляжі з собакою і прочитав в газеті оголошення про урядовий набір дипломатичного персоналу в сфері торгово-економічного співробітництва. В останній день відпустки я подав документи на вакансію і наступні 6 років очолював цю службу в Посольстві Болгарії в Македонії. Коли мандат закінчився, я повернувся в інвестиційну сферу. Це був 2007 рік, коли все зростало, а з настанням кризи ми з власником компанії розійшлися в баченні стратегії. І тоді до мене звернувся мій друг, якого знаю більш ніж 30 років, з пропозицією зайнятися розвитком страхового бізнесу в Балканському регіоні. На той момент у холдингу EUROINS була компанія в Македонії, і вони зайшли до Сербії. Я цей регіон добре вивчив, працюючи дипломатом, але в страхованні

зовсім нічого не розумів. Однак так сталося, що наступні 10 років я займався розвитком в страховій сфері.

А чи складно керувати страховою компанією, не маючи спеціальної освіти?

- Що таке страхування? Це гроші, які нам довірили клієнти в обмін на ризики майбутніх страхових подій. Страховик продає підтримку, а його надійність залежить від того, як страхова компанія розпоряджається коштами клієнта, куди інвестує і наскільки це надійно і прибутково. І тому я завжди вчу співробітників правильній оцінці інвестиційного ризику, а вони мене - тонкощам страхування. Ми сьогодні чуємо заяви про те, що страховому бізнесу важко. Це означає, що активи таких компаній були інвестовані недостатньо надійно, тому і страждає їхня ліквідність і платоспроможність. Але багато чого залежить від того, які можливості для інвестування пропонує законодавство.

Навички дипломатії допомагають вам керувати персоналом або в бізнесі все простіше?

- Допомагають дуже. Як і в дипломатії, у страхуванні бувають ситуації, коли ти розумієш і знаєш напевно, але не можеш це показати. У період моєї дипломатичної кар'єри я займався торгово-економічною сферою, це були зустрічі на найвищому рівні за участю президентів і прем'єр-міністрів. І звичайно, там часто виникали конфліктні ситуації. А якщо ти не вмєєш керувати конфліктом, він може перерости в кризову ситуацію, яку вже дуже важко вирішити. Страховий випадок - це теж конфлікт свого роду і потрібно правильно його вирішити з позиції страховика.

Ваше дипломатичне мислення напевно дало вам велике коло соціальних контактів. Чи допомагає це зараз вести бізнес в Україні?

- Безумовно допомагає. Ось простий приклад, коли ми зібралися інвестувати в Україну, то звичайно був ряд питань, які треба було з'ясувати безпосередньо у Нацкомфінсулг. Часто нові гравці бояться запитати те, що їх цікавить безпосередньо, щоб не налаштувати Регулятора проти себе. Тут мені допоміг дипломатичний досвід. Прозорість і чесність в спілкуванні з наглядовими органами позбавляє обидві сторони від безлічі проблем.

Входження вашого холдингу в Україну було пов'язано з конфліктом з попереднім топ-менеджментом компанії, але вам вдалося його успішно вирішити. Розкажіть, а як правильно домовлятися з акціонерами?

- Мені домовлятися легко, тому що ми, в першу чергу, давні друзі. Зі студентських часів ми разом бігом займалися. Тепер один з нас акціонер, інший - топ-менеджер. Але це одна сторона наших взаємин. З іншого боку, є бізнес-план, завдання і відповідальність за розвиток компанії і я не можу собі дозволити зрадити друга. Це в два рази жорсткіше для мене. Він теж не дозволяє мені розслабитися. Завжди відправляє мене туди, де проблематична ситуація, де йому потрібна допомога. Коли я прийшов в компанію в Македонії - там були великі збитки, але нам вдалося вирівняти ситуацію. Але Македонія - маленька країна з населенням у 2 млн. А потім він відправив мене до України, де 40 млн. людей. Це був величезний виклик для мене. Але ми впоралися.

А ви і зараз займаєтесь бігом?

- Так, з 1976 року і до цього дня 3-4 рази в тиждень. Я беру участь в усіх марафонах в Україні. Це дає мені відчуття свободи і спокою, дисципліну, витривалість. Коли я біжу, я відключаю голову і спілкуюся з собою, зі своїм тілом. Зараз важка ситуація, інформацій-

ний вантаж тисне з усіх боків. Тому важливо зберегти рівновагу і спокій. Все повинно бути в балансі, тоді все виходить.

А як вам вдається перебувати в балансі? Сім'я допомагає?

- Карантин застав мене тут, а дружина залишилася в Софії. Це серйозний виклик для нашої сім'ї. Але кожен з людей в цій ситуації проходить перевірку на міцність, і ми повинні гідно пройти це.

Ви тут вже три роки. Як вважаєте, чому в Україні так повільно розвивається страхування?

- Причина в нашому соціалістичному минулому. Це я спостерігав і в Болгарії. Люди озираються і сподіваються на державу, у них поки немає звички піклуватися про себе самостійно. Люди повільно беруть відповідальність за своє життя. Поки не зміниш себе і своє ставлення - розвитку не буде.

Український ринок часто порівнюють з ринками сусідніх країн і наполягають на унікальних умовах розвитку. Як ви оцінюєте страховий ринок України, маючи досвід роботи в інших компаніях в нашому регіоні?

- Усім здається, що існує якась унікальність. Єдина відмінність від Македонії, наприклад, страхового ринку України, - наявність авіастрахування і страхування ядерних ризиків, в інших країнах, де я працював, ці галузі відсутні, тому і страхування не розвинене. В іншому - український страховий сектор розвивається так само, як і в сусідніх країнах. Що мене дуже дивує в Україні - це великий вплив банків на страхову сферу. У Болгарії, Македонії та Сербії такого диктату банків немає. В Україні імідж і рейтинг банків значно вищий, ніж страхових компаній і тому вони диктують умови співпраці, пропонуючи компаніям бізнес. В Європі ці процедури більш гнучкі і тому спільних продуктів набагато більше.

Як ваша компанія переживає цей непростий період?

- Ситуація непростя. Звичайно, важливо дотримуватися карантину, щоб ситуація не стала критичною. Але для нас, як бізнесу, важливо утримати економічну ситуацію всередині компанії і по можливості використовувати її для зростання.

А як це зробити, коли весь бізнес знизив ділову активність до мінімуму, а багато людей залишилися без роботи?

- Так, це дуже непростя. Але наші співробітники намагаються. Підсумки першого кварталу вийшли хорошими, завдяки першим двом місяцям року. Другий квартал буде проблематичним, особливо, квітень і травень 2020. Потім все буде зале-

жати від того, наскільки цей карантин топить економіку. Буде важко усім, не тільки нам. Але страхування - найкраща інвестиція під час кризи. Це дозволяє кожній компанії мінімізувати витрати в майбутньому. І досвідчені топ-менеджери завжди закладають бюджет на страхування саме для того щоб заощадити ресурси в майбутньому.

Як, на вашу думку, ситуація з коронавірусом вплине на ринок ДМС, зросте попит на страхування на тлі провалу державної медицини?

- Я не очікую зростання цього ринку, навпаки. Це не вигідно і страховикам. Звичайно, можна застрахувати будь-який ризик, але хто з людей зможе собі це дозволити? Ми, як і інші страховики, кожен день бачимо зростання збитковості. Я впевнений, що ДМС буде погано розвиватися в найближчі місяці і навіть рік, люди будуть зменшувати свої витрати на цей вид. Звичайно, знайшлися компанії, які запропонували кастомний страховий продукт під лікування коронавірусу. Але в підсумку клієнти від нього відмовляться, тому що всім потрібен комплексний, а не ситуативний захист. Страховики зараз несуть підвищені витрати, а страхування - це статистика і оцінка ризиків. І ми будемо переглядати наші умови програм ДМС - або скорочувати опції, або збільшувати вартість продукту. Адже ризик зріс суттєво і це очевидно. Зараз все залежить від наслідків цієї ситуації для лікарень, аптек та інших учасників ринку.

Ви вже скоригували плани по зборі премій на 2020 рік у зв'язку з карантинном?

- На рівні Холдингу EUROINS ми зробили це з другого дня карантину і щодня оцінюємо зміну ситуації на ринку в світі. В усіх країнах нашої присутності ситуація з карантинними заходами була практично однаковою. Але деяким складніше. Наприклад, компанія "Європейське туристичне страхування", яка спеціалізується на страхуванні виїжджаючих за кордон істотно скоротила збір премій, тому що туризм помер. Хоча в минулому році це була найкраща компанія в Холдингу по прибутковості і темпу зростання бізнесу. З іншого боку, ми побачили, що в Румунії, Грузії та Греції страховий бізнес почав падати дуже швидко, чого поки немає в Україні.

Так, карантинні заходи покликані врятувати багато життів. Але за статистикою Болгарії, за два дні від коронавірусу померло 20 осіб, в той час як без роботи за ці два дні залишилися понад 20 тис. чоловік. Це погана звістка. Карантин закінчиться, а як людям жити без роботи? Інші компанії в Холдингу вже почали скорочувати винагороди і зарплати співробітникам, скорочувати людей. Ми поки тримаємося, але не

впевнені, що ситуація не змусить нас до цього. Держава зобов'язана підтримати бізнес, інакше йому не впоратися з ситуацією самостійно. Подивіться - сфера культури, спорту, авіагалузь, туристичний і ресторанный бізнес повністю зупинилися. Добре, коли у людей залишилися гроші на "чорний день", але й вони закінчатся скоро.

Чи розглядаєте ви варіант залучення нових агентів, регіональних мереж або ж покупки ще однієї страхової компанії в Україні?

- Два роки тому ми на рівні Холдингу вирішили, що повинні бути в ТОП-10 на ключових ринках і ця мета незмінна. Ми відкриті до розгляду будь-яких можливостей зростання бізнесу в Україні. Зараз на продаж виставлено багато компаній, люди розуміють нашу агресивну політику. Головне, щоб у цих компаній була спільна з нами мета, щоб це були європейські цінності. Наступні два місяці стануть перевіркою для багатьох страховиків, і ми будемо раді, якщо зможемо використовувати ситуацію для розширення свого бізнесу. Звичайно, все підряд ми купувати не будемо. Як завжди, тільки після проведення due diligence. Зараз на розгляді у нас є і страхові, і агентські компанії.

Які методи управління персоналом в кризу більш ефективні - матеріальна чи нематеріальна мотивація?

- Повинні бути і ті, і ті. Адже емоційний стан у кожного співробітника різний і всім нам потрібна підтримка. Хтось з гумором справляється з ситуацією, хтось занурився в депресивний стан. Ми намагаємося спілкуватися один з одним, щоб чути потреби і комплексно поєднувати матеріальну і нематеріальну мотивацію співробітників. Але я, як топ-менеджер, повинен зберегти і компанію, і людей, і бізнес, і себе в цій ситуації.

Особливе значення сьогодні набуває соціальна відповідальність бізнесу. Підприємці допомагають державі, клінікам, самотнім людям. Чи повинні страховики приєднуватися до цього процесу?

- Страхування саме по собі це вже і адресна допомога, і соціальна відповідальність з зобов'язаннями перед іншими. Я, як керівник, відчуваю свою відповідальність в тому, щоб усі наші співробітники залишилися на роботі, адже ситуація на ринку погіршується і можуть наступити важкі часи для страховиків. Наприклад, наші колеги з компанії "Європейське туристичне страхування" взяли на себе витрати по страхуванню 10 українських лікарів, які вирушили до Італії на допомогу в лікуванні хворих з COVID-19. Ми допомагаємо один одному в першу чергу, а потім і іншим в міру можливості.

Диверсифікований портфель - рятівний жилет для страховика в кризу



Ірина Гевель, Голова Правління СК "Альфа Страхування"

Яким був минулий рік для вашої компанії? Все вдалося зробити, що планували?

- Рік у нас вийшов навіть краще, ніж планували. Приріст за страховими платежами перевищив 20%, при цьому по деяких видах страхування, таким як ОСЦПВ, добровільне медичне страхування і страхування майна, ми приросли в 1,5-2 рази. Це дуже значимий результат роботи всієї команди і підтвердження довіри до компанії всієї більшої кількості клієнтів.

Ми в кілька разів перевионали плани по прибутку, чому дуже раді. Ставлячи завдання на рік, ми були більш обережні в своїх прогнозах, але доклали всіх можливих зусиль, і результат за основними показниками вийшов набагато кращим.

Ми інвестували багато часу і ресурсів в напрямку онлайн продажів і обслуговування клієнтів, в збільшення брокерського портфеля і портфеля прямих продажів, почали роботу з багатьма автосалонами в різних регіонах і у нас з'явилися нові партнерські продажі. До нас прийшли нові команди продавців в регіонах, чому ми також раді, і бачимо їх ефективність і продуктивність. Була проведена робота команди зі всією віддачею по формуванню наших цінностей і навчання персоналу. Ми покращували бізнес-процеси за багатьма напрямками. В першу чергу, з медичного

асистансу, оскільки, з одного боку, там величезне операційне навантаження, з іншого - високі очікування клієнтів. Адже клієнт хоче, щоб його питання вирішили буквально в лічені хвилини, а я, як топ-менеджер, хочу і виправдати його надії, і штат не збільшувати, і щоб при зверненні клієнта відразу за номером телефону в системі відкривалася його картка звернення тощо. Є багато дрібниць, які впливають на операційну діяльність, на прибуток, і їх треба вирішувати.

Так все ж, ваша думка, в чому запорука успіху роботи компанії?

- В умінні виконувати те, що обіцяєш. Коли підписуєш договір страхування, по суті, цим ти обіцяєш клієнту, що він своєчасно отримає необхідну виплату. В першу чергу, це питання продажів, адже кожен день потрібно давати реальні обіцянки. Але всій компанії так само важливо розуміти, що ми не просто заявляємо на папері про наші зобов'язання, але і реально виконуємо їх.

Виконання домовленостей стало нашим стилем роботи: коли корпоративні клієнти переконалися в наших намірах, їх стало ще більше. Запрацювало "сарафанне радіо" і рекомендації, і великі брокери, з якими ми зараз працюємо, в якийсь момент також повірили, що ми дотримуємося

того, що декларуємо, і продовжили з нами співпрацювати в ще більших обсягах, приводячи до нас нових клієнтів.

Дистанційна робота означає розвиток онлайн сервісів. Які нові проекти ви запустили?

- У минулому році ми реалізували багато проектів, деякі ще знаходяться в розробці. Ми запустили оновлений мобільний додаток для застрахованих по ДМС, що дозволило серйозно оптимізувати і вдосконалити процеси по їх обслуговуванню. Зокрема, це значно прискорило термін і якість обробки заявок, процес обміну документами, вибір найближчого лікувального закладу і інші корисні функції.

Повністю зробили новий сайт, де запустили онлайн-продажі страхових продуктів, що для клієнтів сучасно, швидко і зручно. Зараз докладаємо багато зусиль для розвитку інших онлайн-каналів продажів спільно з партнерами.

У тому числі у нас великі плани щодо подальшого розвитку мобільного додатку "Альфа Асистанс", щоб він став універсальним, з усіма сервісами не тільки для застрахованих по ДМС, а й за іншими видами страхування, які ми пропонуємо.

Зараз частка інтернет-продажів у нас невелика, але, оскільки технічно ми все підготували ще в минулому році, я сподіваюся, будемо більш результативні в частині діджитал вже найближчим часом.

І ще, коли я говорю про онлайн-продажі, то маю на увазі транзакції виключно через інтернет, а не гібридні продажі - "заявка" на страхування з подальшим спілкуванням з менеджером компанії. Адже електронний поліс ОСЦПВ - це не онлайн-продаж, це форма випуску договору. Я хочу в майбутньому бачити в портфелі "Альфа Страхування" значну частку класичних онлайн-продажів з повним циклом. І дуже сподіваюся, що вже до кінця цього року можна буде говорити про результати в цьому каналі.

ДМС в період пандемії, збільшився попит на нього? Як вдалося оперативно трансформувати бізнес-процеси компанії і забезпечити віддалену роботу асистансу та колективу?

- Зараз в нашому портфелі частка ДМС становить майже 30%. Я не можу сказати, що в зв'язку з пандемією у нас різко зросла кількість звернень застрахованих з медстрахування, це, зокрема, пов'язано з тим, що через карантин значно зменшився попит на амбулаторні послуги. Об'єктивно, зараз люди сидять вдома, і правильно роблять. При цьому, наші застраховані по ДМС, практично з перших днів карантину змогли скористатися послугами пов-

ноцінних онлайн-консультацій з лікарями, які ми запустили спільно з партнерськими ЛПЗ. Коли немає можливості відвідати клініку, а необхідна первинна або повторна консультація з терапевтом або вузькопрофільним фахівцем, то питання можна вирішити за допомогою віддаленої медичної консультації, і наші застраховані дуже позитивно відгукуються про такий сервіс.

Що стосується трансформації роботи компанії в період карантину, то ми почали готуватися до старту віддаленої роботи за два тижні до його офіційного оголошення. Коли ми з Членами Правління стали обговорювати питання забезпечення безперебійної роботи всіх служб віддалено, то до кінця не вірили, що це і стане реальним сценарієм. Але, як бачимо, ситуація змінилася швидко, і продовжує змінюватися щодня.

Завдяки нашому IT-департаменту, сучасному програмному забезпеченню, з яким працює контакт-центр і керівникам медичного асистансу, які відпрацювали нестандартну ситуацію на 200%, ми безболісно за два робочих дні перевели понад 100 чоловік на віддалену роботу. Ми не втратили в якості зв'язку з клієнтом і утримали SLA на найвищому рівні, а це вкрай важливо. У нас всі системи пройшли стрес-тести. Я цим дуже пишаюся, і кажу своїй команді, що ми великі молодці, добре впоралися і продовжуємо справлятися і далі.

Якщо говорити про навантаження в частині зростання захворюваності, то, як виявилось, вона виражається не в кількості звернень в медасистанс, а у великому емоційному навантаженні на його співробітників. Панічний настрій, який присутній по всьому ланцюжку від клієнта до лікувального закладу і аптек, звичайно, вносить свій внесок у стан співробітників, і взагалі у настроїв в колективі. Але знову ж таки - завдяки тому, що ми побудували все прозоро і зрозуміло для всіх учасників процесу, від оператора до керівника, завдяки такій згуртованості, мені здається, нам вдається бути оптимістами і вирішувати робочі питання оперативно і ефективно.

На жаль, у багатьох застрахованих клієнтів є завищене очікування до страхової компанії, але медична база країни така як є, а ми не "чарівники в блакитному гелікоптері", ми працюємо з тим, що ця медична інфраструктура може забезпечити. Якщо певна приватна клініку в період карантину не робить якусь послугу, то ми цього змінити не можемо. Але робимо все, щоб клієнт отримав необхідну послугу в альтернативному лікувальному закладі.

Плани на цей рік по ДМС у нас наполеонівські, але подивимося, як буде розвиватися ситуація з коронавірусом.

З огляду на те, що аналітики прогнозують рецесію економік світу, які ваші прогнози по 2020 року в частині страхового бізнесу. Наскільки ваша компанія була

готова до "Чорного лебедя", який змінив світ?

- "Чорний лебідь" прилетів, і ніхто цього не міг прогнозувати в своїх бюджетах. Навіть розуміючи, що зараз відбувається, робити прогнози щодо впливу на бюджет нашої компанії дійсно складно, тому що, з одного боку, у нас є клієнти з тих сфер діяльності, які зараз завмерли або зупинилися - це роздріб, ресторанний бізнес, торгівля та інші. І об'єктивно, вони можуть просто заморозити бюджети на страхування, і тут вибір зрозумілий: або скорочувати людей, чи продовжувати платити за страховку. Страхування, швидше за все, стане першою статтею витрат компанії, яка відчужає скорочення у період кризи. Але, в той же час, є велика кількість нових клієнтів, які приходять і укладають нові договори страхування. І ситуація з пандемією в якійсь мірі навіть спровокувала інтерес клієнтів до добровільного медичного страхування. Подивимося, як надалі розвиватимуться події.

Наш портфель дуже добре диверсифікований з точки зору видів страхування. У нас немає великої залежності від туристичного страхування, від моторного портфеля, у нас всього потроху. Очевидно, що в ТОП-10 страховиків є компанії з великою концентрацією одного виду страхування: у когось багато в портфелі КАСКО, "Зеленої картки" або туристичного страхування. Вважаю, що вони сильніше відчують на своїх бюджетах вплив і кризи, і карантину. Завдяки ж нашій диверсифікації портфеля я думаю, що ми зможемо зберегти баланс ключових показників компанії і утриматися в рамках запланованих цілей.

Вже зараз очевидно, що по деяких видах страхування буде зниження обсягів продажів. Наприклад, по КАСКО, і це станеться у всіх страхових компаніях. Виробництво автомобілів через пандемію в світі скорочується, і зрозуміло, що коли почнеться його відновлення, то Україна навряд чи буде першою за квотами на поставку машин. Для нас, з урахуванням частки цього виду в нашому портфелі, вплив зниження обсягів продажів ринку нових автомобілів буде не таким істотним, в порівнянні з тими страховиками, у кого частка цього виду становить 40-50% і більше.

Медичне страхування буде розвиватися, але зазнавати ряд змін. Клієнти будуть хотіти нових розширень покриття і нових послуг, тому якісь трансформації продукту будуть відбуватися. Ми до цього готові, і вже сьогодні пропонуємо ті чи інші варіанти нашим клієнтам.

Трохи про ОСЦПВ. Ви входите до переліку невеликої кількості страховиків, які близько 70% виплат здійснюють в термін до 60 днів. За рахунок чого страховик може цього досягти?

- Насправді все досить просто і немає супер-складнощів, через які не можна це

зробити. Думаю, щоб досягти такої швидкості виплат по ОСЦПВ топ-менеджменту страхових компаній потрібно визначитися, як себе вести по відношенню до "не своїх" застрахованих. І просто прийняти рішення: повністю виконувати зобов'язання за договором ОСЦПВ, піклуватися про свій імідж і про репутацію ринку в цілому, намагатися платити третім особам так само швидко, як і своїм клієнтам. І звичайно, з боку Моторного бюро повинен бути жорсткий контроль за виконанням вимог законодавства.

Чи можна сказати, що криза навчить страховиків диверсифікувати портфель?

- Не навчить, а змусить. Оскільки, хочеш чи не хочеш, а треба пристосовуватися до нових реалій, перепрофілювати продавців, перебудувати роботу з партнерами і клієнтами. Але також, ці нові реалії точно прискорять і запустять процеси діджиталізації багатьох процесів в компаніях. Подивимося, як буде розвиватися ситуація, але дуже хотілося б, щоб економіка і кожен конкретно взятий бізнес відновилися якомога швидше.

В цьому році страховий ринок чекає ще одне потрясіння - новий Регулятор в особі НБУ. Яким бачите ринок після завершення його реформування?

- У мене великих і швидких очікувань кардинальних змін немає. Ми, природно, дивимося на ТОП-15, і я думаю, тут великих змін не буде. Тому що і сьогодні, і завтра, і через два роки ці страховики будуть виконувати нормативи, будуть працювати над поліпшенням клієнтського сервісу, будуть пропонувати актуальні продукти. Тим, хто поменше, звичайно складніше, оскільки в основному портфель у них або кептивний, або сфокусований на ОСЦПВ. А частка ринкового портфеля у них зазвичай менша. Тому, зміна Регулятора, швидше за все, суттєво не вплине на роботу найбільших страховиків.

Якою ви бачите вашу компанію після завершення реформування страхового ринку?

- Точно в лідерах, точно компанією, якою пишаються клієнти, тим що працюють з нами, а співробітники - що вони працюють у нас.

Ми точно маємо добре диверсифікований портфель, в якому є ДМС, моторне страхування, страхування майна та інші види. У нас точно до цього часу буде значуща частка онлайн-страхування. Я розраховую, що через 5 років, завдяки зміні в законодавстві, ми зможемо надати клієнтам 100%-й безшовний онлайн-сервіс і з продажу, і по врегулюванню. Ми точно універсальна страхова компанія, яка надійна, стійка і платоспроможна, яка знаходить оптимальні рішення в будь-яких ситуаціях, в якій і клієнт, і співробітник відчують себе в безпеці.

Медичним страхуванням по коронавірусу. Досвід Китаю та реформа в Україні



Глобалізація світу запустила незворотний принцип доміно, який забезпечує країнам міцну взаємозалежність. Це означає, що не лише теперішня пандемія коронавірусу, але і будь-яка інша надзвичайна ситуація може раптово викликати не тільки місцеву паніку, але і критичні наслідки для всього світу. Підживлення цим панічним настроєм активно забезпечують ЗМІ та самі люди, які завдяки соціальним медіа виконують функцію соціальної журналістики. Якщо замість паніки включити критичне мислення, можна почати шукати рішення на виклики, що нас чекають попереду. Від того, як ми зможемо використати найкращий досвід боротьби з COVID-19, буде залежати не лише подолання теперішньої пандемії, але фізичне і психічне здоров'я людей в майбутньому. Принаймні вже зараз очевидно, що роль страхування як інструменту захисту цілих родин є не просто надважливою, а рятівною.

Антон Кіашко, Генеральний директор страхової компанії з медичного страхування "Нафтогазстрах"

Віруси, що гуляють світом

Про швидкість часу сьогодні як ніколи свідчать невинно зростаючі показники поширення пандемії коронавірусу. Якщо в лютому 2020 року світ спостерігав за лякаючою статистикою захворюваності та смертності в Китаї, то вже в березні картинка змінилась кардинально - триумфальну перемогу над вірусом в Китаї застатьмарює його стрімке поширення в найбільш успішних країнах Європи - Італії, Іспанії, Німеччині, Великобританії та в США. Справедливості заради варто зазначити, що поточна надзвичайна ситуація не є аномальною для світу - останнє століття аналогічні віруси вже перевіряли на міцність системи охорони здоров'я багатьох країн світу.

З початку минулого сторіччя людство

вже пережило кілька пандемій. На початку цього сторіччя в 2002-2003 роках атипова пневмонія бушувала в 30 країнах Південно-Східної Азії, де було зареєстровано більше 8 тис. випадків захворювання і більш 900 летальних випадків. У 2003-2005 роках вірус H5N1, більш відомий як "пташиний грип", інфікував 389 людей у 15 країнах світу та забрав 246 життів. В квітні 2009 року розпочався новий вид грипу "свинячий", спричинений вірусом H1N1. Від пандемії в 2009-2010 роках померло більше 2600 людей. Продовжується пандемія ВІЛ, від якої померло більше 25 мільйонів та хворіє більше 60 мільйонів людей та звичайного грипу і туберкульозу.

Пандемія коронавірусу COVID-2019 вже зараз має надзвичайно великі наслідки для світових економік та обіцяє прискорити

економічну кризу для багатьох країн світу.

Коронавірус вже охопив майже всі континенти, заразив біля 1,5 млн. людей та забрав більше 75 тис. життів, хоча він не є найбільш смертельним серед інших відомих вірусів (Рис.1). Найбільш розвинені країни світу виявились неготовими до боротьби з вірусом, незважаючи на розвиненість у них систем охорони здоров'я. Неефективність заходів на першому етапі пандемії виявили ключові проблеми, спільні для багатьох країн: недостатню кількість медичного персоналу, засобів індивідуального захисту, лікарських засобів та медичного обладнання. Вже зараз країни, що поки ще постраждали менше та Китай, який пережив пандемію, надають свою посильну допомогу в епіцентр поширення. Але "за кадром" боротьби залишається головне питання - хто платитиме за лікування.

Хто заплатить за лікування, або досвід Китаю

Відповідь на питання фінансування лікування треба вивчати вже зараз, оскільки проблема коронавірусу, як свідчить історія, повернеться в іншому вигляді знову і не факт, що смертність від наступної загрози для людства буде на рівні 2-3% як зараз.

Найбільш красномовний досвід, який наочно продемонстрував світові Китай, полягає в тому, що 10 років тому вони здійснили в своїй країні масштабну медичну реформу. Її метою було зробити так, щоб послуги охорони здоров'я були доступні не лише жителям великих міст. Саме через те, що Україна з 1 квітня 2020 року перейшла до другого етапу своєї медичної реформи, є можливість побачити на відстані дієвість деяких новацій найбільшої за кількістю населення країни, яка змогла в критичний момент продемонструвати ефективність запровадженої у них моделі охорони здоров'я.

Специфіка Китаю полягає в тому, що соціальна стабільність та інклюзивні соціальні послуги, в тому числі в галузі охорони здоров'я, є основою соціальної стабільності. Ще на початку цього століття менше третини населення Китаю мало доступ до медичного страхування. Сьогодні медичним страхуванням охоплено практично 100% населення. Це означає, що кожна людина, незалежно від її доходу та соціального статусу, має рівний доступ до послуг охорони здоров'я - де б вона не знаходилась, отримує лікування належної якості безвідносно до наявних у неї на той момент грошей.

З самого початку епідемії коронавірусу владою Китаю було оголошено про безоплатне лікування всіх хворих на коронавірус, тобто потенційно для всього населення в 1,3 млрд. Така ініціатива серйозно впливала на те, що люди вчасно зверталися за допомогою, отримували чіткий алгоритм дій, тестування та лікування.

Звичайно, з перших днів було застосовані жорсткі правила поведінки людей, які чітко виконувались: 100% носіння масок; жорсткий карантин для населення в епіцентрі зараження; тотальний моніторинг і облік захворюваності епідеміологами; пошук та ізоляція людей, які контактували із зараженими; щоденна розсилка інформації про такий пошук; дистанційна робота компаній та навіть онлайн лікування хворих, яке Китай запровадив.

Але головним, звичайно, є лікування та можливість людей звертатись за допомогою. Ще раз наголошую, все населення Китаю має медичне страхування, згідно з яким покривалось лікування коронавірусу. Цього владі вдалося досягти за 10 років, коли розпочалось поступове охоплення страховим медичним забезпеченням зайняте і незайняте міське, а також сільське населення.

У сучасній системі медичного страхування КНР діють чотири основні схеми:

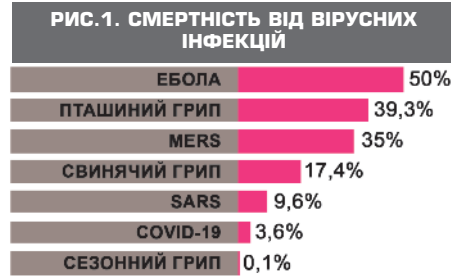
- 1) базова схема медичного страхування найманих працівників державних і приватних підприємств і організацій міст;
- 2) базова схема медичного страхування для міських резидентів (безробітних громадян, людей похилого, дітей, одержувачів державної допомоги);
- 3) кооперативна схема медичного страхування для сільських жителів;
- 4) програма бюджетного фінансування медичної допомоги для найбільш вразливих груп населення.

Базова схема медичного страхування для найманих працівників в масштабі всієї країни передбачає, що роботодавець вносить 6% фонду заробітної плати (70% надходить в солідарний фонд, 30% на індивідуальні рахунки працівників), працівник - 2% заробітної плати, що надходять на індивідуальний рахунок. Для працівників з нерегулярною зайнятістю і сільських мігрантів, включених в цю схему, розміри обов'язкових внесків складають 2-4% від середньої регіональної заробітної плати і спрямовуються тільки в солідарний фонд. Індивідуальні рахунки для даних категорій не формуються.

Індивідуальні медичні рахунки використовуються в основному для покриття відносно невеликих медичних витрат (до 10% від середньорічної заробітної плати в регіоні), а солідарний фонд - для фінансування витрат в межах від 10 до 600% середньої річної зарплати в регіоні. Конкретний розмір компенсації залежить не тільки від обсягу медичних витрат, а й від категорії лікувального закладу, в якому проводиться лікування: послуги стаціонарів вищої категорії компенсації.

Друга базова схема - добровільне медичне страхування міських резидентів - фінансується на основі добровільних внесків застрахованих і субсидій держави. Основним завданням цієї схеми є допомога у фінансуванні витрат на госпіталізацію і серйозні захворювання міських жителів, які не включені в програму медичного страхування для найманих працівників.

Індивідуальні страхові внески літніх,



інвалідів, осіб, віднесених до категорії найбільш уразливих, повністю субсидуються місцевими органами влади.

Третя схема медичного страхування управляється місцевими органами охорони здоров'я, і до неї можуть приєднатися всі сільські жителі. Схема користується відносно високим рівнем державної фінансової підтримки. Центральний уряд і місцеві органи влади субсидують до 80% страхової премії на рік, 20% що залишилися, складають добровільні страхові внески домашніх господарств. Одиницею обліку в даній програмі виступає сім'я.

Лише у 2019 році Китай спрямував біля 3,45 млрд доларів США на субсидії на медичну допомогу, у тому числі на укріплення медичної безпеки в провінціях із значним зубожінням.

У 2019 році більше 77 мільйонів осіб, які фінансувались за рахунок субсидій, підписались на базове медичне страхування, а 200 млн осіб скористувались цими програмами.

На початку реформи і впродовж її здійснення виникали недоліки, але ці недоліки максимально оперативно усувались. Так, наприклад, у 2015 році було впроваджене додаткове страхування від критичних захворювань, лікування яких вимагало значних коштів, більших ніж передбачено страховими лімітами.

Але у будь-якому разі введення страхової медицини у великій мірі вирішило питання пацієнтів - понад 75% витрат на медичне обслуговування покриваються за рахунок страхових фондів.

Таким чином, можна стверджувати, що в Китаї створена система базового медичного страхування, страхування від значних хвороб та медичної допомоги для боротьби з бідністю шляхом охорони здоров'я.

Попри одну з найкращих систем охорони здоров'я під час епідемії влада Китаю визнала, що навіть цього недостатньо. На початку березня вона представила новий план по створенню виняткової китайської системи медичного страхування, а також по вирішенню проблем незбалансованого та недостатнього розвитку медичного страхування. Метою реформи є створення медичної безпеки на основі базового медичного страхування та медичної допомоги до 2030

року. Механізм страхування медичних витрат під час великих епідемічних спалахів, таким чином, має бути вдосконалений за допомогою випуску спеціальних полісів оплати медичного страхування, щоб медичні установи могли надавати лікування до оплати і це не впливало на звернення за медичною допомогою. Крім того планується спростити механізм виплати страхового відшкодування, запровадити моніторинг, зробити механізм фінансування медичного страхування більш стабільним та стійким і забезпечити методи для створення ефективного та дієвого механізму страхових виплат.

Медичне страхування в реформі охорони здоров'я України

Для України досвід Китаю є цінним і показовим. Тим більше, що в експертному співтоваристві більшість сходиться на думці про необхідність запровадження страхової медицини. Страхова медицина дасть позитивний імпульс розвитку охорони здоров'я, дозволить лікарям отримувати гідну оплату за свою працю.

Досвід компанії "Нафтогазстрах" із запровадження добровільного медичного страхування за 25 років колосальний. Робота у співпраці з медичними закладами з надання медичної допомоги застрахованим сьогодні є аналогічною централізованому забезпеченню лікарень медикаментами, засобами медичного призначення, реактивами для лабораторних досліджень, медичними газами (в т.ч. киснем), продуктами харчування тощо. Єдина відмінність в тому, що все необхідне для лікувального процесу страхова компанія поставляє у медичні заклади максимально швидко, повністю виключаючи будь-які тіньові, бюрократичні схеми і тендерні процедури. Загальна вартість поставок складає в середньому більше 10 млн. грн. у місяць і повністю задовольняє потребу медичних закладів в необхідних складових для надання медичної допомоги.

Таке потужне альтернативне джерело фінансування галузі охорони здоров'я як медичне страхування зменшить фінансове навантаження на державу і дасть можливість побудувати адекватну модель фінансового забезпечення. Офіційно доручивши фінансування окремих статей страховим компаніям держава зможе переспирямувати бюджетні кошти на підвищення заробітної плати лікарям та медсестрам, на капітальний ремонт лікувально-профілактичних закладів, оснащення їх лікувально-діагностичною апаратурою. Окрім спрощення процесів фінансування лікарень, людина зможе гарантовано отримати безкоштовну консультацію на гарячій лінії страховика щодо обстеження чи лікування.

Медичне страхування, як частина системи охорони здоров'я, - це ефективний швидкий і перевірений досвідом спосіб фінансування і забезпечення лікарень.

Настав час прискоритись із запровадженням медичного страхування на загальнодержавному рівні.

Ті, хто вважають, що ДМС - збитковий вид страхування, просто не вміють ним керувати



Юлія Добренкова, Генеральний директор
Страхової компанії "КРОНА"

Як би ви коротко охарактеризували вашу компанію?

- "Досвідчена" - в цьому році нам виповнюється 20 років. "Постійно зростаюча" - тому що кількість наших клієнтів збільшується, і вже не ми їх шукаємо, а вони самі приходять. "Звдало вибраною стратегією" - створена виключно під медичне страхування, яке на той момент було непопу-

лярним у страховиків, наша компанія змогла зайняти свою нішу і створити прибутковий бізнес. "Професійна" - багато наших співробітників мають медичну освіту і великий стаж роботи. "З прозорою структурою власності" - наші українські акціонери вірять і допомагають нам.

Добровільне медичне страхування завжди вважалося збитковим ви-

дом страхування, як вам вдається стільки років на ньому досягати хороших показників?

- Що таке збиткове, який рівень вважається збитковим? Класичний розмір виплат у страхуванні коливається від 40% до 65%. При таких умовах компанія здійснює необхідні страхові виплати, працює не в "мінус" і надає якісні послуги. Ми завжди працюємо в цьому "коридорі", у нас рівень виплат близько 60% протягом тривалого часу. Я в компанії з 2013 року, і протягом усього цього періоду рівень виплат у нас стабільний. Тому ті, хто кажуть, що це збитковий вид страхування, просто не вміють ним керувати. Це моя думка.

Основне в цьому бізнесі - це мати компетентну команду, на що ми спочатку і робили акцент. У нас в компанії з першого дня працює команда лікарів-професіоналів, частина з них займається андеррайтингом. У нас невисоке навантаження йде на утримання офісу та на ведення справи. Наш головний і єдиний офіс знаходиться в Києві. Раніше, крім головного офісу, було 10 філій, велика частина яких була збитковою. У 2013 році ми прийняли стратегічне рішення, і відмовилися від філіальної мережі, тому що ДМС - це той вид, яким можна керувати з однієї точки. Він не вимагає постійного контакту на місці з клієнтом, це не "автоцивілка". Наш колл-центр знаходиться в Києві, в ньому працюють лікарі-координатори з вищою медичною освітою. На всі звернення застрахованих ми можемо завжди оперативно відреагувати так, щоб і клієнт був задоволений, і компанія не зазнала великих збитків.

Чи змінилося ставлення до ДМС у потенційних клієнтів після початку медичної реформи в Україні?

- Розмови про те, що у нас буде обов'язкове медичне страхування, звичайно, грають певну роль. Клієнти чують про нові законопроекти і рішеннях Уряду в цьому питанні, та й ми на зустрічах пояснюємо, що рано чи пізно, ОМС буде впроваджено. І що

добровільне медичне страхування для тих, хто хоче якісне обслуговування, необхідне. І це відіграє свою роль. Але поки ми не розуміємо, до чого це призведе, говорити про вплив рано.

А сам ринок добровільного медичного страхування змінився за останні роки?

- Так, дійсно ринок ДМС змінюється. Клієнтів стало більше, попит на цю послугу зростає. І кількість гравців на ньому збільшилася. Якщо п'ять років тому були плюс-мінус одні й ті ж компанії, які в основному займалися цим бізнесом, то зараз навіть страховики, що працюють в автострахованні, починають займатися медициною.

Останнім часом все більше страхових компаній по ДМС стали працювати з фізичними особами. Ви не плануєте?

- Питання нагальне і давно актуальне для страхового ринку. Я не можу сказати, що ми однозначно не працюємо з фізичними особами. Ми приймаємо групи на страхування, наприклад, сім'ю з кількох людей. Страхувати одного або двох не вигідно для нас і дорого для людей. Ми рекомендуємо збирати пул знайомих, родичів, об'єднуватися - їм дешевше, нам менш ризиковано. Є в страхуванні правило, яке діє скрізь і завжди: здоровий платить за хворого.

Страхування фізичних осіб є на ринку, але це в основному "коробкові продукти". Є компанії, які продають їх, але наповнення таких програм мінімальне. Різниця між класичним ДМС і такими продуктами велика, і клієнт, який користувався цими двома послугами розуміє це. Тому ми не хочемо цим займатися, щоб не втрачати якості послуг.

Є друга сторона цієї медалі. Якщо фізична особа купує дорогий договір медичного страхування, то у страховика виникає побоювання, чи все гаразд з його здоров'ям, тому що, на жаль, ментальність наших людей така, що страхують більше майно, ніж власне здоров'я.

Новий законопроект про страхування, основним розробником якого є НБУ, передбачає поділ страховиків на дві групи: системні компанії - з

преміями понад 150 млн. грн. на рік, з регулюванням по Solvency II, і невеликі компанії - з більш низькими показниками і ослабленим контролем. До яких ви себе відносите?

- Я вивчала цей законопроект, і сподіваюся, що вони його таким і залишать. Оскільки це буде правильно по відношенню до середнього бізнесу. Ми невелика компанія, обороти у нас до 100 млн. грн. рік. У 2019-му році ми зібрали 75 млн. грн. страхових премій, в поточному році плануємо вийти на 110 млн. грн. на рік. Так що ці нововведення щодо 150 млн. грн. нас, як представників середнього бізнесу, влаштовують. Ми будемо працювати із Solvency I. Можу сказати, що для нас - міцних середніх компаній - не так складно буде виконати вимоги до капіталу і якості активів, які передбачені Solvency II, як потім утримувати штат дорогих фахівців. Ще в 2016 році ми привели свої активи у відповідність і зараз потроху нарощуємо чисті активи. Акціонери нас підтримують, розуміють цей бізнес та розбираються в ньому.

Ви плануєте і далі займатися виключно ДМС або звертаєте увагу на інші види?

- У нас 25 ліцензій на страхову діяльність. Ми страхуємо все, крім ОСЦПВ. В 2013 році ми принципово прийняли рішення вийти з Моторного бюро, зосередити свої зусилля і розвиватися в тих видах, в яких у нас є найбільші компетенції - особистому страхуванні. Ми активно беремо участь в тендерах не тільки з ДМС, а й інших видів, які нам цікаві. У нас достатньо зважена андеррайтингова політика, і ми не демпінгуємо.

Чи немає в планах у майбутньому перейти до групи системних компаній?

- На найближче майбутнє таких планів немає. Для нас я бачу таку стратегію: ми рік-два зміцнюємося в рамках Solvency I, завершуємо великий IT-проект і діджиталізацію компанії, нарощуємо портфель. Для цього нам вигідно залишатися на діючих нормативних вимогах. А коли ми будемо готові переходити на більш високий рівень, то, звичайно, із задоволенням перейдемо до класу системних компаній.

У нас є мета, ми хочемо увійти до

ТОП-10 на ринку ДМС. Для цього вже є певна репутація сильного гравця.

Як ви вважаєте, сильно зміниться ринок страхування після завершення його реформування?

- Зараз говорити про це, напевно, рано. Але я впевнена, що переділ ринку відбудеться. Більше того, він вже почався, і ми це відчуваємо по притоку нових клієнтів. Не буду приховувати - ми хочемо скористатися цією ситуацією і збільшити свій портфель за рахунок компаній, які змушені будуть піти з ринку.

Ваша думка: на ринку ДМС чесні правила гри, як ви їх оцінюєте?

- Я не можу сказати, що все чесно. Справа в тому, що ми працюємо в "класичному" страхуванні, і з цим особливо не стикаємося. Однак є свідками якихось процесів, коли розумієш, що таке є. Наприклад, тендери. Беручи участь в них, ми заздалегідь розуміємо, що їх можуть скасувати в інтересах певної компанії, яка не виграла. Ми виграла за ціною, але тендер скасовують, так як це не той гравець, з яким домовилися. Така історія є, напевно, в кожному виді страхування, і ДМС не виняток, тому що контракти великі. Ми ж не бачимо з офіційної звітності, і скільки "схемних" проектів, ми можемо тільки здогадуватися. Напевно, це реалії нашого бізнесу.

Ваша порада новому Регулятору. Що потрібно зробити, щоб вітчизняний страховий ринок став цивілізованим?

- Головне - не зарегулювати ринок сильно. Тому що, якщо страхові компанії будуть займатися звітністю, наданням якихось нормативів, перейдуть на щомісячне або щоденне надання фінансових даних, то виникає питання: а хто буде страхувати, хто буде займатися клієнтами? Я говорю про середні компанії. У нас в штаті до 50 співробітників. Зараз співвідношення тих, хто займається продажами і обслуговуванням, та тих, хто працює в бек-офісі по забезпеченню діяльності, напевно, 50 на 50. Державне регулювання, звичайно, повинно бути, але розумне, на благо споживачів фінансових послуг та бізнесу.

2 мільйони туристів за 2019 рік!



Андрій Артюхов, Голова Правління страхової компанії VUSO

Як Ви оцінюєте роботу компанії за основними видами страхування?

- 2019-й рік - це рік рекордних страхових зборів для компанії - ми отримали понад мільярд гривень страхових платежів, якщо бути точним, - 1,021 млрд. грн., показавши зростання у порівнянні з минулим роком на 40,8%. Приріст портфеля, який сьогодні досить збалансований, один з найбільших на ринку. Основними напрямками зростання стали

КАСКО і туристичне страхування. Максимальна частка виду в портфелі не перевищувала 27%.

Тільки по КАСКО і ОСАГО компанія залучила 484,73 млн. грн. премій. 9856 полісів - це поліси КАСКО. Партнерська мережа з 243 автосалонів і акредитації в банках-лідерах по автокредитуванню сприяли цьому результату.

За рік нашими клієнтами стали 2 мільйони туристів. Це результат 10-ти річної роботи в цьому сегменті.

Ще 11 років тому, в портфелі компанії не було такого виду страхування, а зараз - ми лідери за кількістю застрахованих туристів. Активна робота по залученню партнерів, ретельний вибір асистансів, робота над кожною скаргою, оперативні виплати клієнтам, які самостійно оплатили лікування, за 3 робочі дні - це складові нашого успіху.

Сьогодні клієнти все частіше залишають відгуки в соціальних мережах, і не завжди позитивні. Як ви до цього ставитеся?

- Для нас це дуже важливий канал комунікації з клієнтом. Ми про-



симо залишати коментарі. В будь-якому випадку. Важливі як коментарі наших клієнтів, так і клієнтів інших компаній, які отримали виплату у нас. Якщо клієнт задоволений - це відмінна реклама. Ми вважаємо, що, коли новий клієнт вибирає страхову компанію, він обов'язково повинен оцінити зворотний зв'язок інших клієнтів.

Будь-яка скарга застрахованого - це червоний маркер. До речі, бізнес-процес в компанії так і називається: "Червоний маркер".

Його логіка проста: коли у клієнта з'являється проблема, ми по-

винні зробити дві речі: швидко розібратися, допомогти, зрозуміти і виправити бізнес-процес. Це свого роду клієнтський консультант - нам показують, де ми працюємо неправильно і чи є поле для оптимізації.

Як це працює? Як відгуки впливають на бізнес-процес?

- Наприклад, завдяки червоним маркерам, ми зрозуміли, що в загальному потоці відгуків про нас, в гіршу сторону, виділяються відгуки по автоцивілці. Клієнтів, як правило, не влаштовував термін виплати. Зворотній зв'язок допоміг нам зрозуміти, здавалося б, очевидну річ: плати постраждалим (клієнтам іншої страхової компанії) швидко - і вони будуть твоїми. Ми повністю перестроювали процес виплат по автоцивілці. В результаті, 68% постраждалих продовжують договори автоцивілки вже у нас. Термін врегулювання ми вже скоротили в 2,1 рази - до 44 днів з моменту звернень клієнта. Це один з найкоротших термінів при врегулюванні за договорами ОСАЦВ на ринку.

Але короткі терміни врегулювання по автоцивілці можуть привести до збільшення збитковості?

- На збитковість, в даному випадку, впливає розрахунок суми страхового відшкодування, але цей процес під контролем. Для того, щоб оптимізувати витрати ми прибрали всі дії з паперовими документами та максимально автоматизували процеси.

Як змінювалася ваша цінова політика?

- Компанія слідувала загальним тенденціям ринку ОСАЦВ, і збільшення цін пройшло поетапно. В середньому зростання тарифів склало +35% за рік. Ця зміна обґрунтована, і в 2020 році ми плануємо подальше збільшення ціни на поліси автоцивілки. Також відбулися зміни і в вартості полісів добровільного медичного страхування. Ми піднімали тарифи двічі протягом року на 12%.

2020-й рік - рік викликів і початку нової фінансової кризи. Ваше ставлення до цього, рішення і корпоративна відповідь?

- Я наведу невеликий фрагмент зі звернення Правління до співробітників компанії на початку

квітня 2020 року: "Компанія продовжує виконувати всі зобов'язання перед клієнтами, партнерами і співробітниками. Резерви для виплат клієнтам сформовані в повному обсязі. Колл-центри працюють цілодобово, рівень якості не погіршився. Ми сподіваємося, що режим ізоляції не змінить бажання показувати кращий в Україні страховий сервіс клієнтам. Окреме слово ми хотіли б сказати команді продавців: "Зараз дуже багато залежить від Вас! Ми повинні пам'ятати про два аспекти: нам важливо зберігати надходження страхових платежів на максимальному для ситуації рівні; клієнти і партнери повинні залишитися працювати з нами".

Сьогодні команда готова до роботи в нових умовах, і ми сподіваємося, що з гідністю вийдемо з цієї ситуації.

Певні надії ми покладаємо на наші онлайн-сервіси.

На Ваш погляд, чи зміняться об'єми продаж через інтернет?

- З 2011 року компанія вкладала сили, інвестиції та ресурси в побудову онлайн-продажів. Це було нечестивим, і іноді результат був неочевидний. Прийшов час "збирати каміння". Зараз час покаже, хто де продає і купує. І у кого сайт комфортніший для покупки страхових продуктів.

Зі свого боку, можемо констатувати, що карантинні заходи, підвищили попит на покупки в інтернеті: зростання активності на 56% в порівнянні з попереднім періодом. Це логічно в країні з такою доступністю інтернету, де 55% населення користуються смартфонами.

Все, що зараз відбувається, йде на користь інтернет-продажам, це дозволить страховим компаніям набутти нового досвіду і залучити ту групу клієнтів, яка адаптована до цифрових технологій.

Які плани вашої компанії на 2020-й рік?

- У нас це називається "планувати сприятливе завтра". А для цього ми, перш за все, постарасямо зберегти довіру клієнтів: платити будемо швидко, покращувати якість сервісу, підтримувати зворотний зв'язок. Ще один важливий фактор - зберегти команду. І звичайно - будемо шукати нові напрямки розвитку компанії.

Стратегія фінансового сектору України до 2025 року. Чого чекати?



Якщо глянути на представлену цього року стратегію фінансового сектору України на наступні п'ять років, то небанківські фінансові установи, в першу чергу, страхові компанії, є у фокусі її уваги. Виклики, які поставила пандемія перед людством, та, зокрема, українською економікою, тільки посилюватимуть цю увагу.

Михайло Демків,
фінансовий аналітик групи ICU

Попередні п'ять років пройшли під знаком очищення банківського сектору, посилення його стабільності та підготовки до майбутніх криз, наскільки це можливо. В новій стратегії увага переходить до страхових компаній, особливо лайф-ових, та недержавних пенсійних фондів. Здавалося б, навіщо все це, для чого ставляться такі цілі? Якщо коротко - для зростання загального добробуту суспільства. Існує зв'язок між доступністю та повнотою наявних в країні фінансових послуг та темпами зростання її економіки. Складно розраховувати на високий рівень добробуту, якщо до третини населення живе в населених пунктах, де донедавна можна було розраховатися лише готівкою. Тому фінансова інклюзія, доступність банківських та небанківських фінансових послуг максимальною широким колу населення є пріоритетом.

Але можливість мати доступ до банківських рахунків та користуватися безготівковими платежами є вкрай важливою, проте недостатньою для повноцінного розвитку вітчизняної фінансової системи. Необхідно мати куди вкладати. Готівка під матрацами - звичний інструмент заощадження для мільйонів українців, хоч і підвладний інфляції. Інший зрозумілий засіб накопичення - банківські депозити - поступово відходять у минуле. Обсяг коштів фізичних осіб у банках зростатиме й надалі в довгостроковій перспективі, однак переважатимуть кошти на вимогу - ті, якими користуються для щоденних розрахунків. Поступово ми переходимо до європейських реалій, коли частка строкових депозитів населення в банках є невисокою (від 50% в Польщі до близько 10% в Бельгії) на фоні низьких відсоткових ставок. Цілоком ймовірно, відсоткові ставки за депозитами продовжать знижуватися, в тому числі, у валюті, де банки пропонують до 2% річних. В таких умовах заощадження будуть шукати більш дохідні варіанти.

Що зможе запропонувати фінансовий сектор?

Ринок цінних паперів перебуває

в своєму зародковому стані, так і не завоювавши прихильності роздрібного інвестора. Винятком є облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), Міністерству фінансів та учасникам ринку вдалося вдихнути життя в цей інструмент. Окрім банків, які історично мали великі портфелі ОВДП на своїх балансах як наслідок докапіталізації їх державою, в державні облігації почали вкладати й небанківські фінансові установи. Так, страхові компанії за п'ять попередніх років збільшили власний портфель ОВДП майже в чотири рази - до 9.4 млрд грн. Слідом за юридичними особами в ринок включилися й фізичні особи, наростивши обсяг своїх інвестицій до 9.2 млрд грн. Не останню роль в популярності державних цінних паперів відіграли податкові стимули - на відміну від відсотків за депозитами, доходи від ОВДП не обкладаються 18% податком на доходи фізичних осіб. Але найбільший приріст показали іноземні інвестори, які за 2019 вклали 108 млрд грн в гривневі ОВДП, попередньо для цього продавши валюту. З огляду на економічну кризу, цього року не доводиться чекати подібного успіху. Але при досягненні співвідношення дохідності/ризиків, прийнятної для інвесторів рівня, ми знову побачимо інтерес до українських облігацій.

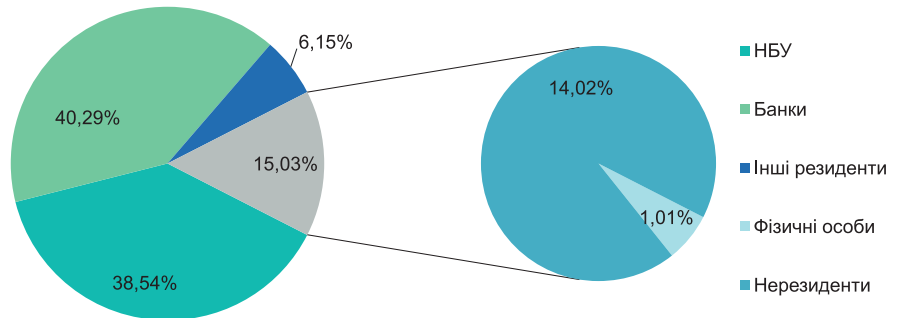
Окрім державних облігацій, на ринку цінних паперів з'явився чи повернувся ряд емітентів - міських рад та з корпоративного сектору. Попри досить непогані імена в цьому списку, інструментів для інвестування поки що надто мало. Чи зможе вітчизняний ринок цінних паперів значно вирости за ці п'ять років? Так, але навряд чи його розмір забезпечуватиме бажану ліквідність - можливість в будь-який момент продати чи купити необхідний обсяг цінних паперів. Реальною альтернативою стає інвестування закордон. Одним із кроків послаблення валютних обмежень був дозвіл на інвестування закордон до 100 000 євро для фізичних осіб за умови легального походження цих коштів. Для українських

юридичних осіб покупка цінних паперів іноземних емітентів, чи українських компаній, але випущених на іноземних ринках, є екзотикою, однак таких транзакцій стає більше. З подальшою інтеграцією вітчизняної фінансової інфраструктури в світову, такі інвестиції матимуть все більший сенс. Можливість торгів українськими ОВДП в міжнародній системі Clearstream значно збільшила привабливість цього інструменту для іноземних інвесторів та дозволила заробити більшу дохідність, не втрачаючи на комісіях. Та й в економічному плані інвестиції в іноземні фондові ринки матимуть сенс у 2020 році. Зараз триває економічна криза, внаслідок чого фінансові активи значно втратили в ціні. Але історія вчить нас, що за кожним циклом падіння йде наступний цикл відновлення та зростання, який добре було би не пропустити.

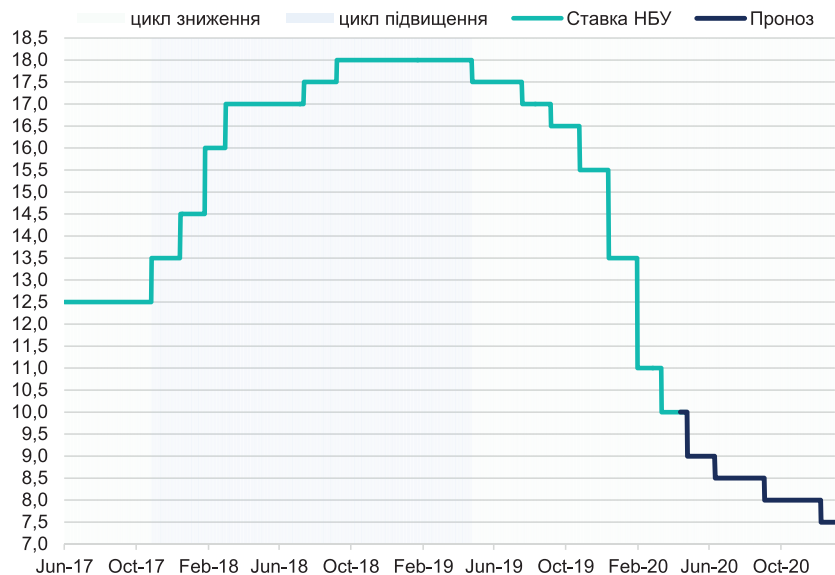
Незважаючи на велику кількість страхових компаній, які працюють на українському ринку, їхній вклад в економіку країни є недостатній, якщо порівнювати з іншими європейськими країнами. В першу чергу, йдеться про накопичувальне страхування життя - популярний в Європі інструмент для заощаджень. За підсумками 2019 року, обсяг страхових премій зі страхування життя становив лише \$0.2 млрд. Навіть в масштабах такої небагатої країни, як Україна, це вкрай мало - 0.12% від ВВП. В стратегії фінансового сектору поставлена ціль збільшити цей показник у понад 6 разів за наступні 5 років, тобто щороку збирати премій на мільярд доларів більше, ніж зараз.

Досягти таких цифр буде відверто важко, але що цьому може посприяти? По-перше, прозорість галузі страхування й очищення її від недобросовісних учасників. Складно завоювати надійну репутацію, якщо на ринку періодично попадаються шахраї. По-друге, потрібно мати куди інвестувати. Якщо набір інструментів для інвестування, який доступний страховим компаніям, розширюється, то їх надійність останнім часом викликає побоювання. Все частіше лунають підбурювання до оголошення "цілющого" дефолту, який нібито повинен дати відповідь на всі економічні проблеми. Але в результаті постраждають інвестори, в тому числі, страхові компанії. Навіть якщо буде прийнято рішення обмежити виплати за зовнішнім боргом, це спровокує втечу капіталу/валюти закордон. Як наслідок - обмеження на валютному ринку й ще більший відтік валюти з країни. В результаті виникає дефіцит цієї самої валюти й курс національної валюти стрімко знецінюється. Через це пройш-

Структура власників ОВДП (млрд грн)



Прогноз облікової ставки



ла не одна країна, яка таким чином знецінила заощадження в національній валюті. Чи можна в таких умовах розраховувати на довгострокові інвестиції? А суттєві накопичення за полісами страхування життя на тривалий період? Питання риторичне.

Ну і третій фактор, який необхідний для нарощування обсягів зібраних страхових премій, - це створення системи гарантування за договорами накопичувального страхування життя, за аналогією з фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Такий механізм мав би значно підвищити привабливість полісів для населення. Але його ефективно запровадження можливе лише у випадку успішної реалізації попередніх двох умов. Прозорий ринок, без недобросовісних учасників, є запорукою того, що решта компаній не платитимуть за наслідки діяльності шахраїв. А по аналогії з ФГВФО, страхові компанії роби-

тимуть періодичні внески до такого фонду. Ну і другий момент - це існування інструментів для інвестування. Для держави нерозумно буде однією рукою оголошувати дефолт і пробачити всім, кому винна, а другою - тут же рятувати страхові компанії та банки, які є її важливими кредиторами.

Пандемія коронавірусу внесла дуже серйозні корективи в економічні плани по всьому світу й оцінити її довгострокові наслідки є нелегким завданням. Але можна очікувати, що люди переосмислять ризики, які загрожують їм та їх рідним та реальність яких ми недооцінювали. Пандемія неодмінно створить попит на захист, в тому числі, й в Україні. Страховим компаніям потрібно бути готовим задовольнити цей попит, запропонувавши відповідні страхові продукти, й бути готовими до викликів майбутнього, будучи острівцем стабільності у бентежному житті.



Олександр Петриченко,
Co-founder, CEO ProfITsoft

FINTECH у смартфоні

Ініціатива Президента України

Президент України Володимир Зеленський у перших своїх заявах відзначав, що електронний уряд, електронна держава і боротьба з корупцією – ключові пріоритети його роботи в ролі глави держави. І на конференції iForum-2019 у Києві гаранті, зокрема, заявив: "Справа не в людях, справа в системі. І можете вважати мене найвнимірнішим, але ми хочемо зробити державу в смартфоні, уряд в смартфоні. Прийшов час це зробити".

Амбітна ідея, що була озвучена Президентом – стати першою країною в світі, де електронне управління є на всіх рівнях управління державою, – зовсім не здається нездійсненним! Українське суспільство потребує змін, що показали результати виборів, а вітчизняні ІТ-компанії вже готові надати підтримку на найскладніших етапах створення ідеальної електронної держави.

Наша компанія не виняток і також можна сказати останні роки задіяна у розбудові "Держави в Смартфоні", сконцентрувавшись на одній з галузей нашого життя, а саме переведення взаємодії на страховому ринку України в мережу Інтернет та у смартфон: це і можливість обслуговування агентом повного циклу будь якого договору страхування за допомогою смартфона; це і можливість доступу до особистого кабінету на сайті страхової компанії у тому числі за допомогою смартфона самим клієнтом; це доступ до багатьох функцій співробітниками бек-офісу страхової компанії за допомогою смартфонів або план-

шетів; також це нативний додаток для клієнта на смартфоні з можливостями повноцінного особистого кабінету самообслуговування.

Світовий Ринок розробки програмного забезпечення

На сьогоднішній день у державі зареєстровано 12,6 тис. юридичних осіб, що ведуть діяльність у галузі інформаційних технологій. Обсяг експорту ІТ послуг у 2019 році за оцінками експертів Офісу ефективного регулювання (BRDO) склав близько \$3,5 млрд. При цьому український ринок розробки програмного забезпечення росте швидше ніж світовий. Та зростання, відповідно до прогнозів експертів ринку тільки прискориться. За два-три роки, як прогнозують експерти, кількість ІТ-фахівців у країні досягне 200-300 тис. чоловік, а обсяг експорту за прогнозами РвС до 2025-го року практично потроїться, досягнув \$8,4 млрд. Для цього є декілька глобальних та локальних передумов. Галузь інформаційних технологій у світі зростає: четверта промислова революція потребує все більше програмного забезпечення і як наслідок – програмістів. Тому потреба у кваліфікованих ІТ-фахівцях буде тільки зростати і, за даними Forbes, світовий попит до 2024 року зросте на 12%.

Все це дає ґрунтовну впевненість в тому, що в Україні є достатня кількість фахівців та експертів, щоб залучитись до розбудови повноцінної, якісної та всеохоплюючої "Держави в смартфоні".

Ринок в Україні

У кількісному вимірі в Україні практично немає дефіциту ІТ-кадрів, тому що за даними міністерства освіти щорічно українські виши випускають 100 тис. фахівців інженерних спеціальностей та близько 20 тис. програмістів. Таким чином приріст ІТ-фахівців в Україні складає 19% щорічно. При цьому міграція кадрів на цей показник практично не впливає. Ще одна складова стрімкого розвитку ІТ-ринку України – це податкова система. Основна стаття витрат у ІТ-компанії – це оплата праці, цей показник досягає 83 % у галузі. В українських компаніях більша частина персоналу співпрацює із роботодавцем як фізична-особа підприємець і сплачує 5 % єдиного податку. Це значно менше ніж в інших країнах. Наприклад, у країнах з найменшим податковим навантаженням ІТ-галузі ці показники складають: 7% у Молдові, 9% у Білорусі, 10% у Казахстані.

Враховуючи вищевикладене можемо зробити впевнений висновок, що у ІТ-ринку України є достатньо фахових та фінансових ресурсів для того, щоб активно долучитись до переведення у смартфон усіх галузей нашого життя.

Уряд технократів

Дуже багато ІТ-підприємців, що відбулись пішли допомогти реалізувати амбітну програму Президента України, однією з основних складових якої є «Держави в смартфоні». Так, наприклад, радником у Міністерстві цифрової трансформації України став Ігор Перція – партнер великого венчур-

ного фонду TA Ventures та керівник клубу соінвестування iclub.vc. Дмитро Дубілет був міністром Кабінету Міністрів в уряді Олексія Гончарука опікувався електронним переписом населення, впровадженням месенджерів для спілкування із чиновниками та відміною паперових трудових книжок. До цього Дмитро керував філією великої IT-корпорації Infosys, був IT-директором Приватбанку, а потім з партнерами став співзасновником monobank – першого банку в Україні без відділень.

Вице-прем'єром та міністром цифрової трансформації став дуже молодий IT-підприємець із Запоріжжя Михайло Фьодоров. Його завданням є визначення державної політики в електронних сферах бізнесу, створення законодавчої бази для аутсорс-компаній, стартапів, венчурних фондів, легалізація криптовалют і переведення держпослуг в електронну форму.

Його заступником став Олександр Борняков, одеський IT-підприємець, який закінчив Колумбійський університет в США. Зараз вони просувають електронний уряд та запускають додаток «Дія». Також суттєву підтримку колишні IT-шники забезпечують у політиці. Це й голова фракції «Слуга народу» Давід Арахамія, який заснував декілька IT-компаній, і Кіра Рудик - представник IT-індустрії (Ring Ukraine), у парламенті вона займається питаннями податкового законодавства для IT-бізнесу та багато інших.

Співпраця з вишами та Корпоративна соціальна відповідальність

Вже 15 років ProfITsoft співпрацює з рядом вишів у Харкові та Києві. Це дозволяє дати студентам професійні знання та сучасну практику реальних проєктів – так з'являється наступне покоління IT-спеціалістів з відповідними цінностями та розумінням культури інженера, що вирізняє українських програмістів на світовому ринку праці. І, наприклад, в цьому році така плідна та послідовна співпраця була відзначена Харківським національним університетом радіоелектроніки та вченою радою було прийнято рішення про розміщення логотипу компанії на "Алеї слави" – центральне місце на головному вході ХНУРЕ де всі студенти та відвідувачі можуть бачити яскраві логотипи компаній, що зробили значний внесок у розвиток вища.

Традиційними форматами співпраці з українськими вишами є ознайомлення молоді з професією та індустрією, читання лекцій та організація зовнішніх та внутрішніх курсів. Все це прибирає різницю між очікуванням працевлаштування та реальним рівнем практичної підготовки випускників вишів, а основна ціль – це якісна підготовка майбутнього IT-спеціаліста. Наприклад, співпраця між Харківським національним університетом радіоелектроніки і ProfITsoft ведеться в режимі постійної взаємодії в питаннях навчання студентів. ProfITsoft надає можливість майбутнім IT-фахівцям отримувати

практичні навички і знання в області розробки і тестування програмного забезпечення промислового рівня паралельно з основним навчанням. Для студентів ХНУРЕ є можливість пройти безкоштовне навчання від ProfITsoft за напрямками: Основи Java, Автоматизація тестування, Основи Управління проєктами. Після закінчення тренінгів є можливість працевлаштування до ProfITsoft за результатами співбесіди.

У 2014 році ProfITsoft відкрив спільну навчальну лабораторію "Інтернет-технологій" на базі факультету Комп'ютерних наук (КН) кафедри Інформаційних технологій ХНУРЕ. А у 2018 сучасну мультимедійну аудиторію для студентів. Ми постійно підтримуємо проведення різноманітних конкурсів та олімпіад, заохочуємо студентів, виділяємо фінансування на придбання цінних призів для переможців та проведення заходів в цілому.

Усвідомлюючи глибоку соціальну відповідальність наша компанія не обмежує співпрацю з вишами тільки професійним розвитком молоді та розвитком сучасної матеріально-технічної бази. Також, ми підтримуємо популяризацію фізичного виховання молоді та здорового способу життя. Так, наприклад, у попередньому році наша компанія та я особисто підтримали участь студентської збірної з баскетболу Харківського національного Університету ім. Каразіна у першій лізі України з баскетболу. І треба зазначити, що хлопці зайняли перше місце, а зараз у спорткомплексі Університету вже з'явилися дві дитячі команди з баскетболу хлопчиків 2006 та 2008 року народження, які виступають у юнацькому чемпіонаті України з баскетболу.

Окремим напрямом співпраці із вишами є залучення до госпдоговірних тематик в рамках яких викладачі та науковці університетів мають змогу прийняти активну участь у розробці та провадженні великих програмних комплексів та наукових дослідженнях у галузі інформаційних технологій. Наприклад у 2015 році ProfITsoft завершив розробку комплексної інформаційної системи для Федерації Футболу України, в якій брав участь спільно з Харківським національним університетом радіоелектроніки і українсько-німецькою компанією VData GmbH. Дана розробка була виконана за рахунок коштів, наданих FIFA.

Ще одним дуже важливим і цікавим напрямком співпраці з вишами України є надання комплексної системи автоматизації страхової компанії, що розроблюється ProfITsoft для проведення лабораторних та практичних занять зі студентами старших курсів. У співпраці з викладачами Харківського національного економічного університету ім. Кузнеця було розроблено методичні вказівки щодо проведення лабораторних робіт із використанням програмного комплексу ProfITsoft. Договори про таку співпрацю підписано крім ХНЕУ ім. Кузнеця ще з Київським національним університетом ім. Вадима Гетьмана та Київським національним

університетом ім. Шевченко. Така співпраця в цілому дає реальні кейси розвитку українських IT-фахівців, IT-культури країни в цілому, а також дає реальні кроки наближення до мети – Держава в смартфоні та формує достатні кадровий потенціал країни на наступні роки для того, щоб країна мала можливість впевнено підтримувати та розвивати цей напрямок.

Страхова компанія в смартфоні

У 2018 році ми завершили впровадження адаптивного інтерфейсу комплексної системи автоматизації страхової компанії "ProfITsoft" практично на всіх модулях системи. Це дає можливість користувачам мати доступ до функціональності системи за допомогою планшетів та смартфонів. Три роки тому було розроблено модуль "Інтернет-магазин та клієнтський доступ" за допомогою технології віджетів і на сьогодні страхова компанія має змогу дати своєму кінцевому клієнту доступ до придбання договору страхування або перегляду інформації чи звернення до страхової компанії з будь-якого сайту – самої страхової компанії або партнера. При цьому віджети, що вбудовуються у сайти спочатку розроблялись адаптивними – такими, щоб ними було зручно користуватись із смартфона.

Спочатку ми затвердили стратегію згідно якої вважали, що кінцевому користувачеві буде достатньо заходити на сайт та користуватись на ньому цими віджетами – придбати договір страхування, переглянути договори, або звернутись за відшкодуванням до страхової компанії. Але дивлячись на тенденції ми побачили, що користувачам потрібен також мобільний додаток, який встановлено на смартфоні. Тому в кінці попереднього року ми запустили розробку такого додатку для Android та iOS та плануємо його впровадити у цьому році. Завдання яке ми поставили перед собою – це той же функціонал, що й на сайті, налаштування в одному місці – комплексна система автоматизації страхової компанії. Таким чином у цьому році страхові компанії України отримують інструмент за допомогою якого вони можуть перевести увесь свій бізнес від внутрішньої діяльності до взаємодії із клієнтом у смартфоні.

Висновок

В кінці кінців бурний розвиток IT-ринку повинен привести до трансформації економіки всієї держави. Реалізація проєкту "Держава в смартфоні" комплексно може створити синергетичний ефект для усіх галузей нашого життя. Не виключення складає і страхування. Вже зараз ми маємо можливість в рамках 70 відсотків взаємодіяти на страховому ринку за допомогою смартфона. А з часом можемо отримати це значення на рівні 99 відсотків. Замість сировинного придатка, що експортує товари з низькою доданою вартістю, у України є шанс стати помітним гравцем на ринку інтелектуальної продукції.

Успіх електронної автоцивілки став для нас мотивацією розробити інші цифрові страхові продукти



У лютому виповнилося два роки з того моменту, як в Україні з'явилася можливість укладати договори ОСАЦВ в електронному вигляді (з 7 лютого 2018 року). На старті проекту зазначалося, що електронний поліс буде не тільки зручний страхувальникам, але й також скоротить витрати страховиків та дозволить їм оптимізувати бізнес-процеси.

Галина Ким, генеральний директор компанії "Ю.Ес.Ай", поділилася фактами про те, як вплинув електронний поліс ОСАЦВ на роботу її компанії, яка є одним з лідерів по впровадженню електрополісу та входить до ТОП-5 страховиків за кількістю укладених електронних договорів за час з моменту початку роботи системи.

За даними МТСБУ, "Ю.Ес.Ай" за підсумками 2019 року займає 6-те місце за кількістю укладених договорів (95,8 тис.) і сумою отриманих премій з ОСАЦВ (понад 63,5 млн.), третє місце - за кількістю виплат (2,1 тис.) і сумою виплаченого страхового відшкодування (51,4 млн. грн.).

У 2019 році ми уклали майже 60 тис. електронних договорів автоцивілки, сума премій по яких склала понад 46,8 млн. грн. За підсумками минулого року частка електронних полісів в загальній кількості договорів ОСАЦВ, укладених компанією, становила 16% за кількістю і 18% - за сумою, за 4 квартал 2019 року частка за кількістю складала вже 43%, а по сумі - 45%.

У січні цього року вперше нами було укладено більше електронних договорів ОСАЦВ, ніж на паперових бланках: частка електронних полісів за кількістю переважила за 51%, за сумою премій - 54%.

Ми відзначаємо однозначний позитивний вплив електронного поліса на бізнес-процеси і ефективність роботи компанії. Майже в 2 рази скоротилися поштові витрати на забезпечення бланками нашої мережі (компанія "Ю.Ес.Ай" представлена практично в усіх регіонах України, агентська мережа нараховує близько 1000 страхових агентів).

Також витрати на логістику бланків полісів до "кінцевого продавця" зменшилися в рази. Раніше, щоб забезпечити бланками полісів ОСАЦВ агента, який веде свою діяльність в невеликому населеному пункті, необхідно було вибудовувати ланцюжок логістичних операцій, задіюючи різні види транспорту. Очевидно, що це було непросто і недешево, зараз стало набагато зручніше. Перестали списуватися зіпсовані та "загублені" бланки полісів, так як, по суті, втрачати стало нічого. Кількість втрачених бланків за 2019 рік

обчислюється одиницями.

Великий обсяг роботи займав облік бланків (приймання, переміщення, рух і списання). Перехід до електронних договорів сприяв оптимізації цих бізнес-процесів і вивільненню робочого часу співробітників для реалізації інших завдань. Покращився показник "термін внесення даних до ЦБД МТСБУ". Завдяки зростанню кількості договорів, укладених в електронній формі, частина договорів, інформація про які внесена до ЦБД в термін до 2-х днів, збільшилася відразу на 8 п.п. і склала 93%.

Цікавий нюанс: наша статистика показує, що середня премія за електронною автоцивілкою приблизно на 15% вище, ніж за полісами, оформленими на паперовому бланку. Швидше за все, це пояснюється тим, що більш діджиталізованими, схильними до онлайн-покупок, є автовласники в населених пунктах, що належать до 1-4 тарифних зон. Також ймовірно, що жмешканці великих населених пунктів володіють більш дорогими авто. Для "Ю.Ес.Ай" цей тренд має істотне значення: згідно зі стратегією компанії, всі наші дії ми фокусуємо на рентабельності, буквально все спрямоване не тільки на зростання бізнесу, але й на його прибутковість. Тому економічний ефект, який створює електронний поліс, має велику цінність для компанії.

Зі стартом укладення електронних договорів ОСАЦВ наша компанія стала користуватися послугами інтернет-агрегаторів, що розширило нашу мережу продажів і підвищило впізнаваність бренду. Це також відповідає стратегічному завданню компанії - зробити бренд відомим і популярним на ринку.

Успіх електронного поліса та його економічна ефективність прискорили прийняття рішення про переведення інших страхових продуктів компанії в електронний вигляд. Зараз ми пропонуємо також можливість укласти онлайн договори добровільного страхування автоцивільної відповідальності та страхування виїжджаючих за кордон. У планах - перевести в цифрову форму усі страхові продукти зі стандартним набором ризиків, які не вимагають їх додаткової оцінки та андеррайтингу.

Можу сказати, що користь, яку ми отримали від впровадження електронного полісу ОСЦПВ для бізнесу, мотивувала нас до розробки нових електронних страхових продуктів. Електронний поліс ОСАЦВ ідентифікує весь український ринок страхування до швидкого переходу в онлайн.

Що очікує небанківський фінансовий ринок від нового Регулятора?



2019 рік не був млявим для небанківського фінансового ринку в цілому. Про реформу фінансового сектору, за якою в професійних колах закріпилася назва "спліт", не говорив хіба що лінивий. Сотні круглих столів, тисячі зустрічей, "тонни" документів і те, чому багато хто так чинив опір, все ж таки відбулося.

Віталій Коваленко, Голова Правління СК "КД Життя"

У вересні 2019 року Верховна Рада прийняла в другому читанні Закон України №1069-2 щодо удосконалення функцій державного регулювання на фінансовому ринку, ліквідувала Накцомфінуслуг і розділила її повноваження серед НБУ та ДКЦПФР. В результаті такого поділу недержавні пенсійні фонди перейшли під управління Комісії з цінних паперів, а всі інші небанківські фінансові установи - під нагляд НБУ. Ця подія відкрила нову сторінку в історії фінансового ринку, яку не перевертали ще з часів створення Держфінпослуг на початку 2003 року.

Наразі вже не має сенсу писати про всі плюси та мінуси цього Закону, так як це вже dokonаний факт, а слід консолідувати зусилля всіх учасників цього ринку для створення сприятливих умов роботи з новим регулятором. Адже якою буде ця нова сторінка в майбутньому, залежить не тільки від НБУ, але й від самих його гравців.

Якщо ми говоримо про страхування життя, то перші і дуже важливі кроки в цьому напрямку вже зроблені. Учасники давно припускали, що ця реформа рано чи пізно відбудеться і ще влітку 2019 року розпочали консолідувати свої зусилля в цьому

напрямку, зокрема об'єдналися для створення "Стратегії розвитку ринку страхування життя України 2020-2040".

Весь цей процес відбувався під егідою об'єднання "Платформа-Life-страхування", яку очолює професіонал своєї справи Ніна Леонідівна Гузей. І вже в грудні того ж року Стратегія була остаточно допрацьована, затверджена її учасниками і презентована в стінах Національного банку України.

Це досить об'ємний документ, який включає в себе багато показників та аналітики, в тому числі аналіз поточного стану ринку страхування життя, бачення майбутнього його розвитку (візія, місія), стратегічні цілі цього розвитку і т.д.

Писалася стратегія на такий тривалий період, так як накопичувальні договори страхування життя укладаються на 10-15-20 і більше років, і ми не могли не показати новому регулятору, де ринок бачить себе і в 2040 році. Всі учасники розуміють, що в нашій країні складно робити прогнози на такий тривалий період, тому основні зусилля в стратегії сконцентровані на перші 10 років. Весь цей процес поділений на декілька етапів і перша зупинка на цьому довгому шляху буде в 2025 році, де лайфвики підведуть проміжні підсумки своєї діяльності і проаналізують, чи все вдалося досягти з того, що було заплановано в Стратегії.

Логічним також буде запитання, а що ж, власне кажучи, буде далі? А далі, з 1-го липня 2020 року, Національний банк стане регулятором страхових, лізингових, факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових установ, а в проміжку між передачею йому повноважень буде проводитися титанічна робота з написання нових нормативно-правових актів. Ще в 2018 році НБУ презентував так звану "Білу книгу", в якій намагався розповісти ринку своє бачення цього процесу, логіку і принципи регулювання. Основною новацією, на яку варто звернути увагу, це ризик-орієнтований підхід для учасників ринку, тобто контроль в зонах підвищеного ризику зростає, а в більш безпечних зонах знижується.

Вже відомо, що сьогодні НБУ виділив для себе декілька пріоритетів по оновленню законодавства і, в першу чергу, це новий закон "Про фінансові послуги", який, зі слів Нацбанку, фактично стане парасолькою для небанківського ринку, введе принцип пропорційного нагляду і зменшить навантаження на бізнес. Ну і звичайно ж, оновлення всіх галузевих законів і, що найголовніше, - новий Закон "Про страхування", який ринок чекає вже більше 15 років.

На початку січня 2020 року в НБУ була створена робоча група, яка повинна консолідувати раніше напрацьовані пропозиції до законопроекту і доповнити його новими напрацюваннями, що дозволить сформувати ефективне регулювання ринку страхування. Результати своєї роботи Нацбанк обіцяє презентувати вже в квітні 2020. З того, що відомо зараз, в новому Законі планують відійти від моделі ліцензування окремих видів страхування та ввести модель страхування груп або класів ризиків, істотно скоротити перелік обов'язкових видів страхування і залишити тільки ті, які мають соціальну значимість. Також в перспективі планується створити фонд гарантування вкладів в сегменті страхування життя і розробити цивілізовані механізми передачі портфеля в разі залишення страховою компанією ринку.

Що з усього цього вийде і чи сприятиме Мегарегулятор подальшому істотному розвитку небанківського фінансового ринку, покаже час. Але наступним суттєвим етапом цієї реформи має стати поділ функцій нагляду і монетарної політики НБУ.

Фінансова грамотність та податкові преференції - запорука успішного розвитку Life-страхування



Тетяна Риждова,
Генеральний директор
АТ «Страхова компанія «ІНГО ЖИТТЯ»

Ваша компанія активний учасник "Платформи Life-страхування" - проекту, що об'єднує провідні компанії зі страхування життя. Як ви оцінюєте нинішній стан ринку?

- Протягом всього періоду існування ринок страхування життя України був відносно невеликим за обсягами. В останні п'ять років це 100-150 млн. євро на рік, або 0,1% ВВП країни. У той час як в Польщі, при майже такій самій кількості населення, він становить більше 5 млрд. євро і майже 1% ВВП.

В українському life-страхуванні середня премія на одну людину найнижча в Центральній і Східній Європі та відрізняється від найближчої Румунії більш ніж в 7,3 рази.

Така ситуація склалася через вкрай низьке охоплення населення накопичувальним страхуванням. Його мають лише 1,8% жителів країни, а надходження понад 40% премій забезпечують короткострокові програми - в разі хвороб, тілесних ушкоджень, встановлення групи інвалідності або діагнозу "критичне" захворювання.

Через такі невеликі обсяги ринку страхування життя в Україні поки що не забезпечує ефективного виконання жодної зі своїх функцій: ані системи фінансового захисту для населення, ані інституційного інвестора для економіки.

Грунтуючись на показниках нашої компанії і даних колег, можна сказати, що ринок, як і в попередні роки, стабільно зростає. З 23 присутніх на ньому компаній на ТОП-10 припадає 94% його обсягу. Всі ці компанії є учасниками "Платформи Life-страхування", а значить, здійснюють класичне страхування, оскільки це основна вимога входження в проект.

Концентрація на ринку велика, а значить простіше проводити регулювання, компанії класичні, в чому ж причина такого стану перспективного у всьому світі ринку?

- Можливість зростання ринку безпосередньо пов'язана з фінансовою грамотністю населення - чим вона вища, тим швидше на ринку

відбудуться суттєві зміни, тим більшою буде довіра до фінансових інститутів. Поки що близько 37% жителів країни не мають довгострокової фінансової мети і тільки 18% вважають, що гроші краще накопичувати, ніж витратити. 67% вважають, що держава повинна подбати про їх гідну старість, а 53% зізнаються, що їхній дохід не покриває витрати. Це ми відзначали в розробленій Платформі "Стратегії розвитку ринку страхування життя України 2020-2040".

Ми також підкреслювали, що фінансова грамотність населення є основою успішного розвитку ринку і всієї економіки України. Тому і державі, і страховим компаніям слід більше приділяти уваги фінансової грамотності населення, пояснювати переваги різних фінансових інструментів, їх здатність збільшити захищеність і впевненість у сьогоденні і майбутньому людини або домогосподарства.

Чим держава може допомогти в тому, щоб страховий ринок мав більше можливостей?

- Перше - це надання податкових преференцій через зменшення або звільнення премій і виплат від оподаткування зі страхування життя, що стане гарним стимулом для придбання страхових послуг. Поки ми бачимо зворотне. Так, після введення єдиного соціального внеску (ЄСВ) для групових life-договорів обсяги накопичувального корпоративного страхування життя постійно зменшуються на тлі зростання ринку страхування життя в цілому.

Для порівняння: після скасування ЄСВ на ринку добровільного медичного страхування працівників цей ринок динамічно розвивається. Роботодавці охоче використовували б страхування життя для утримання персоналу, особливо в умовах міграції робочої сили за кордон.

Крім того, на тлі більш насичених і менш динамічних ринків Центральної та Східної Європи український ринок страхування життя є потенційно привабливим для міжнародних компаній, готових інвестувати в галузь за умови, якщо отримають правильні сигнали від Регулятора ринку.

Давайте тепер перейдемо до вашої компанії. Чи задоволені ви результатами її роботи в 2019 році?

- "ІНГО Життя" завершила 2019 рік з хорошими темпами розвитку і виконаними завданнями, поставленими акціонерами. Попередні дані говорять, що в зборах премій ми приросли на 19%, за активами майже на 45%, по чистому прибутку в 2,6 рази. Це ще раз підтвердило правильність обраної нами стратегії, в якій упор зроблений на корпоративне ризикове страхування. На нього припадає 90% портфеля. Зараз соціальна складова в будь-якому бізнесі має важливу роль - вона стає важливим фактором утримання співробітників, підвищення іміджу компанії.

Ще одним запорукою успішної роботи компанії є наш надійний партнер - найбільший в світі міжнародний пул Generali Employee Benefits (ГЕБ), з яким ми працюємо з 2013 року. Така співпраця дозволяє нам пропонувати набагато кращі умови страхування для корпоративних клієнтів. І третя, досить важлива складова, - це сервіс, який надають наші співробітники. Нам було приємно чути думку від наших партнерів і клієнтів міжнародних компаній про те, що співробітники команди "ІНГО Життя" гідно представляють компанію.

У вашому портфелі на фізичних осіб припадає тільки 10%. Чи не плануєте переглядати такий стан на користь страхування населення?

- Стратегія роботи нашої компанії спрямована на розвиток корпоративного пенсійного страхування, що ми і маємо намір робити найближчим часом.

Що стосується фізичних осіб, то поки будемо підтримувати існуючий портфель, спираючись на сервіс. Через два-три роки розглядаємо можливість повернутися до розвитку цього напрямку.

Можете назвати найбільш цікаві продукти на ринку страхування життя, і у вас зокрема?

- Зараз є інтерес до накопичувального корпоративного страхування. Але знову ж таки, тут є тільки одна програма - "Додаткова пенсія", яка дає пільги при оподаткуванні. Вона з'явилася в 2015 році, і її перевага саме в наявності податкових пільг: внески за договорами пенсії співробітників відносяться до собівартості і звільнюються від оподаткування ЄСВ. Таким

чином, це корпоративна програма накопичувального страхування, яку підтримує держава.

Вона цікава ще й тим, що, незважаючи на свій корпоративний характер, в кінцевому підсумку орієнтована на застраховану особу, тому що саме фізична особа, а не страхувальник, отримує виплату. Умови програми прості: виплата в разі досягнення застрахованим пенсійного віку відповідно до законодавства плюс-мінус 10 років. Дострокове припинення договору неможливо, крім випадків наявності медично підтверженого критичного стану здоров'я, виїзду застрахованого на постійне проживання за межі України.

Якщо така програма дає податкові пільги і гарантії утримання працівників, то, напевно, на неї є попит?

- Програма особливо цікава для іноземних компаній, що працюють в Україні. Наприклад, ми постійно робимо розрахунки для декількох підприємств. Попит є, а реальних договорів не так багато.

Незважаючи на наші зусилля, багато компаній ще не готові або не знають про можливості забезпечення майбутнього своїм співробітникам за допомогою податкових пільг. Знову повертаємося до того, що потрібно проводити більше роботи для підвищення фінансової грамотності. Думаю, попит на накопичувальні продукти підвищиться в 2021-2022 роках.

А чи є у вас такий страховий продукт, якого немає ні у кого на ринку?

- Є, і йому вже три роки завдяки співпраці з компанією Nestle в Україні. Називається він "Щомісячні Грошові кошти протягом 10 років". Головний приз (не менше 10 тис. грн. протягом 10 років) шанувальники кави отримують у вигляді страхових виплат. Коли до нас приїхала перша переможниця акції, вона не вірила, що таке можливо. Сьогодні вже три роки переможці з Запоріжжя, Івано-Франківська і Сум отримують свої виплати від "ІНГО Життя", включаючи додатковий інвестиційний дохід. По суті, ця акція показує, як саме працює накопичувальна система страхування і сприяє підвищенню довіри до довгострокових накопичувальних програм в Україні.

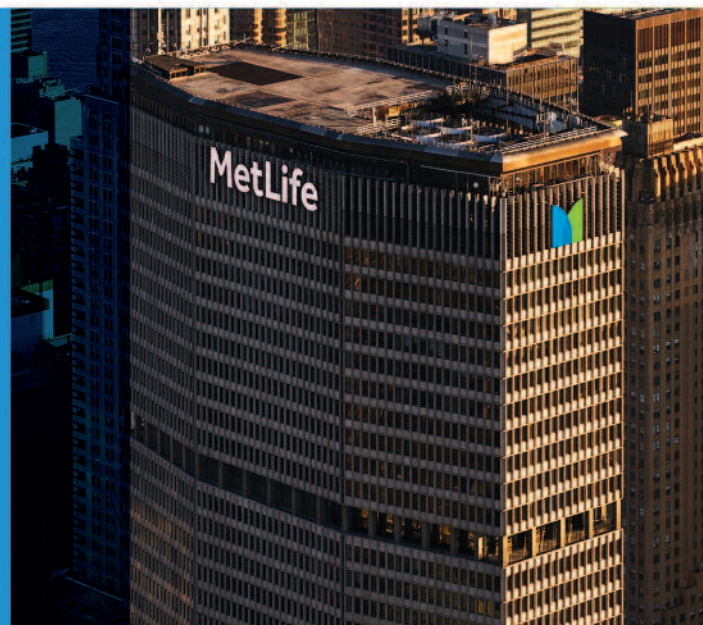
Страхування життя та комплексні страхові програми від світової компанії MetLife – Ваш сучасний вибір

- Приналежність до провідної міжнародної корпорації з надання фінансових послуг, що представлена у більше 40 країн світу
- Високі фінансові показники та слідування принципам відповідального зростання та лідерства
- Понад 17 років успішної діяльності в Україні та 152 рік у світі
- Крайні світові стандарти якості надання послуг
- Універсальні страхові послуги, зокрема: страхування від нещасних випадків; страхування у разі можливої втрати працездатності; страхування на випадок серйозних проблем зі здоров'ям; страхування жінок на випадок онкологічного діагнозу; страхування для дітей від критичних захворювань, накопичувальне страхування та пенсійні програми

ПрАТ «МетЛайф»
вул. Жилянська 110,
м. Київ, 01032, Україна
тел.: (044) 494 13 43(44)

www.metlife.ua
office@metlife.ua
www.facebook.com/metlife.ua

Ліцензія № АЕ 284405 від 13.03.2014 р.
(переоформлена)



Страхові платежі по страхованню життя

№	Назва компанії	Страхові платежі, тис. грн.			Темп росту, %		Зміна, тис. грн.	
		2019 рік	2018 рік	2017 рік	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2018/2017
1	МЕТЛАЙФ	1 231 361,0	951 721,0	748 464,0	29,38	27,16	279 640,0	203 257,0
2	УНІКА ЖИТТЯ	871 293,0	668 366,0	450 920,0	30,36	48,22	202 927,0	217 446,0
3	ТАС	559 724,0	502 033,0	442 104,9	11,49	13,56	57 691,0	59 928,1
4	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	523 827,5	413 045,7	299 836,1	26,82	37,76	110 781,8	113 209,6
5	АСКА-ЖИТТЯ	383 787,0	500 897,0	296 491,0	-23,38	68,94	-117 110,0	204 406,0
6	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	379 079,4	340 315,4	278 743,6	11,39	22,09	38 764,0	61 571,8
7	ARX LIFE	176 228,0	93 331,0	59 583,0	88,82	56,64	82 897,0	33 748,0
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЄННА ІНШУРАНС ГРУП	73 476,2	68 834,7	65 419,0	6,74	5,22	4 641,5	3 415,7
9	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	67 440,0	29 960,4	н/д	125,10	н/д	37 479,6	н/д
10	КД-ЖИТТЯ	45 467,0	37 236,0	31 707,0	22,10	17,44	8 231,0	5 529,0
11	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	35 975,1	30 334,2	25 513,1	18,60	18,90	5 640,9	4 821,1
	ВСЬОГО	4 347 658,2	3 636 074,4	2 698 781,7	19,57	34,73	711 583,8	937 292,7

Джерело: Insurance TOP

Кількість договорів страхування життя та застрахованих

№	Назва компанії	Кількість громадян, застрахованих на 31.12.2019 р.	в т.ч. за 2019 рік	Кількість договорів страхування, укладених за 2019 рік	Частка страхувальників в страхових платежах, %	
					громадян-резидентів	юридичних осіб-резидентів
1	МЕТЛАЙФ	759 604	3 411 989	3 383 663	97,35	2,65
2	АСКА-ЖИТТЯ	455 321	98 225	89 926	99,80	0,20
3	ARX LIFE	430 951	354 546	601 461	94,08	5,81
4	УНІКА ЖИТТЯ	367 019	286 931	299 958	96,88	3,12
5	ТАС	295 948	136 193	107 314	97,96	1,51
6	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	134 452	127 508	127 109	97,44	2,53
7	КД-ЖИТТЯ	15 241	8 184	8 284	97,46	1,98
8	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	15 105	18 146	169	9,07	90,93
9	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЄННА ІНШУРАНС ГРУП	12 758	2 283	2 428	99,08	0,41
10	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	6 249	1 354	1 691	100,00	0,00
	ВСЬОГО	2 492 648	4 445 359	4 622 003	96,72	3,19

Джерело: Insurance TOP

Структура активів

№	Назва компанії	Активи на 31.12.19 р., тис. грн., в т.ч.	основні засоби	довгострокові фінансові інвестиції	поточні фінансові інвестиції	гроші та їх еквіваленти	Активи на 31.12.18 р., тис. грн.	Зміна, 2019/2018, %	Інформаційно: ОВДП
1	МЕТЛАЙФ	3 320 037,0	52 255,0	25 406,0	2 848 821,0	304 418,0	2 639 175,0	25,8	1 224 670,0
2	ТАС	2 829 924,0	55 869,0	202 091,0	1 819 161,0	338 694,0	2 580 653,0	9,7	489 869,0
3	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	2 802 404,6	63 039,8	959 601,1	1 311 527,0	84 629,9	2 861 448,0	-2,1	2 269 744,6
4	УНІКА ЖИТТЯ	1 333 788,0	3 019,0	47 408,0	809 557,0	17 894,0	1 189 332,0	12,1	589 283,0
5	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	1 081 583,0	1 490,0	377 639,0	556 274,0	118 543,0	823 124,0	31,4	513 420,0
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЄННА ІНШУРАНС ГРУП	446 708,0	1 021,0	109 339,0	203 699,0	85 424,0	422 896,0	5,6	218 258,0
7	КД-ЖИТТЯ	278 508,0	43 161,0	61 360,0	100 805,0	45 421,0	230 924,0	20,6	51 072,0
8	АСКА-ЖИТТЯ	183 132,0	22 961,0	27 183,0	30 796,0	71 303,0	188 731,0	-3,0	44 192,0
9	ARX LIFE	107 026,0	1 010,0	0,0	66 101,0	35 988,0	79 522,0	34,6	66 101,0
10	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	89 143,2	24 133,0	4 285,0	11 683,8	17 964,8	61 609,1	44,7	15 968,8
11	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	82 175,0	40 023,0	3 096,0	16 960,0	12 547,0	39 647,0	107,3	16 960,0
	ВСЬОГО	12 554 428,8	307 981,8	1 817 408,1	7 775 384,8	1 132 826,7	11 117 061,1	12,9	5 499 538,4

Джерело: Insurance TOP

Власний та уставний капітал

№	Назва компанії	Власний капітал на 31.12.19 р., тис. грн.	в т.ч. уставний капітал, оплачений	Частка уставного капіталу у власному капіталі, %	Власний капітал на 31.12.18 р., тис. грн.,	Зміна, 2019/2018, %
1	УНІКА ЖИТТЯ	434 220,0	100 090,0	23,1	415 784,0	4,43
2	МЕТЛАЙФ	352 866,0	102 925,0	29,2	332 244,0	6,21
3	ТАС	296 834,0	93 322,0	31,4	234 308,0	26,69
4	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	236 131,6	26 903,1	11,4	231 924,0	1,81
5	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	231 583,0	32 540,0	14,1	136 035,0	70,24
6	АСКА-ЖИТТЯ	77 942,0	19 385,0	24,9	77 067,0	1,14
7	КД-ЖИТТЯ	65 868,0	36 015,0	54,7	40 096,0	64,28
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП	59 485,0	33 551,0	56,4	53 081,0	12,06
9	ARX LIFE	57 939,0	29 300,0	50,6	44 193,0	31,10
10	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	47 386,0	11 000,0	23,2	22 777,0	108,04
11	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	32 415,9	21 000,0	64,8	29 359,0	10,41
	ВСЬОГО	1 892 670,5	506 031,1	26,7	1 616 868,0	17,06

Джерело: Insurance TOP

Страхові виплати і кількість страхових випадків

№	Назва компанії	Страхові виплати, тис. грн.	В тому числі у вигляді анuitетів, тис. грн.	Отримано від перестраховальників	Викупна сума, тис. грн.	Кількість страхових випадків, од.	Страхова виплата по окремому страховому випадку, тис. грн.	
							максимальна	середня
1	МЕТЛАЙФ	167 334,0	0,0	10 932,0	70 772,0	18 560	1 140,0	9,0
2	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	162 997,6	н/д	54 837,9	н/д	4 402	2 045,5	37,0
3	ТАС	144 433,0	45 632,0	4 066,0	32 773,0	6 167	4 148,0	23,4
4	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	44 061,8	19,2	1 090,5	9 000,9	2 609	673,8	16,9
5	УНІКА ЖИТТЯ	24 222,0	0,0	498,0	8 435,0	1 334	2 530,0	18,2
6	ARX LIFE	17 231,0	0,0	0,0	18,0	3 083	831,0	5,6
7	КД-ЖИТТЯ	12 325,0	0,0	8,0	1 528,0	360	1 100,6	34,2
8	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	11 499,5	326,7	9 567,0	0,0	233	781,5	49,4
9	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП	10 167,8	613,8	1 020,8	7 395,3	183	373,6	55,6
10	АСКА-ЖИТТЯ	6 134,0	913,0	0,0	46,0	1 060	502,0	5,8
11	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	376,0	0,0	0,0	0,0	30	199,0	12,5
	ВСЬОГО	600 781,7	47 504,7	82 020,2	129 968,2	38 021	2 530,0	15,8

Джерело: Insurance TOP

Страхові резерви та інвестиційний дохід

№	Назва компанії	Страхові резерви, на 31.12.19 р., тис. грн.	в т.ч. частка перестраховиків	Страхові резерви, на 31.12.18 р., тис. грн.	Зміна, 2019/2018, %	Інвестиційний дохід за 2019 рік., тис. грн.
1	МЕТЛАЙФ	2 739 048,0	9 768,0	2 164 819,0	26,53	409 903,0
2	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	2 492 654,2	254 393,2	2 560 564,0	-2,65	н/д
3	ТАС	2 415 668,0	7 497,0	2 246 104,0	7,55	293 369,0
4	УНІКА ЖИТТЯ	837 408,0	1 174,0	715 065,0	17,11	27 522,0
5	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	782 472,0	5 144,0	636 016,0	23,03	100 632,2
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП	373 798,0	1 310,0	360 387,0	3,72	27 575,0
7	КД-ЖИТТЯ	207 372,0	335,0	186 388,0	11,26	23 124,6
8	АСКА-ЖИТТЯ	95 128,0	1 359,0	87 314,0	8,95	9 665,0
9	ARX LIFE	36 520,0	522,0	26 501,0	37,81	4 170,0
10	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	24 810,0	98,0	11 266,0	120,22	291,8
11	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	21 551,4	10 425,3	18 765,1	14,85	1 290,3
	ВСЬОГО	10 026 429,6	292 025,5	9 013 189,1	11,24	897 542,9

Джерело: Insurance TOP

Основні показники діяльності по видах страхування життя 2019 р.

№	Назва компанії	Страхові платежі за 2019 рік, тис. грн.			Страхові резерви, тис. грн.	Інвестицій- ний дохід, тис. грн.	Кількість застрахованих	
		Всього, в т.ч. від резидентів	громадян	підприємств			за 2019 рік	на 31.12.2019
За договорами страхування життя, по яких передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку								
1	ТАС	57 779,0	57 054,0	518,0	146 688,0	13 414,0	2 137	8 186
2	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	6 743,2	6 038,7	704,5	11 963,4	1 266,5	251	1 033
3	АСКА-ЖИТТЯ	160,0	8,0	152,0	855,0	237,0	9	35 290
4	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	111,7	6,0	105,7	253,0	19,0	0	13
5	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	6,3	0,0	6,3	22,3	2,2	0	1
ВСЬОГО		64 800,2	63 106,7	1 486,5	159 781,7	14 938,7	2 397	44 523
За договорами накопичувального страхування життя								
1	МЕТЛАЙФ	1 076 474,0	1 076 474,0	0,0	2 715 052,0	407 166,0	79 979	130 730
2	ТАС	297 894,0	294 414,0	1 426,0	2 245 958,0	279 677,0	14 285	110 454
3	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	273 462,1	272 583,3	878,8	760 489,6	98 691,6	9 338	48 525
4	УНІКА ЖИТТЯ	154 783,0	138 470,0	16 313,0	485 567,0	27 522,0	4 561	17 884
5	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	70 481,7	69 919,9	192,4	372 815,0	27 556,0	1 256	11 018
6	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	66 525,0	66 525,0	0,0	23 855,8	291,8	1 014	4 698
7	КД-ЖИТТЯ	45 021,3	43 928,4	838,2	207 137,0	23 124,6	2 074	8 909
8	ARX LIFE	32 870,0	32 810,0	0,0	4 249,0	205,0	73 659	99 034
9	АСКА-ЖИТТЯ	8 463,0	8 402,0	61,0	88 175,0	8 427,0	630	1 795
10	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	1 855,0	1 792,0	62,9	8 535,5	1 288,1	3	41
ВСЬОГО		2 027 829,1	2 005 318,6	19 772,3	6 911 833,9	873 949,1	186 799	433 088
За договорами страхування життя виключно на випадок смерті								
1	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	185 560,0	184 538,5	1 021,5	2 375,3	153,7	40 654	40 368
2	ARX LIFE	50 027,0	50 008,0	8,0	18 983,0	3 295,0	14 015	22 824
3	АСКА-ЖИТТЯ	20 770,0	20 770,0	0,0	387,0	76,0	29 679	18 832
4	МЕТЛАЙФ	15 161,0	14 503,0	658,0	3 711,0	0,0	4 201	115 836
5	УНІКА ЖИТТЯ	5 490,0	76,0	5 414,0	4 371,0	0,0	10 155	8 927
6	ТАС	33,0	33,0	0,0	401,0	278,0	2	101
7	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	8,0	0,0	8,0	0,0	0,0	16	0
ВСЬОГО		277 049,0	269 928,5	7 109,5	30 228,3	3 802,7	98 722	206 888
За іншими договорами страхування життя								
1	УНІКА ЖИТТЯ	711 020,0	705 565,0	5 455,0	347 470,0	0,0	272 215	340 208
2	АСКА-ЖИТТЯ	354 394,0	353 853,0	541,0	5 711,0	925,0	67 907	399 404
3	ТАС	204 018,0	196 831,0	6 534,0	22 621,0	0,0	119 769	177 207
4	МЕТЛАЙФ	139 726,0	107 737,0	31 989,0	20 285,0	2 737,0	3 327 809	513 038
5	ARX LIFE	93 331,0	82 980,0	10 225,0	13 288,0	670,0	266 872	309 093
6	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	58 062,2	47 300,9	10 632,4	7 643,4	520,4	77 265	44 526
7	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	34 105,8	1 469,5	32 636,4	12 993,6	0,0	18 127	15 063
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	2 882,8	2 871,1	6,7	730,0	0,0	1 027	1 727
9	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	915,0	915,0	0,0	949,1	0,0	340	1 551
10	КД-ЖИТТЯ	445,7	384,1	60,6	235,0	0,0	6 110	6 332
ВСЬОГО		1 598 900,5	1 499 906,6	98 080,1	431 926,1	4 852,4	4 157 441	1 808 149

Джерело: Insurance TOP

Власний капітал страховиків України

№ п/п	Назва компанії	Власний капітал на 31.12.2019 р., тис.грн.		Частка власного капіталу у валюті баланса	Власний капітал на 31.12.2018 р., тис.грн.	Приріст власного капіталу, %
		Всього	сплачений статутний капітал			
1	АЛЪЯНС	1 436 543,0	700 336,0	88,40	1 415 280,0	1,50
2	ІНГО Україна	647 011,6	305 543,0	31,51	639 854,8	1,12
3	ТАС СГ	610 930,7	102 000,0	29,01	450 731,8	35,54
4	ARX	603 382,0	261 975,0	26,50	489 075,0	23,37
5	PZU УКРАЇНА	539 948,0	19 407,0	19,55	341 037,0	58,33
6	УНІКА	529 741,0	155 480,0	21,78	430 785,0	22,97
7	ОМЕГА	456 748,5	55 000,0	85,07	459 903,2	-0,69
8	КРЕДО	445 572,0	31 509,0	80,64	389 500,0	14,40
9	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	353 982,0	77 400,0	22,48	343 675,0	3,00
10	УНІВЕРСАЛЬНА	271 547,0	192 700,0	26,63	268 088,0	1,29
11	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	268 186,0	109 980,0	45,07	187 504,0	43,03
12	МЕГА-ГАРАНТ	258 982,4	191 466,7	64,30	207 826,2	24,61
13	МОТОР-ГАРАНТ	250 022,0	12 312,0	74,66	254 999,0	-1,95
14	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	244 815,0	12 250,0	87,65	259 654,0	-5,71
15	ОРАНТА	219 356,5	159 000,0	28,01	229 098,0	-4,25
16	ТЕКОМ	218 927,0	37 226,0	77,68	212 303,0	3,12
17	Ю.Ес.Ай.	210 839,9	16 000,0	50,92	101 271,6	108,19
18	КНЯЖА	209 792,0	129 964,0	19,42	150 650,0	39,26
19	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	201 859,0	82 320,0	52,51	195 713,0	3,14
20	ВУСО	198 420,2	60 000,0	31,16	160 652,0	23,51
21	ПРОВІДНА	196 952,0	93 731,0	34,31	33 261,0	492,14
22	UPSK	173 017,6	100 000,0	28,71	241 186,1	-28,26
23	АСКА	166 677,0	187 585,0	24,00	195 332,0	-14,67
24	УТІСО	164 901,0	133 959,0	59,11	155 661,0	5,94
25	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	133 090,9	30 000,0	37,76	125 847,3	5,76
26	ПЕРША	125 118,0	60 000,0	17,71	114 857,0	8,93
27	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	121 985,0	44 500,0	36,22	118 118,4	3,27
28	ГАРДІАН	118 975,0	100 000,0	41,17	101 190,0	17,58
29	ALLIANZ УКРАЇНА	116 327,0	63 160,0	37,67	100 371,0	15,90
30	БУСІН	113 863,5	73 200,0	36,58	108 347,4	5,09
31	КРАЇНА	111 708,0	84 985,0	44,83	109 957,0	1,59
32	ЕТАЛОН	109 313,0	77 000,0	44,20	105 366,0	3,75
33	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	106 354,0	9 473,0	46,14	59 839,0	77,73
34	АЛЬФА-ГАРАНТ	97 599,0	85 000,0	37,91	98 085,0	-0,50
35	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	95 063,0	80 862,0	96,19	84 788,0	12,12
36	ЄВРОІНС УКРАЇНА	92 731,5	72 683,6	30,13	91 710,5	1,11
37	БРОКБІЗНЕС	82 890,0	51 400,0	38,97	100 431,0	-17,47
38	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	82 751,0	61 750,0	76,51	113 319,0	-26,98
39	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЪЯНС	80 299,0	55 000,0	39,47	77 738,0	3,29
40	МИР	75 744,0	50 050,0	82,24	78 614,0	-3,65
41	МЕГАПОЛІС СО	75 130,0	50 000,0	72,32	74 286,0	1,14
42	САЛАМАНДРА	75 001,0	37 632,0	46,80	68 121,4	10,10
43	ВАН КЛІК	65 886,3	25 000,0	55,35	58 381,2	12,86
44	РАРИТЕТ	58 546,0	50 050,0	77,87	51 141,0	14,48
45	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	53 337,0	25 000,0	48,03	48 658,5	9,61
46	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	49 799,0	29 339,0	35,08	59 389,0	-16,15
47	НІКО СТРАХУВАННЯ	48 272,0	35 002,0	73,62	48 163,0	0,23
48	ГАРАНТІЯ СТ	47 226,2	9 000,0	70,17	46 076,0	2,50
49	НЕФТЕГАЗСТРАХ	45 616,0	18 785,0	60,30	56 269,0	-18,93
50	КРОНА	43 482,0	33 510,0	68,59	42 967,0	1,20
51	МЕГА-ПОЛІС	42 414,0	12 500,0	76,56	35 405,0	19,80
52	ГРАВЕ УКРАЇНА	41 582,8	41 130,0	34,79	60 130,7	-30,85
53	ОБЕРІГ	36 306,0	35 000,0	54,75	35 070,0	3,52
54	ІНТЕР ЕКСПРЕС	35 257,0	7 300,0	78,13	24 557,0	43,57
55	ІНТЕР-ПЛЮС	34 842,0	10 000,0	64,80	25 286,0	37,79
56	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	34 509,0	26 174,0	58,40	43 278,0	-20,26
57	КВОРУМ	32 275,0	25 000,0	80,03	26 218,0	23,10
58	ВЕЛТЛІНЕР	30 915,0	30 100,0	61,38	30 722,0	0,63
59	Віді - СТРАХУВАННЯ	29 839,3	11 627,9	26,01	32 049,0	-6,89
60	УКРФІНСТРАХ	27 447,2	11 000,0	33,79	17 022,9	61,24
	Разом	11 449 648,1	4 749 357,2	37,83	10 284 810,0	11,33

Джерело: Insurance TOP

Гарантійний фонд страховиків України

№	Назва компанії	Гарантійний фонд на 31.12.2019 р., тис.грн.			
		Всього	в т.ч.		
			Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток
1	АЛЪЯНС	736 207,0	0,0	562 923,0	173 284,0
2	PZU УКРАЇНА	515 833,0	711 472,0	11 005,0	-206 644,0
3	ТАС СГ	479 554,0	84 363,4	16 397,4	378 793,2
4	КРЕДО	412 086,0	79,0	0,0	412 007,0
5	ОМЕГА	399 908,0	577,7	567 830,6	-168 500,3
6	УНІКА	374 261,0	47 431,0	0,0	326 830,0
7	АРХ	341 119,0	17 760,0	118 000,0	205 359,0
8	ІНГО УКРАЇНА	288 466,5	74 808,1	11 452,0	202 206,4
9	АРСЕНАЛІ СТРАХУВАННЯ	276 582,0	98 845,0	44 157,0	133 580,0
10	МОТОР-ГАРАНТ	236 313,0	42 536,0	148 522,0	45 255,0
11	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	232 565,0	88,0	202 163,0	30 314,0
12	Ю.Ес.Ай.	194 839,9	176 446,4	6 258,5	12 135,0
13	ТЕКОМ	181 701,0	0,0	5 584,0	176 117,0
14	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	155 381,0	145 663,0	4 966,0	4 752,0
15	ВУСО	117 371,6	1 144,1	60 000,0	56 227,5
16	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	103 090,9	0,0	2 807,7	100 283,2
17	ПРОВІДНА	102 864,0	681 966,0	468,0	-579 570,0
18	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	96 881,0	4 617,0	2 634,0	89 630,0
19	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	96 254,0	69 289,0	1 363,0	25 602,0
20	КНЯЖА	79 089,0	532 075,0	1 174,0	-454 160,0
21	УНІВЕРСАЛЬНА	78 847,0	216 928,0	4 093,0	-142 174,0
22	UPSK	73 017,6	22 663,0	12 844,5	37 510,1
23	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	72 530,1	13 789,2	11 681,9	47 059,0
24	МЕГА-ГАРАНТ	67 515,7	48 533,0	3 575,2	15 407,5
25	ПЕРША	56 953,0	35 485,0	3 957,0	17 511,0
26	ALLIANZ УКРАЇНА	53 167,0	0,0	2 137,0	51 030,0
27	ВАН КЛІК	40 886,3	18 615,9	4 529,2	17 741,2
28	ОРАНТА	39 089,6	184 760,6	0,0	-145 671,0
29	ГАРАНТІЯ СТ	38 121,6	5 507,7	7 705,2	24 908,7
30	БУСІН	38 000,7	0,0	20 998,2	17 002,5
31	САЛАМАНДРА	37 369,0	24 944,0	0,0	12 425,0
32	ЕТАЛОН	30 801,0	47 518,0	12 367,0	-29 084,0
33	МЕГА-ПОЛІС	29 914,0	6 783,0	19 043,0	4 088,0
34	ІНТЕР ЕКСПРЕС	27 957,0	23 602,0	3 445,0	910,0
35	НАФТАГАЗСТРАХ	26 831,0	0,0	4 696,0	22 135,0
36	КРАЇНА	26 723,0	17 284,0	8 438,0	1 001,0
37	МИР	25 694,0	4 195,0	23 002,0	-1 503,0
38	МЕГАПОЛІС СТ	25 130,0	0,0	1 814,0	23 316,0
39	ІНТЕР-ПЛЮС	24 842,0	25 120,0	877,0	-1 155,0
40	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	24 124,1	-10 970,8	557,0	34 537,9
41	БРОКБІЗНЕС	23 771,0	18 708,0	5 000,0	63,0
42	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	21 001,0	1 213,0	19 987,0	-199,0
43	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	20 460,0	24 852,0	0,0	-4 392,0
44	ГАРДІАН	18 975,0	16 643,0	0,0	2 332,0
45	Віді - СТРАХУВАННЯ	18 211,4	4 707,6	1 619,3	11 884,5
46	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЪЯНС	18 032,0	1 817,0	13 927,0	2 288,0
47	УКРФІНСТРАХ	16 447,2	0,0	6 023,0	10 424,2
48	ДОБРОБУТ ТА ЗАХІСТ	14 201,0	12 700,0	11 838,0	-10 337,0
49	НІКО СТРАХУВАННЯ	13 270,0	5,0	0,0	13 265,0
50	АЛЬФА-ГАРАНТ	10 507,0	9 183,0	4 056,0	-2 732,0
51	ЄВРОІНС УКРАЇНА	9 606,0	139 793,3	1 867,3	-132 054,6
52	УТІСО	8 700,0	199,0	17 541,0	-9 040,0
53	РАРИТЕТ	8 496,0	12 244,0	2 524,0	-6 272,0
54	ГЛОБАЛІ ГАРАНТ ПрАТ	8 335,0	6 530,0	400,0	1 405,0
55	КВОРУМ	7 275,0	15,0	1 334,0	5 926,0
56	КРОНА	7 041,0	13 949,0	0,0	-6 908,0
57	ОБЕРІГ	1 306,0	1 295,0	1,0	10,0
58	ВЕЛТЛІНЕР	815,0	795,0	1 908,0	-1 888,0
59	ГРАВЕ УКРАЇНА	452,8	15 367,3	1 690,2	-16 604,7
60	АСКА	-20 908,0	130 082,0	4 369,0	-155 359,0
	Разом	6 463 875,0	3 784 016,5	2 007 550,2	672 308,3

Джерело: Insurance TOP

Активи страховиків України

№ п/п	Назва компанії	Активи на 31.12.2019 р., тис.грн.						Інформаційно: ОВДП
		Всього	в т.ч.					
			основні засоби	довгострокові інвестиції	поточні фінансові інвестиції	грошові засоби та їх еквіваленти	інші активи	
1	PZU УКРАЇНА	2 761 970,0	38 347,0	419 476,0	361 752,0	135 322,0	1 807 073,0	382 244,6
2	УНІКА	2 432 213,0	29 858,0	134 893,0	960 707,0	30 387,0	1 276 368,0	734 479,0
3	ARX	2 277 156,0	86 670,0	0,0	801 797,0	572 406,0	816 283,0	801 797,0
4	ТАС СГ	2 105 901,6	151 002,9	556 558,1	334 559,1	25 562,3	1 038 219,2	40 268,2
5	ІНГО УКРАЇНА	2 053 212,3	219 326,1	352 609,7	106 642,1	385 375,7	989 258,7	274 411,1
6	АЛЪЯНС	1 625 004,0	8,0	1 195 798,0	223 840,0	132 836,0	72 522,0	27 366,0
7	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 574 848,0	120 622,0	57 415,0	178 411,0	320 163,0	898 237,0	235 826,0
8	КНЯЖА	1 080 159,0	22 556,0	39 317,0	226 028,0	250 609,0	541 649,0	121 423,8
9	УНІВЕРСАЛЬНА	1 019 676,0	63 926,0	0,0	330 631,0	129 549,0	495 570,0	2 160,1
10	ОРАНТА	783 185,8	153 767,0	47 511,6	159 349,2	17 998,2	404 559,8	119 043,4
11	ПЕРША	706 678,0	55 539,0	10 822,0	0,0	296 459,0	343 858,0	0,0
12	АСКА	694 500,0	82 534,0	39 239,0	0,0	87 394,0	485 333,0	20 059,0
13	ВУСО	636 769,9	67 484,8	0,0	79 777,0	273 031,4	216 476,7	0,0
14	UPSK	602 551,7	84 988,7	0,0	3 506,6	165 585,0	348 471,4	16 050,0
15	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	595 066,0	22 454,0	63 000,0	49 646,0	286 835,0	173 131,0	112 645,8
16	ПРОВІДНА	574 089,0	14 563,0	182 962,0	0,0	149 060,0	227 504,0	182 333,1
17	КРЕДО	552 515,0	1 336,0	96 324,0	0,0	144 642,0	310 213,0	26 611,1
18	ОМЕГА	536 935,6	454,2	160 633,3	174 832,4	9 116,7	191 899,0	2 198,0
19	Ю.Ес.Ай.	414 094,0	72 204,7	80 151,5	50 966,9	3 084,7	207 686,2	131 118,4
20	МЕГА-ГАРАНТ	402 800,7	810,3	17 345,0	88 405,7	116 208,3	180 031,4	2 099,0
21	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	384 433,0	71 552,0	500,0	0,0	219 340,0	93 041,0	0,0
22	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	352 505,2	27 293,2	0,0	0,0	211 607,2	113 604,8	0,0
23	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	336 794,7	22 451,9	0,0	60 025,0	240 478,9	13 838,9	0,0
24	МОТОР-ГАРАНТ	334 874,0	15 483,0	122 039,0	22 918,0	28 772,0	145 662,0	22 917,7
25	БУСІН	311 242,1	12 229,3	230,7	0,0	94 383,3	204 398,8	0,0
26	ALLIANZ УКРАЇНА	308 765,0	3 624,0	0,0	87 510,0	77 278,0	140 353,0	0,0
27	ЄВРОІНС УКРАЇНА	307 800,8	59 952,7	6 331,3	9 573,8	46 178,3	185 764,7	10 167,4
28	ГАРДІАН	288 955,0	34 273,0	0,0	10 619,0	92 765,0	151 298,0	10 000,4
29	ТЕКОМ	281 849,0	5 438,0	168 078,0	4 113,0	86 373,0	17 847,0	0,0
30	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	279 306,0	3 975,0	206 522,0	63 569,0	2 735,0	2 505,0	16 869,1
31	УТІСО	278 963,0	3 486,0	0,0	907,0	37 223,0	237 347,0	0,0
32	АЛЬФА-ГАРАНТ	257 465,0	15 172,0	32 398,0	36 925,0	43 092,0	129 878,0	10 130,0
33	КРАЇНА	249 185,0	29 977,0	0,0	68 670,0	48 304,0	102 234,0	47 253,9
34	ЕТАЛОН	247 339,0	15 616,0	14 125,0	44 240,0	18 941,0	154 417,0	32 147,7
35	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	230 516,0	3 377,0	41 338,0	55 921,0	70 577,0	59 303,0	74 343,0
36	БРОКБІЗНЕС	212 677,0	39 293,0	34 387,0	0,0	77 583,0	61 414,0	1 961,0
37	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЪЯНС	203 457,0	728,0	5,0	13 939,0	54 060,0	134 725,0	1 157,0
38	САЛАМАНДРА	160 264,4	55 334,0	46 319,0	0,0	5 345,0	53 266,4	39 465,3
39	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	141 957,0	43 249,0	541,0	0,0	32 778,0	65 389,0	3 608,6
40	ГРАВЕ УКРАЇНА	119 537,1	1 807,8	21 238,6	39 434,2	15 009,5	42 047,0	60 672,8
41	ВАН КЛІК	119 032,5	33 000,0	34 291,3	0,0	2 752,0	48 989,2	18 943,3
42	Віді - СТРАХУВАННЯ	114 706,7	8 239,7	8 121,7	3 243,6	71 515,6	23 586,1	6 549,7
43	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	111 050,9	512,7	22 560,1	0,0	64 467,8	23 510,3	0,0
44	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	108 158,0	3 373,0	61 366,0	0,0	20 160,0	23 259,0	1 583,0
45	МЕГАПОЛІС СГ	103 890,0	3 209,0	0,0	29 762,0	4 518,0	66 401,0	12 035,0
46	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	98 826,0	13 734,0	67 247,0	0,0	6 543,0	11 302,0	0,0
47	МИР	92 104,0	3 707,0	82 584,0	0,0	932,0	4 881,0	3 500,0
48	УКРФІНСТРАХ	81 238,0	8 580,0	6 481,0	0,0	16 497,3	49 679,7	0,0
49	НАФТАГАЗСТРАХ	75 643,0	4 132,0	3 531,0	7 385,0	47 869,0	12 726,0	9 416,0
50	РАРИТЕТ	75 185,0	9 648,0	0,0	31,0	6 221,0	59 285,0	0,0
51	ГАРАНТІЯ СГ	67 305,2	7 415,2	3 484,0	39 150,0	2 312,3	14 943,7	0,0
52	ОБЕРІГ	66 315,0	20 632,0	20 091,0	0,0	5 802,0	19 790,0	5 090,6
53	НІКО СТРАХУВАННЯ	65 567,0	712,0	11 172,0	12 227,0	1 914,0	39 542,0	0,0
54	КРОНА	63 398,0	16 948,0	4 163,0	3 408,0	13 569,0	25 310,0	1 530,9
55	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	59 091,0	2 387,0	0,0	0,0	26 533,0	30 171,0	0,0
56	МЕГА-ПОЛІС	55 397,0	18 646,0	11 312,0	0,0	10 275,0	15 164,0	0,0
57	ІНТЕР-ПЛЮС	53 769,0	26 461,0	100,0	0,0	19 014,0	8 194,0	100,0
58	ВЕЛГЛІНЕР	50 364,0	142,0	0,0	12 590,0	3 137,0	34 495,0	4 100,5
59	ІНТЕР ЕКСПРЕС	45 128,0	26 619,0	7 136,0	0,0	4 474,0	6 899,0	0,0
60	КВОРУМ	40 327,0	707,0	0,0	0,0	12 798,0	26 822,0	0,0
	Разом	30 263 706,2	1 961 568,2	4 491 747,9	4 757 011,6	5 375 751,5	13 677 627,0	3 625 676,5

Джерело: Insurance TOP

Страхові резерви

№	Назва компанії	Страхові резерви на 31.12.2019 р., тис. грн.	Страхові резерви на 31.12.2018 р., тис. грн.	Приріст, %	Рівень покриття інвестиційними активами та грошовими засобами страхових резервів-нетто	Коефіцієнт забезпеченості власними засобами
1	PZU УКРАЇНА	1 618 828,0	1 277 616,0	26,71	0,59	0,33
2	УНІКА	1 602 357,0	1 780 279,0	-9,99	0,72	0,33
3	ТАС СГ	1 380 602,3	1 078 639,6	27,99	0,77	0,44
4	ARX	1 301 538,0	1 096 434,0	18,71	1,12	0,46
5	ІНГО УКРАЇНА	1 060 150,6	934 499,1	13,45	1,00	0,61
6	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	955 964,0	812 588,0	17,64	0,71	0,37
7	КНЯЖА	611 655,0	488 979,5	25,09	0,88	0,34
8	УНІВЕРСАЛЬНА	598 308,0	476 314,0	25,61	0,88	0,45
9	ПЕРША	531 012,0	498 073,0	6,61	0,68	0,24
10	ОРАНТА	498 067,5	476 463,0	4,53	0,76	0,44
11	UPSK	364 182,0	263 645,9	38,13	0,70	0,48
12	ПРОВІДНА	349 487,0	311 941,0	12,04	0,99	0,56
13	ВУСО	330 318,7	208 046,0	58,77	1,27	0,60
14	АСКА	315 547,0	517 195,0	-38,99	0,66	0,53
15	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	256 108,0	215 340,0	18,93	1,65	1,05
16	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	188 342,0	150 670,2	25,00	1,71	0,65
17	Ю.Ес.Ай.	165 664,2	97 841,2	69,32	1,25	1,27
18	ЄВРОІНС УКРАЇНА	163 752,6	161 605,8	1,33	0,75	0,57
19	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	157 531,3	130 627,7	20,60	1,52	0,84
20	ALLIANZ УКРАЇНА	155 601,0	116 365,0	33,72	1,08	0,75
21	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	152 274,0	154 604,0	-1,51	1,91	1,33
22	АЛЬФА-ГАРАНТ	148 831,0	60 050,0	147,85	0,86	0,66
23	ГАРДІАН	148 072,0	44 114,0	235,66	0,93	0,80
24	БУСІН	127 950,3	110 472,6	15,82	0,84	0,89
25	КРАЇНА	125 316,0	106 480,0	17,69	1,17	0,89
26	АЛЬЯНС	117 410,0	129 826,0	-9,56	13,22	12,24
27	УТІСО	105 181,0	118 580,0	-11,30	0,40	1,57
28	БРОКБІЗНЕС	103 493,0	103 971,0	-0,46	1,46	0,80
29	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	101 388,0	101 448,0	-0,06	1,69	1,05
30	ЕТАЛОН	100 550,0	55 288,0	81,87	0,92	1,09
31	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	93 504,0	117 780,0	-20,61	0,74	0,86
32	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	85 306,0	27 928,0	205,45	0,90	0,58
33	КРЕДО	81 310,0	54 473,0	49,27	2,98	5,48
34	МЕГА-ГАРАНТ	79 209,2	54 888,7	44,31	2,81	3,27
35	ВІДІ - СТРАХУВАННЯ	78 108,0	69 202,8	12,87	1,17	0,38
36	ОМЕГА	60 865,5	55 594,4	9,48	5,67	7,50
37	МОТОР-ГАРАНТ	60 651,0	47 266,0	28,32	3,12	4,12
38	ГРАВЕ УКРАЇНА	59 813,9	41 745,8	43,28	1,30	0,70
39	ТЕКОМ	48 903,0	40 356,0	21,18	5,40	4,48
40	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	43 130,8	26 877,0	60,47	2,03	1,24
41	УКРФІНСТРАХ	34 465,5	27 574,7	24,99	0,92	0,80
42	САЛАМАНДРА	31 952,6	14 723,1	117,02	3,35	2,35
43	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	23 618,0	21 131,0	11,77	3,59	3,50
44	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	23 597,0	7 109,0	231,93	1,23	1,46
45	ГАРАНТІЯ СТ	18 866,7	15 508,1	21,66	2,78	2,50
46	МЕГАПОЛІС СТ	16 033,0	12 070,0	32,83	2,34	4,69
47	ВАН КЛІК	16 010,9	20 268,8	-21,01	4,37	4,12
48	ІНТЕР-ПЛЮС	15 805,0	11 830,0	33,60	2,88	2,20
49	ОБЕРІГ	15 089,0	5 384,0	180,26	3,08	2,41
50	НІКО СТРАХУВАННЯ	13 033,0	9 536,0	36,67	2,00	3,70
51	КРОНА	11 721,0	14 403,0	-18,62	3,25	3,71
52	ВЕЛТЛІНЕР	10 271,0	6 854,0	49,85	1,55	3,01
53	НАФТАГАЗСТРАХ	8 497,0	8 639,0	-1,64	7,40	5,37
54	МЕГА-ПОЛІС	8 229,0	9 969,0	-17,45	4,89	5,15
55	МИР	7 310,1	11 430,0	-36,04	11,93	10,36
56	РАРИТЕТ	5 792,0	5 951,0	-2,67	2,75	10,11
57	ІНТЕР ЕКСПРЕС	5 508,0	5 744,0	-4,11	6,94	6,40
58	КВОРУМ	3 426,0	5 876,0	-41,70	3,94	9,42
59	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	3 179,0	5 250,0	-39,45	87,07	77,01
60	ДОБРОБУТ ТА ЗАХІСТ	1 370,0	6 515,0	-78,97	63,89	69,39
	Разом	14 800 056,7	12 839 874,0	15,27	1,12	0,77

Джерело: Insurance TOP

Страхові виплати за видами

№	Назва компанії	Всього страхових виплат по страхованню перестрахованню на 31.12.2019 р., тис.грн.				
		Всього	в т.ч.			
			Особисте страхування (крім страхування життя)	Майнове страхування	Страховання відповідальності	Обов'язкове страхування (крім державного)
1	УНІКА	1 688 947,0	398 781,6	1 167 716,4	5 432,0	117 017,0
2	ARX	989 846,0	180 627,0	707 993,0	6734,0	94492,0
3	TAC CT	726 963,1	98 389,9	223812,9	9107,1	395653,2
4	PZU УКРАЇНА	685 600,6	149 678,4	358 900,6	8 917,5	168 104,1
5	ІНГО УКРАЇНА	657 554,3	201 568,8	296 608,6	5 499,1	153 877,8
6	АРСЕНАЛІ СТРАХУВАННЯ	527 071,0	34 489,0	397 584,0	1 288,0	93 710,0
7	УНІВЕРСАЛЬНА	517 154,4	61 983,4	421 673,1	358,4	33 139,5
8	ПРОВІДНА	482 668,3	323 040,0	69 329,3	783,0	89 516,0
9	КНЯЖА	344 831,0	36 168,2	112 792,9	1 896,9	193 973,0
10	ОРАНТА	326 543,0	9 777,5	37 442,1	1 087,6	278 235,8
11	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	300 935,5	226 149,9	49 396,5	3 410,7	21 978,4
12	ВУСО	294 653,3	85 105,1	128 122,3	670,2	80 755,7
13	ПЕРША	219 769,9	11 985,2	36 760,6	12 554,3	158 469,8
14	КРАЇНА	211 967,0	122 037,3	39 155,5	1 773,0	49 001,2
15	UPSK	210 412,4	33 819,0	27 135,1	635,5	148 822,8
16	АСКА	206 891,0	47 119,0	50 896,0	2 813,0	106 063,0
17	Ю.Ес.Ай.	182 897,5	652,7	8 073,8	351,0	173 820,0
18	НАФТАГАЗСТРАХ	170 922,4	170 922,4	0,0	0,0	0,0
19	КРЕДО	153 033,4	128 897,2	1 344,9	49,6	22 741,7
20	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	130 763,6	4 493,6	111 436,1	711,8	14 122,1
21	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	124 500,0	76 160,8	43 858,6	855,2	3 625,4
22	СВРОІНС УКРАЇНА	114 086,0	4 234,6	51 565,6	1 317,1	56 968,7
23	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	111 614,0	16 894,0	48 950,7	1 414,3	44 355,0
24	СВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	97 538,0	75 968,0	14 047,0	7 523,0	0,0
25	СВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	95 861,0	39 931,3	36 774,4	496,7	18 658,6
26	БРОКБІЗНЕС	90 844,4	8 401,7	38 524,0	676,6	43 242,1
27	ЕТАЛОН	86 366,1	5 027,3	31 236,4	7 701,8	42 400,6
28	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	81 750,2	0,0	81 750,2	0,0	0,0
29	АЛЬФА-ГАРАНТ	80 896,0	1 442,0	9 487,0	492,0	69 475,0
30	ALLIANZ УКРАЇНА	69 230,2	0,0	15 456,1	53 774,1	0,0
31	ГРАВЕ УКРАЇНА	63 077,9	1 968,7	45 896,5	155,7	15 057,0
32	УКРФІНСТРАХ	61 376,4	43 147,4	18 185,0	44,0	0,0
33	ОМЕГА	53 102,4	16 168,6	11 810,5	234,4	24 888,9
34	УТІСО	53 010,0	74,0	878,0	1 148,0	50 910,0
35	ГАРДІАН	51 688,0	2 216,2	18 621,5	1 267,6	29 582,7
36	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	51 637,0	11 369,6	5 203,5	160,4	34 903,5
37	АЛЬЯНС	47 466,0	475,0	46 730,0	261,0	0,0
38	САЛАМАНДРА	38 038,3	15 842,4	9 929,8	165,5	12 100,6
39	РАРИТЕТ	35 421,0	34 905,0	516,0	0,0	0,0
40	МЕГА-ПОЛІС	34 405,0	30 362,9	4 042,1	0,0	0,0
41	ІНТЕР ЕКСПРЕС	31 458,0	31 383,0	75,0	0,0	0,0
42	КРОНА	29 128,2	27 743,0	1 385,1	0,1	0,0
43	ТЕКОМ	28 691,9	4 146,8	24 545,1	0,0	0,0
44	МОТОР-ГАРАНТ	22 854,4	18 556,8	253,0	75,0	3 969,6
45	МЕГА-ГАРАНТ	21 912,9	13,7	779,3	0,0	21 119,9
46	ВАН КЛІК	21 655,8	599,9	12 020,1	115,3	8 920,5
47	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	20 704,0	413,3	36,0	0,0	20 254,7
48	МЕГАПОЛІС СТ	20 628,0	13 423,0	5 687,0	1 518,0	0,0
49	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	18 549,5	180,8	2 194,5	0,0	16 174,2
50	НІКО СТРАХУВАННЯ	15 771,6	3 735,8	10 512,5	1 523,3	0,0
51	ГЛОБАЛІ ГАРАНТ ПрАТ	9 399,8	2 447,7	3 211,1	16,5	3 724,5
52	ВЕЛТЛІНЕР	9 141,5	175,7	6 764,5	2 201,3	0,0
53	ОБЕРІГ	8 345,2	6 306,9	1 967,0	52,6	18,7
54	ГАРАНТІЯ СТ	7 545,3	68,5	868,7	36,9	6 571,2
55	БУСІН	7 042,9	102,0	71,2	0,0	6 869,7
56	КВОРУМ	6 380,0	23,0	6 357,0	0,0	0,0
57	ІНТЕР-ПЛЮС	2 157,0	1 445,3	711,7	0,0	0,0
58	МИР	1 446,1	1 191,9	215,2	39,0	0,0
59	ДОБРОБУТ ТА ЗАХІСТ	361,6	12,3	349,3	0,0	0,0
60	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	49,7	0,0	49,7	0,0	0,0
	Разом	10 754 556,0	2 822 244,1	4 857 689,6	147 338,1	2 927 284,2

Джерело: Insurance TOP

Рівень виплат

№ п/п	Назва компанії	Рівень виплат на 31.12.2019 р., %	Рівень виплат на 31.12.2018 р., %	Приріст, %	Сума страхових виплат на 31.12.2019 р., тис. грн.	Сума страхових виплат на 31.12.2018 р., тис. грн.
1	УНІКА	78,48	83,84	-1,33	1 688 947,0	1 711 652,0
2	НАФТАГАЗСТРАХ	69,95	71,71	-4,33	170 922,4	178 663,1
3	МЕГА-ПОЛІС	64,62	66,84	-0,61	34 405,0	34 616,2
4	ПРОВІДНА	63,64	65,70	-2,96	482 668,3	497 391,5
5	Ю.Ес.Ай.	61,14	11,10	529,00	182 897,5	29 077,4
6	РАРИТЕТ	55,17	59,52	-13,74	35 421,0	41 061,0
7	ГРАВЕ УКРАЇНА	54,84	53,46	24,88	63 077,9	50 512,2
8	УНІВЕРСАЛЬНА	54,46	25,59	144,61	517 154,4	211 416,6
9	ОМЕГА	49,85	62,46	-13,40	53 102,4	61 317,9
10	Віді - СТРАХУВАННЯ	49,40	46,77	32,37	81 750,2	61 759,4
11	КРАЇНА	49,18	53,13	27,04	211 967,0	166 854,0
12	ІНТЕР ЕКСПРЕС	45,81	50,33	38,40	31 458,0	22 729,0
13	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	45,40	40,19	13,27	111 614,0	98 538,9
14	СВРОІНС УКРАЇНА	45,09	31,20	38,90	114 086,0	82 137,5
15	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	43,94	94,97	-41,40	124 500,0	212 461,2
16	АRX	43,05	46,92	11,53	989 846,0	887 540,0
17	ІНГО УКРАЇНА	43,05	43,48	24,59	657 554,3	527 794,6
18	БРОКБІЗНЕС	43,00	39,33	0,39	90 844,4	90 491,8
19	ПЕРША	42,77	36,40	17,91	219 769,9	186 393,0
20	ВАН КЛІК	41,91	46,03	-40,13	21 655,8	36 169,2
21	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	40,86	27,25	84,28	20 704,0	11 235,1
22	PZU УКРАЇНА	40,11	37,09	21,87	685 600,6	562 564,4
23	ТАС СГ	40,05	39,30	33,28	726 963,1	545 449,1
24	КНЯЖА	39,39	44,25	29,72	344 831,0	265 821,5
25	КРОНА	39,25	36,92	43,03	29 128,2	20 365,0
26	НІКО СТРАХУВАННЯ	38,71	34,79	4,80	15 771,6	15 049,2
27	САЛАМАНДРА	37,97	46,66	5,51	38 038,3	36 052,1
28	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	37,43	32,10	10,28	95 861,0	86 926,0
29	ТЕКОМ	36,90	45,18	-27,34	28 691,9	39 488,7
30	УКРФІНСТРАХ	36,30	38,81	50,57	61 376,4	40 763,8
31	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	35,84	31,45	48,48	130 763,6	88 066,9
32	ОРАНТА	35,73	34,44	22,06	326 543,0	267 523,1
33	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	34,27	38,81	81,87	51 637,0	28 392,7
34	ВЕЛТЛІНЕР	32,79	30,30	36,92	9 141,5	6 676,7
35	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	32,42	30,53	66,52	18 549,5	11 139,2
36	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКЕ	30,68	25,74	8,52	527 071,0	485 668,0
37	ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	30,59	33,02	25,59	97 538,0	77 664,0
38	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	30,58	27,37	35,34	300 935,5	222 348,3
39	УТІСО	29,92	36,81	-27,70	53 010,0	73 317,0
40	ALLIANZ УКРАЇНА	29,22	8,93	373,37	69 230,2	14 624,9
41	ГАРАНТІЯ СТ	28,91	31,99	6,69	7 545,3	7 071,9
42	ВУСО	28,84	27,24	49,24	294 653,3	197 435,4
43	UPSK	28,78	26,88	46,89	210 412,4	143 244,8
44	АЛЬФА-ГАРАНТ	26,36	29,81	48,69	80 896,0	54 407,5
45	ОБЕРІГ	26,03	6,49	707,47	8 345,2	1 033,5
46	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	23,83	109,50	10,73	9 399,8	8 489,0
47	ЕТАЛОН	23,19	21,71	89,16	86 366,1	45 658,8
48	АСКА	21,69	29,43	-29,75	206 891,0	294 495,0
49	МЕГА-ГАРАНТ	21,42	15,24	69,37	21 912,9	12 938,0
50	КРЕДО	19,06	20,47	-13,15	153 033,4	176 202,2
51	КВОРУМ	17,71	20,47	-5,09	6 380,0	6 722,0
52	ГАРДІАН	15,83	18,50	147,75	51 688,0	20 862,7
53	МОТОР-ГАРАНТ	15,10	14,61	-12,93	22 854,4	26 247,0
54	МЕГАПОЛІС СТ	9,54	5,05	123,73	20 628,0	9 220,0
55	АЛЬЯНС	7,64	9,31	-21,15	47 466,0	60 201,0
56	ІНТЕР-ПЛЮС	5,80	4,18	97,89	2 157,0	1 090,0
57	БУСІН	3,95	40,02	-90,47	7 042,9	73 925,0
58	МИР	1,80	1,00	109,64	1 446,1	689,8
59	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	0,58	6,15	-88,09	361,6	3 035,1
60	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	0,57	0,11	53,40	49,7	32,4
	Разом	39,80	39,40	16,51	10 754 556,0	9 230 713,3

Джерело: Insurance TOP

Вихідне перестраховання

№	Назва компанії	Питома вага перестраховання у страхових платежах	Частка страхових платежів, належних перестраховикам на 31.12.2019 р., тис.грн.	Сума страхових платежів на 31.12.2019 р., тис.грн.
1	АЛЪЯНС	82,82	514 811,0	621 613,0
2	АСКА	64,13	611 714,0	953 890,0
3	МИР	62,87	50587,5	80 457,6
4	БУСІН	55,82	99 419,3	178 099,7
5	ALLIANZ УКРАЇНА	54,73	129 651,0	236 901,0
6	МОТОР-ГАРАНТ	48,19	72 949,5	151 371,1
7	КРЕДО	42,18	338 726,7	802 998,8
8	КВОРУМ	41,68	15 017,0	36 027,0
9	PZU УКРАЇНА	40,88	698 667,1	1 709 187,5
10	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	39,00	669 902,0	1 717 883,0
11	ВУСО	35,04	357 909,8	1 021 546,8
12	КНЯЖА	33,53	293 508,6	875 381,3
13	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЪЯНС	32,18	82 397,0	256 080,0
14	КРОНА	30,03	22 287,0	74 219,0
15	УКРФІНСТРАХ	28,99	49 012,4	169 090,9
16	ЕТАЛОН	24,90	92 755,5	372 490,7
17	ВАН КЛІК	24,62	12 721,5	51 668,6
18	ІНТЕР-ПЛЮС	24,56	9 132,0	37 183,1
19	ПЕРША	24,11	123 890,6	513 842,3
20	ІНТЕР ЕКСПРЕС	23,73	16 295,0	68 672,0
21	НІКО СТРАХУВАННЯ	22,72	9 254,5	40 740,3
22	ТЕКОМ	22,32	17 352,7	77 750,6
23	ІНГО УКРАЇНА	21,81	333 205,9	1 527 517,7
24	РАРИТЕТ	20,68	13 276,0	64 208,0
25	УНІВЕРСАЛЬНА	18,83	178 837,2	949 632,9
26	ОБЕРІГ	17,06	5 469,8	32 054,4
27	МЕГА-ПОЛІС	16,99	9 047,3	53 238,3
28	ЄВРОІНС УКРАЇНА	15,44	39 049,3	252 990,9
29	ВЕЛТЛІНЕР	14,78	4 120,9	27 875,9
30	УТІСО	14,64	25 938,0	177 146,0
31	САЛАМАНДРА	14,14	14 165,7	100 190,1
32	ОМЕГА	13,29	14 155,6	106 529,6
33	УНІКА	12,32	265 063,0	2 152 170,0
34	ГАРДІАН	11,35	37 056,3	326 536,0
35	АЛЪФА-ГАРАНТ	10,04	30 829,0	306 917,0
36	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	9,94	28 171,8	283 337,7
37	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	9,77	3 853,1	39 445,0
38	ТАС СГ	9,12	165 522,4	1 815 100,6
39	НАФТАГАЗСТРАХ	9,09	22 205,0	244 356,3
40	БРОКБІЗНЕС	8,08	17 068,0	211 249,2
41	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	7,86	11 840,4	150 685,7
42	ОРАНТА	7,38	67 470,1	913 872,8
43	ГРАВЕ УКРАЇНА	7,07	8 137,6	115 026,4
44	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	6,31	20 119,0	318 852,0
45	ARX	4,82	110 926,0	2 299 419,0
46	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	4,10	10 076,0	245 871,0
47	МЕГА-ГАРАНТ	3,83	3 915,9	102 314,5
48	КРАЇНА	3,09	13 311,0	431 018,0
49	UPSK	2,68	19 580,6	731 063,9
50	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	2,60	4 299,9	165 479,0
51	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	2,21	193,6	8 755,6
52	АЛЪФА СТРАХУВАННЯ	2,14	21 108,8	984 178,9
53	Ю.Ес.Ай.	2,10	6 288,9	299 165,6
54	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	1,61	1 007,2	62 403,7
55	ПРОВІДНА	0,56	4 236,3	758 412,1
56	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	0,36	207,5	57 219,7
57	МЕГАПОЛІС СТ	0,12	251,0	216 234,0
58	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	0,09	334,2	364 875,5
59	ГАРАНТІЯ СТ	0,04	9,5	26 098,8
60	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	0,01	4,8	50 673,0
	Разом	21,46	5 798 314,3	27 019 209,1

Джерело: Insurance TOP

Страхові платежі по видах

№ п/п	Назва компанії	Всього страхових платежів по страхуванню перестрахованню на 31.12.2019 р., тис.грн.				
		Всього	в т.ч.			
			Особисте страхування (крім страхування життя)	Майнове страхування	Страхування відповідальності	Обов'язкове страхування (крім державного)
1	ARX	2 299 419,0	339 772,0	1 731 237,0	54 717,0	173 693,0
2	УНІКА	2 152 170,0	784 800,4	1 107 017,7	77 175,9	183176,0
3	ТАС СТ	1 815 100,4	250 381,6	471 600,6	71864,6	1021253,6
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 717 883,0	92 266,0	1 443 514,0	27 498,0	154 605,0
5	PZU УКРАЇНА	1 709 187,5	533 775,3	692 560,4	106 367,6	376 484,2
6	ІНГО УКРАЇНА	1 527 517,7	368 907,1	740 579,1	59 851,7	358 179,8
7	БУСО	1 021 546,8	312 882,6	426 563,5	34 626,4	247 474,3
8	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	984 178,9	611 115,7	321 403,2	8 225,3	43 434,7
9	АСКА	953 890,0	75 363,0	674 676,0	17 290,0	186 561,0
10	УНІВЕРСАЛЬНА	949 632,8	237 151,8	495 699,9	20 051,8	196 729,3
11	ОРАНТА	913 872,8	50 380,5	139 079,5	13 926,4	710 486,4
12	КНЯЖА	875 381,3	254 418,6	169 094,2	15 601,5	436 267,0
13	КРЕДО	802 998,8	660 814,3	79 176,5	182,0	62 826,0
14	ПРОВІДНА	758 412,1	551 358,2	98 120,0	4 375,9	104 558,0
15	UPSK	731 063,9	115 742,2	128 987,5	27 898,8	458 435,4
16	АЛЬЯНС	621 613,0	6 770,0	526 369,0	56 998,0	31 476,0
17	ПЕРША	513 842,3	38 650,6	80 003,7	49 077,3	346 110,7
18	КРАЇНА	431 018,0	212 182,8	75 866,8	14 039,9	128 928,5
19	ЕТАЛОН	372 490,7	29 232,2	161 416,9	93 663,3	88 178,3
20	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	364 875,5	21 865,6	316 161,6	2 391,8	24 456,5
21	ГАРДІАН	326 536,0	171 858,2	42 662,3	7 204,4	104 811,1
22	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	318 852,0	243 811,0	48 744,0	26 297,0	0,0
23	АЛЬФА-ГАРАНТ	306 917,0	5 262,0	97 861,8	3 559,0	200 234,2
24	Ю.Ес.Ай.	299 165,6	13 942,5	16 407,0	4 840,5	263 975,6
25	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	283 337,7	104 959,9	137 919,2	35 267,4	5 191,2
26	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	256 080,0	67 395,7	111 247,1	34 739,3	42 697,9
27	ЄВРОІНС УКРАЇНА	252 990,9	13 537,2	100 858,5	21 898,4	116 696,8
28	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	245 871,0	33 857,0	87 182,9	9 534,0	115 297,1
29	НАФТАГАЗСТРАХ	244 356,3	244 286,4	31,2	23,9	14,8
30	ALLIANZ УКРАЇНА	236 901,0	0,0	178 116,8	57 494,2	1 290,0
31	МЕГАПОЛІС СТ	216 234,0	42 226,0	116 026,0	57 941,0	41,0
32	БРОКБІЗНЕС	211 249,2	15 976,7	114 417,8	9 496,5	71 358,2
33	БУСІН	178 099,7	725,8	25 095,3	19 857,7	132 420,9
34	УТІСО	177 146,0	2 805,0	65 397,0	5 117,0	103 827,0
35	УКРФІНСТРАХ	169 090,9	84 507,5	22 886,8	806,9	60 889,7
36	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	165 479,0	610,1	164 853,5	15,4	0,0
37	МОТОР-ГАРАНТ	151 371,1	46 807,1	43 935,7	217,2	60 411,1
38	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	150 685,7	26 154,7	11 264,8	1 864,0	111 402,2
39	ГРАВЕ УКРАЇНА	115 026,4	14 607,9	75 246,8	2 375,1	22 796,6
40	ОМЕГА	106 529,6	26 363,9	34 072,6	10 562,5	35 530,6
41	МЕГА-ГАРАНТ	102 314,5	21 500,7	10 764,5	56,2	69 993,1
42	САЛАМАНДРА	100 190,1	40 746,1	22 217,2	1 947,3	35 279,5
43	МИР	80 457,6	1 584,8	44 198,5	6 461,1	28 213,2
44	ТЕКОМ	77 750,6	3 322,0	72 171,0	764,7	1 492,9
45	КРОНА	74 219,0	69 433,4	3 319,5	118,6	1 347,5
46	ІНТЕР ЕКСПРЕС	68 672,0	46 166,3	6 749,9	13 577,2	2 178,6
47	РАРИТЕТ	64 208,0	62 298,0	1 798,0	78,0	34,0
48	ДОБРОВУТ ТА ЗАХИСТ	62 403,7	112,4	56 829,1	4 404,1	1 058,1
49	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	57 219,7	4 422,0	6 643,2	1 852,3	44 302,2
50	МЕГА-ПОЛІС	53 238,3	36 457,0	14 292,3	1 357,9	1 131,1
51	ВАН КЛІК	51 668,6	3 981,2	22 848,2	816,4	24 022,8
52	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	50 673,0	7 491,2	1 873,4	128,5	41 179,9
53	НІКО СТРАХУВАННЯ	40 740,3	14 140,6	24 728,8	1 817,1	53,8
54	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	39 445,0	6 502,0	11 628,7	3 889,8	17 424,5
55	ІНТЕР-ПЛЮС	37 183,1	20 657,0	9 626,6	4 620,9	2 278,6
56	КВОРУМ	36 027,0	264,0	35 763,0	0,0	0,0
57	ОБЕРІГ	32 054,4	15 854,9	8 867,8	2 729,2	4 602,5
58	ВЕЛТЛІНЕР	27 875,9	4 056,9	20 729,0	2 177,8	912,2
59	ГАРАНТІЯ СТ	26 098,8	1 425,6	4 784,6	389,2	19 499,4
60	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	8 755,6	0,0	7 790,3	0,2	965,1
	Разом	27 019 208,8	7 067 941,2	11 760 977,8	1 112 121,1	7 078 168,7

Джерело: Insurance TOP

Темп приросту

№	Назва компанії	Приріст, %	Сума страхових платежів на 31.12.2019 р., тис.грн.	Сума страхових платежів на 31.12.2018 р., тис.грн.
1	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	408,80	39 445,0	7 752,6
2	ГАРДІАН	189,53	326 536,0	112 782,8
3	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	105,98	150 685,7	73 157,2
4	ОБЕРІГ	101,21	32 054,4	15 931,0
5	ЕТАЛОН	77,10	372 490,7	210 324,5
6	АЛЬФА-ГАРАНТ	68,14	306 917,0	182 534,8
7	УКРФІНСТРАХ	60,97	169 090,9	105 044,8
8	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	56,81	57 219,7	36 490,2
9	ІНТЕР ЕКСПРЕС	52,05	68 672,0	45 164,0
10	КНЯЖА	45,73	875 381,3	600 690,3
11	ALLIANZ УКРАЇНА	44,65	236 901,0	163 769,8
12	ІНТЕР-ПЛЮС	42,46	37 183,1	26 101,4
13	ВУСО	40,92	1 021 546,8	724 926,0
14	КРАЇНА	37,25	431 018,0	314 033,0
15	UPSK	37,17	731 063,9	532 961,3
16	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	35,54	318 852,0	235 238,0
17	КРОНА	34,57	74 219,0	55 153,0
18	ТАС СГ	30,79	1 815 100,6	1 387 744,8
19	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	30,32	364 875,5	279 990,0
20	САЛАМАНДРА	29,67	100 190,1	77 267,0
21	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	26,66	283 337,7	223 706,6
22	ВЕЛТЛІНЕР	26,51	27 875,9	22 035,0
23	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	26,50	62 403,7	49 331,4
24	ІНГО УКРАЇНА	25,83	1 527 517,7	1 213 986,7
25	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	25,31	165 479,0	132 055,4
26	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	22,92	50 673,0	41 225,5
27	ГРАВЕ УКРАЇНА	21,74	115 026,4	94 484,1
28	АВХ	21,57	2 299 419,0	1 891 481,0
29	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	21,16	984 178,9	812 313,6
30	МЕГА-ГАРАНТ	20,54	102 314,5	84 877,1
31	МЕГАПОЛІС СТ	18,39	216 234,0	182 651,0
32	ГАРАНТІЯ СТ	18,04	26 098,8	22 110,0
33	ОРАНТА	17,65	913 872,8	776 790,8
34	МИР	16,87	80 457,6	68 843,8
35	УНІВЕРСАЛЬНА	14,92	949 632,9	826 325,4
36	Ю.Ес.Ай.	14,19	299 165,6	261 993,2
37	PZU УКРАЇНА	12,67	1 709 187,5	1 516 950,0
38	КВОРУМ	9,72	36 027,0	32 836,0
39	ОМЕГА	8,51	106 529,6	98 177,0
40	УНІКА	5,42	2 152 170,0	2 041 616,0
41	МЕГА-ПОЛІС	2,79	53 238,3	51 791,2
42	ПЕРША	0,35	513 842,3	512 034,8
43	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	0,27	245 871,0	245 213,0
44	ПРОВІДНА	0,18	758 412,1	757 068,2
45	НАФТАГАЗСТРАХ	-1,92	244 356,3	249 146,5
46	БУСІН	-3,58	178 099,7	184 705,0
47	АЛЪЯНС	-3,83	621 613,0	646 362,0
48	ЄВРОІНС УКРАЇНА	-3,90	252 990,9	263 267,8
49	АСКА	-4,69	953 890,0	1 000 801,0
50	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЪЯНС	-5,44	256 080,0	270 806,0
51	НІКО СТРАХУВАННЯ	-5,82	40 740,3	43 256,9
52	КРЕДО	-6,73	802 998,8	860 932,8
53	РАРИТЕТ	-6,93	64 208,0	68 990,0
54	БРОКБІЗНЕС	-8,18	211 249,2	230 060,7
55	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	-8,95	1 717 883,0	1 886 713,0
56	ТЕКОМ	-11,05	77 750,6	87 408,4
57	УТІСО	-11,06	177 146,0	199 177,0
58	МОТОР-ГАРАНТ	-15,74	151 371,1	179 653,3
59	ВАН КЛІК	-34,25	51 668,6	78 581,8
60	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	-69,20	8 755,6	28 424,6
	Разом	15,34	27 019 209,1	23 425 240,1

Джерело: Insurance TOP

Чисті страхові платежі

№	Назва компанії	Сума чистих страхових платежів на 31.12.2019 р., тис.грн.	Сума чистих страхових платежів на 31.12.2018 р., тис.грн.	Приріст, %
1	ARX	2 188 493,0	1 827 228,0	19,77
2	УНІКА	1 887 107,0	1 616 659,0	16,73
3	ТАС СГ	1 649 577,9	1 247 739,9	32,21
4	ІНГО УКРАЇНА	1 194 311,8	948 822,5	25,87
5	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 047 981,0	876 394,0	19,58
6	PZU УКРАЇНА	1 010 520,4	801 202,7	26,13
7	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	963 070,1	798 873,5	20,55
8	ОРАНТА	846 402,7	729 664,2	16,00
9	УНІВЕРСАЛЬНА	770 795,3	689 945,5	11,72
10	ПРОВІДНА	754 175,8	751 426,7	0,37
11	UPSK	711 483,3	524 208,7	35,73
12	ВУСО	663 637,0	408 418,8	62,49
13	КНЯЖА	581 872,7	473 146,0	22,98
14	КРЕДО	464 272,1	482 903,8	-3,86
15	КРАЇНА	417 707,0	303 430,0	37,66
16	ПЕРША	389 951,7	375 835,2	3,76
17	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	364 541,3	279 227,2	30,55
18	АСКА	342 176,0	372 718,0	-8,19
19	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	298 733,0	217 289,0	37,48
20	Ю.Ес.Ай.	292 876,7	260 673,8	12,35
21	ГАРДІАН	289 479,7	87 323,0	231,50
22	ЕТАЛОН	279 735,2	148 234,0	88,71
23	АЛЬФА-ГАРАНТ	276 088,0	150 654,6	83,26
24	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	255 165,9	199 923,3	27,63
25	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	235 795,0	227 735,0	3,54
26	НАФТАГАЗСТРАХ	222 151,3	221 871,4	0,13
27	МЕГАПОЛІС СТ	215 983,0	179 757,0	20,15
28	ЄВРОІНС УКРАЇНА	213 941,6	218 217,9	-1,96
29	БРОКБІЗНЕС	194 181,2	219 480,6	-11,53
30	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	173 683,0	162 477,0	6,90
31	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	161 179,1	128 193,4	25,73
32	УТІСО	151 208,0	174 206,0	-13,20
33	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	138 845,3	64 102,5	116,60
34	УКРФІНСТРАХ	120 078,5	75 966,2	58,07
35	ALLIANZ УКРАЇНА	107 250,0	79 714,8	34,54
36	ГРАВЕ УКРАЇНА	106 888,8	86 205,2	23,99
37	АЛЬЯНС	106 802,0	109 430,0	-2,40
38	МЕГА-ГАРАНТ	98 398,6	80 679,7	21,96
39	ОМЕГА	92 374,0	93 152,0	-0,84
40	САЛАМАНДРА	86 024,4	67 404,7	27,62
41	БУСІН	78 680,4	74 666,8	5,38
42	МОТОР-ГАРАНТ	78 421,6	90 735,7	-13,57
43	ДОБРОБУТ ТА ЗАХІСТ	61 396,5	48 020,0	27,86
44	ТЕКОМ	60 397,9	71 232,4	-15,21
45	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	57 012,2	30 707,8	85,66
46	ІНТЕР ЕКСПРЕС	52 377,0	36 002,0	45,48
47	КРОНА	51 932,0	39 298,5	32,15
48	РАРИТЕТ	50 932,0	51 904,0	-1,87
49	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	50 668,2	39 805,3	27,29
50	МЕГА-ПОЛІС	44 191,0	45 115,7	-2,05
51	ВАН КЛІК	38 947,1	56 957,6	-31,62
52	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	35 591,9	7 569,4	370,21
53	НІКО СТРАХУВАННЯ	31 485,8	36 511,8	-13,77
54	МИР	29 870,2	27 606,1	8,20
55	ІНТЕР-ПЛЮС	28 051,0	16 617,5	68,80
56	ОБЕРІГ	26 584,6	11 623,4	128,72
57	ГАРАНТІЯ СТ	26 089,3	22 109,0	18,00
58	ВЕЛТЛІНЕР	23 755,0	14 384,4	65,14
59	КВОРУМ	21 010,0	18 430,0	14,00
60	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	8 562,0	28 299,8	-69,75
	Разом	21 220 894,1	17 528 132,0	21,07

Джерело: Insurance TOP

Пряме страхування

№	Назва компанії	Премії по прямому страхуванню за 2019 р., тис.грн.	Премії по прямому страхуванню за 2018 р., тис.грн.	Темп росту, %
1	ARX	2 298 621,0	1 891 427,0	121,53
2	УНІКА	2 142 588,0	2 029 161,0	105,59
3	ТАС СГ	1 736 081,3	1 323 921,7	131,13
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 716 392,0	1 884 690,0	91,07
5	PZU УКРАЇНА	1 703 751,1	1 434 381,3	118,78
6	ІНГО УКРАЇНА	1 451 676,2	1 162 431,4	124,88
7	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	977 516,8	808 789,0	120,86
8	УНІВЕРСАЛЬНА	946 699,6	822 826,1	115,05
9	ВУСО	941 245,5	632 640,8	148,78
10	АСКА	908 267,0	961 844,0	94,43
11	ОРАНТА	875 764,4	742 104,4	118,01
12	КНЯЖА	874 716,9	600 482,9	145,67
13	КРЕДО	802 936,9	860 838,6	93,27
14	ПРОВІДНА	757 965,3	756 823,3	100,15
15	URSK	729 329,2	531 039,7	137,34
16	АЛЪЯНС	599 856,0	607 790,0	98,69
17	ПЕРША	432 227,2	446 580,8	96,79
18	КРАЇНА	428 595,0	310 827,0	137,89
19	ЕТАЛОН	372 395,7	205 327,2	181,37
20	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	364 875,5	279 990,0	130,32
21	ГАРДІАН	326 404,7	112 125,7	291,11
22	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	318 852,0	235 238,0	135,54
23	АЛЬФА-ГАРАНТ	305 641,0	181 250,9	168,63
24	Ю.Ес.Ай.	299 064,0	255 658,0	116,98
25	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	263 989,6	195 275,7	135,19
26	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЪЯНС	255 510,0	270 233,0	94,55
27	ЄВРОІНС УКРАЇНА	251 529,8	263 083,2	95,61
28	НАФТАГАЗСТРАХ	244 356,3	249 146,5	98,08
29	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	238 894,4	237 936,3	100,40
30	ALLIANZ УКРАЇНА	236 189,6	155 531,4	151,86
31	МЕГАПОЛІС СТ	214 035,0	181 887,0	117,67
32	БРОКБІЗНЕС	204 612,1	224 107,1	91,30
33	УКРФІНСТРАХ	168 917,6	104 721,7	161,30
34	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	165 479,0	132 055,4	125,31
35	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	150 685,7	73 157,2	205,98
36	МОТОР-ГАРАНТ	150 341,1	178 687,8	84,14
37	УТІСО	137 361,0	150 796,0	91,09
38	БУСІН	132 100,3	141 642,1	93,26
39	ГРАВЕ УКРАЇНА	115 026,4	94 484,1	121,74
40	ОМЕГА	106 429,9	98 032,4	108,57
41	МЕГА-ГАРАНТ	102 314,5	84 877,2	120,54
42	САЛАМАНДРА	95 675,4	68 159,2	140,37
43	ТЕКОМ	77 077,1	86 541,0	89,06
44	КРОНА	74 052,8	55 004,1	134,63
45	ІНТЕР ЕКСПРЕС	68 665,1	45 164,0	152,04
46	РАРИТЕТ	64 206,0	68 967,5	93,10
47	ДОБРОБУТ ТА ЗАХІСТ	62 403,6	49 151,5	126,96
48	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	57 003,6	36 086,6	157,96
49	МЕГА-ПОЛІС	53 088,1	50 750,9	104,61
50	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	50 673,0	41 225,5	122,92
51	МИР	46 674,5	63 158,2	73,90
52	ВАН КЛІК	42 804,6	70 068,7	61,09
53	НІКО СТРАХУВАННЯ	39 996,5	43 091,2	92,82
54	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	37 876,0	7 552,6	501,50
55	ІНТЕР-ПЛЮС	36 934,0	442,6	8 344,78
56	КВОРУМ	36 027,0	32 836,0	109,72
57	ОБЕРІГ	32 054,4	15 931,0	201,21
58	ВЕЛТЛІШЕР	26 153,1	19 910,3	131,35
59	ГАРАНТІЯ СТ	26 077,5	22 084,5	118,08
60	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	8 755,4	28 424,6	30,80
	Разом	26 385 432,3	22 718 392,9	116,14

Джерело: Insurance TOP

ТОП50 на ринку добровільного медичного страхування за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень перестраховання, %
1	УНІКА	621 075,3	28,86	60,41	352 693,3	56,79	2,90
2	ПРОВІДНА	483 854,6	63,80	20,93	314 963,2	65,09	0,00
3	ІНГО УКРАЇНА	329 398,8	21,56	76,08	192 018,9	58,29	12,34
4	ARX	286 887,0	12,48	27,69	159 474,0	55,59	2,72
5	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	266 183,6	27,05	49,59	221 145,2	83,08	0,04
6	НАФТАГАЗСТРАХ	242 137,2	99,09	-2,74	170 919,9	70,59	9,17
7	КРАЇНА	170 897,9	39,65	36,09	107 379,1	62,83	0,14
8	PZU УКРАЇНА	139 937,9	8,19	6,43	82 208,3	58,75	52,83
9	TAC CT	127 647,7	7,03	49,56	73 921,6	57,91	0,00
10	УНІВЕРСАЛЬНА	109 668,2	11,55	90,44	44 543,6	40,62	0,00
11	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	103 425,9	36,50	77,51	76 117,2	73,60	0,00
12	UPSK	88 239,6	12,07	34,03	30 656,9	34,74	0,00
13	КНЯЖА	75 582,7	8,63	68,40	24 992,9	33,07	0,00
14	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	65 229,1	25,47	37,16	39 825,2	61,05	0,00
15	РАРИТЕТ	61 158,0	95,25	0,00	34 882,0	57,04	20,06
16	ВУСО	60 773,6	5,95	32,97	27 806,5	45,75	15,31
17	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	58 589,0	3,41	50,29	30 243,0	51,62	0,36
18	АСКА	58 405,0	6,12	11,42	44 313,0	75,87	5,66
19	ІНТЕР ЕКСПРЕС	45 896,1	66,83	35,86	31 383,0	68,38	22,38
20	МОТОР-ГАРАНТ	44 033,5	29,09	4,11	18 144,7	41,21	0,00
21	МЕГАПОЛІС СТ	42 231,0	19,53	247,72	13 423,0	31,78	0,00
22	КРОНА	42 201,6	56,86	36,98	27 310,7	64,71	6,30
23	МЕГА-ПОЛІС	36 369,0	68,31	1,97	30 356,9	83,47	3,71
24	САЛАМАНДРА	35 787,7	35,72	-11,87	15 642,9	43,71	8,38
25	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	28 394,9	11,55	-13,75	16 227,7	57,15	0,00
26	ОМЕГА	21 449,0	20,13	0,00	15 531,1	72,41	9,23
27	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	17 597,1	11,68	22,23	8 287,2	47,09	36,81
28	ОРАНТА	13 518,4	1,48	37,18	2 496,2	18,47	0,00
29	ОБЕРІГ	12 998,4	40,55	76,46	6 139,3	47,23	24,11
30	ЄВРОІНС УКРАЇНА	10 721,1	4,24	136,17	3 859,6	36,00	0,00
31	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	8 579,4	2,35	0,31	4 493,6	52,38	0,00
32	БРОКБІЗНЕС	7 510,2	3,56	-29,34	6 166,7	82,11	0,00
33	ІНТЕР-ПЛЮС	6 567,1	17,66	0,00	481,7	7,34	45,85
34	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	5 486,0	13,91	0,00	1 898,8	34,61	0,00
35	ЕТАЛОН	4 860,3	1,30	-21,34	3 148,3	64,78	30,90
36	КРЕДО	3 994,4	0,50	-1,61	8 875,9	222,21	16,62
37	АЛЬЯНС	3 560,0	0,57	1 503,60	123,0	3,46	86,94
38	УКРФІНСТРАХ	3 362,9	1,99	59,07	5 108,3	151,90	0,00
39	ПЕРША	3 287,1	0,64	2 446,17	4 215,9	128,26	0,00
40	АЛЬФА-ГАРАНТ	2 500,0	0,81	-9,79	1 314,0	52,56	0,00
41	ГРАВЕ УКРАЇНА	1 270,3	1,10	-45,37	793,8	62,49	0,00
42	МИР	1 131,2	1,41	0,77	664,2	58,72	12,38
43	ГАРДІАН	915,7	0,28	-7,72	553,1	60,40	0,00
44	ТЕКОМ	879,9	1,13	-94,92	3 691,3	419,51	0,00
45	ВЕЛТЛІНЕР	752,8	2,70	149,93	67,1	8,91	0,00
46	Ю.Ес.Ай.	539,0	0,18	235,62	16,6	3,08	0,00
47	ГАРАНТІЯ СТ	467,5	1,79	380,47	0,0	0,00	0,00
48	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	356,7	0,62	0,00	0,0	0,00	0,00
49	НІКО СТРАХУВАННЯ	353,4	0,87	-22,04	98,4	27,84	0,00
50	МЕГА-ГАРАНТ	64,8	0,06	-7,30	8,9	13,73	0,00
Разом		3 756 727,6	14,60	39,06	2 258 625,7	60,12	6,00

Джерело: Insurance TOP

ТОП50 на ринку добровільного страхування від нещасних випадків за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень перестраховування, %
1	КРЕДО	584 472,6	72,8	-9,1	119 468,8	20,4	45,1
2	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	142 108,4	14,4	-9,3	1 607,6	1,1	3,4
3	PZU УКРАЇНА	113 616,8	6,7	72,8	2 326,1	2,1	0,2
4	УНІКА	86 258,5	4,0	64,9	16 645,6	19,3	-0,2
5	УНІВЕРСАЛЬНА	79 242,2	8,3	76,7	8 638,0	10,9	0,5
6	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	37 987,0	11,9	48,3	840,0	2,2	1,7
7	ВУСО	37 893,8	3,7	254,5	263,5	0,7	17,0
8	ТАС СГ	15 975,0	0,9	57,7	1 753,3	11,0	0,3
9	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	15 755,0	0,9	24,8	383,0	2,4	6,7
10	УКРФІНСТРАХ	14 668,4	8,7	14,7	39,2	0,3	0,1
11	ОРАНТА	14 054,1	1,5	19,0	2 510,5	17,9	0,0
12	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	13 286,2	3,6	-2,6	0,0	0,0	0,1
13	UPSK	10 758,7	1,5	78,4	881,0	8,2	0,5
14	МЕГА-ГАРАНТ	10 366,4	10,1	50,9	0,4	0,0	0,0
15	ГАРДІАН	10 040,7	3,1	622,1	29,8	0,3	5,8
16	ПРОВІДНА	8 460,3	1,1	-18,2	1 546,1	18,3	0,0
17	ІНГО УКРАЇНА	8 037,9	0,5	131,9	105,9	1,3	0,2
18	КРАЇНА	6 263,8	1,5	281,4	1 137,5	18,2	0,2
19	КНЯЖА	6 187,3	0,7	28,9	551,0	8,9	2,8
20	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	4 613,3	9,1	295,9	1,2	0,0	0,0
21	БРОКБІЗНЕС	4 442,7	2,10	7,75	889,5	20,02	0,26
22	Ю.Ес.Ай.	4 429,8	1,48	46,37	32,8	0,74	0,37
23	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	4 169,8	2,77	-0,79	1 081,4	25,93	0,16
24	ARX	3 273,0	0,14	-24,93	634,0	19,37	0,31
25	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	2 855,0	1,16	16,27	307,0	10,75	0,63
26	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	2 773,7	4,85	267,57	63,1	2,27	0,00
27	АСКА	2 768,0	0,29	-14,99	914,0	33,02	1,30
28	НІКО СТРАХУВАННЯ	2 746,8	6,74	-42,60	9,1	0,33	0,00
29	ПЕРША	2 644,9	0,51	29,03	132,3	5,00	1,48
30	КРОНА	2 575,6	3,47	34,33	26,8	1,04	78,64
31	ЕТАЛОН	2 498,6	0,67	113,59	29,0	1,16	1,12
32	ІНТЕР-ПЛЮС	2 331,4	6,27	0,00	35,7	1,53	0,00
33	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	2 159,3	0,84	-32,05	106,1	4,91	7,27
34	ЄВРОІНС УКРАЇНА	1 968,0	0,78	24,94	148,4	7,54	12,83
35	ОМЕГА	1 517,8	1,42	0,00	27,3	1,80	0,00
36	ГРАВЕ УКРАЇНА	1 508,5	1,31	48,20	110,9	7,35	4,43
37	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	1 501,4	0,53	24,31	43,6	2,90	-17,60
38	ТЕКОМ	1 318,7	1,70	160,92	218,1	16,54	0,00
39	САЛАМАНДРА	1 126,3	1,12	-20,19	19,7	1,75	0,00
40	МОТОР-ГАРАНТ	1 118,0	0,74	7,96	307,6	27,51	0,00
41	РАРИТЕТ	1 106,0	1,72	0,00	23,0	2,08	90,42
42	ВЕЛТЛІНЕР	1 001,1	3,59	38,14	37,6	3,76	0,00
43	АЛЬЯНС	908,0	0,15	-10,63	4,0	0,44	68,83
44	АЛЬФА-ГАРАНТ	831,0	0,27	0,24	3,0	0,36	0,00
45	БУСІН	725,8	0,41	-32,63	102,0	14,05	89,98
46	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	609,5	0,37	50,23	0,0	0,00	0,00
47	ОБЕРІГ	603,6	1,88	41,69	29,5	4,89	1,14
48	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	586,3	1,49	0,00	18,4	3,14	0,00
49	УТІСО	352,0	0,20	128,57	11,0	3,13	0,00
50	ГАРАНТІЯ СТ	321,9	1,23	9,19	67,0	20,81	0,00
Разом		1 276 818,9	4,92	11,77	164 160,4	12,86	22,13

Джерело: Insurance TOP

ТОП50 на ринку КАСКО за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	ARX	1 364 846,0	59,36	20,68	616 770,0	45,19	0,52
2	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	833 693,0	48,53	30,54	372 132,0	44,64	25,87
3	УНІКА	763 330,0	35,47	3,07	336 194,7	44,04	0,70
4	ІНГО УКРАЇНА	414 367,8	27,13	7,62	244 366,5	58,97	1,14
5	PZU УКРАЇНА	381 778,5	22,34	12,83	206 829,1	54,18	73,85
6	УНІВЕРСАЛЬНА	371 478,9	39,12	24,00	142 445,1	38,35	1,77
7	ТАС СГ	354 352,3	19,52	38,95	192 731,6	54,39	0,76
8	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	311 815,6	85,46	32,96	111 395,9	35,72	0,00
9	ВУСО	275 134,2	26,93	49,88	97 946,7	35,60	79,13
10	ВіДі - СТРАХУВАННЯ	163 880,5	99,03	27,46	81 750,2	49,88	2,56
11	КНЯЖА	141 545,9	16,17	6,54	82 424,9	58,23	1,32
12	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	101 645,4	10,33	24,90	41 963,8	41,28	2,16
13	АЛЬФА-ГАРАНТ	96 085,0	31,31	164,67	9 464,0	9,85	6,07
14	ПРОВІДНА	89 077,1	11,75	-5,14	67 150,3	75,38	1,05
15	БРОКБІЗНЕС	80 446,1	38,08	18,13	35 289,1	43,87	0,00
16	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	78 226,5	31,82	-1,62	48 738,8	62,30	2,82
17	UPSK	73 998,4	10,12	35,90	23 011,2	31,10	1,20
18	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	72 646,9	25,64	-1,82	40 282,3	55,45	1,70
19	ЄВРОІНС УКРАЇНА	68 723,8	27,16	-10,45	50 934,0	74,11	6,01
20	КРАЇНА	65 304,8	15,15	22,20	38 774,2	59,37	11,98
21	ГРАВЕ УКРАЇНА	62 482,4	54,32	19,93	41 646,0	66,65	2,56
22	АСКА	61 857,0	6,48	0,01	38 757,0	62,66	24,17
23	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	60 644,4	23,68	-6,81	36 699,7	60,52	40,13
24	ПЕРША	56 401,2	10,98	27,56	31 280,5	55,46	23,75
25	ОРАНТА	47 262,2	5,17	31,50	24 921,6	52,73	2,07
26	АЛЬЯНС	33 561,0	5,40	27,40	14 521,0	43,27	11,78
27	ТЕКОМ	29 208,1	37,57	-11,93	11 806,2	40,42	25,33
28	НІКО СТРАХУВАННЯ	23 655,0	58,06	45,58	10 503,8	44,40	37,78
29	ГАРДІАН	20 549,1	6,29	55,77	13 229,4	64,38	38,34
30	САЛАМАНДРА	19 056,0	19,02	143,67	9 924,6	52,08	10,17
31	ВЕЛТЛІНЕР	18 736,7	67,21	85,16	6 764,5	36,10	16,03
32	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	7 828,8	5,20	21,05	4 221,3	53,92	5,07
33	ОМЕГА	7 773,5	7,30	0,00	3 933,8	50,61	23,29
34	ВАН КЛІК	7 445,9	14,41	-65,31	12 013,1	161,34	0,00
35	МЕГА-ПОЛІС	5 909,8	11,10	-8,40	4 036,4	68,30	0,20
36	Ю.Ес.Ай.	5 430,7	1,82	100,19	3 182,7	58,61	35,93
37	ОБЕРІГ	5 340,5	16,66	26,03	1 949,9	36,51	33,64
38	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	4 632,5	11,74	0,00	3 211,1	69,32	32,20
39	ЕТАЛОН	4 070,7	1,09	40,83	962,0	23,63	35,90
40	ІНТЕР-ПЛЮС	4 029,2	10,84	0,00	706,9	17,54	21,30
41	МЕГА-ГАРАНТ	3 449,8	3,37	12,95	773,8	22,43	35,56
42	УКРФІНСТРАХ	3 407,1	2,01	29,73	1 461,9	42,91	41,08
43	УТІСО	3 354,0	1,89	159,60	515,0	15,35	8,23
44	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	2 955,0	5,16	-1,02	2 182,1	73,84	6,90
45	КРЕДО	2 400,4	0,30	28,34	259,9	10,83	44,09
46	КРОНА	2 100,9	2,83	-3,73	1 385,1	65,93	33,08
47	МОТОР-ГАРАНТ	1 347,2	0,89	267,69	253,0	18,78	21,29
48	МИР	1 323,9	1,65	74,17	174,2	13,16	17,00
49	ГАРАНТІЯ СТ	1 101,2	4,22	22,98	475,9	43,22	0,00
50	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	979,7	1,57	-19,21	349,3	35,65	42,82
Разом		6 610 670,6	25,83	19,91	3 122 696,1	47,24	13,27

Джерело: Insurance TOP

ТОП30 на ринку добровільного страхування на випадок хвороби за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	191 312,6	19,4	25,6	1 845,1	1,0	0,0
2	КРЕДО	72 347,3	9,0	-11,1	552,5	0,8	46,1
3	ВУСО	57 512,8	5,6	702,1	16 195,7	28,2	22,3
4	УНІКА	50 549,6	2,4	366,9	21 670,7	42,9	0,0
5	КРАЇНА	34 814,0	8,1	1 496,0	13 520,7	38,8	0,0
6	ТАС СГ	16 258,5	0,9	66,9	1 437,4	8,8	0,0
7	PZU УКРАЇНА	12 580,2	0,7	49,8	399,9	3,2	0,0
8	МЕГА-ГАРАНТ	11 028,9	10,8	30,8	4,4	0,0	0,0
9	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	4 387,8	2,9	-0,5	2 001,0	45,6	0,0
10	UPSK	3 487,3	0,5	-6,5	987,6	28,3	0,0
11	ГАРДІАН	2 299,7	0,7	3 327,3	273,0	11,9	0,0
12	КРОНА	2 238,9	3,0	34,2	8,8	0,4	81,4
13	НАФТАГАЗСТРАХ	2 034,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0
14	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 943,0	0,1	-22,8	14,0	0,7	0,0
15	САЛАМАНДРА	1 612,9	1,6	28,8	0,0	0,0	0,0
16	АСКА	1 211,0	0,1	-23,2	212,0	17,5	0,0
17	УНІВЕРСАЛЬНА	1 092,2	0,1	-17,2	239,1	21,9	0,0
18	ПРОВІДНА	744,4	0,1	-23,2	76,2	10,2	0,0
19	КНЯЖА	453,0	0,05	8,37	70,8	15,63	0,00
20	ARX	441,0	0,02	-16,32	303,0	68,71	0,00
21	ІНТЕР ЕКСПРЕС	268,8	0,39	891,88	0,0	0,00	0,00
22	ОБЕРІГ	139,4	0,43	-55,51	74,2	53,23	0,00
23	ОРАНТА	107,4	0,01	0,56	0,6	0,56	0,00
24	АЛЬФА-ГАРАНТ	66,0	0,02	-38,32	3,0	4,55	0,00
25	ОМЕГА	57,9	0,05	0,00	0,0	0,00	0,00
26	АЛЪЯНС	56,0	0,01	16,67	6,0	10,71	0,00
27	ПЕРША	33,8	0,01	40,25	0,0	0,00	0,00
28	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	32,6	0,01	35,83	0,0	0,00	0,00
29	РАРИТЕТ	28,0	0,04	0,00	0,0	0,00	0,00
30	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	23,3	0,05	-68,43	0,0	0,00	0,00
Разом		469 162,3	2,22	56,57	59 895,7	12,77	10,24

ТОП10 на ринку добровільного страхування водного транспорту за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	МЕГАПОЛІС СТ	7 638,0	3,53	23,33	340,0	4,45	0,00
2	ГАРДІАН	4 333,5	1,33	48,94	0,0	0,00	68,95
3	УНІКА	1 699,6	0,08	-3,04	0,0	0,00	44,25
4	АСКА	1 649,0	0,17	992,05	0,0	0,00	41,42
5	ТЕКОМ	1 636,5	2,10	6,19	0,0	0,00	19,02
6	ІНГО УКРАЇНА	1 630,5	0,11	-11,64	3 812,8	233,84	33,80
7	АЛЪЯНС	1 510,0	0,24	-17,67	0,0	0,00	29,40
8	ПЕРША	784,9	0,15	0,00	0,0	0,00	70,48
9	БРОКБІЗНЕС	486,1	0,23	-20,60	0,0	0,00	30,55
10	ПРОВІДНА	256,4	0,03	-86,84	0,0	0,00	86,00
Разом		22 505,9	0,15	16,38	4 152,8	18,45	30,58

ТОП10 на ринку добровільного страхування відповідальності власників водного транспорту за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	ІНГО УКРАЇНА	995,2	0,07	-23,50	0,0	0,00	66,51
2	АЛЪЯНС	242,0	0,04	-45,86	0,0	0,00	57,44
3	ПРОВІДНА	186,4	0,02	20,41	0,0	0,00	54,45
4	БРОКБІЗНЕС	169,6	0,08	-25,68	0,0	0,00	44,52
5	КНЯЖА	130,0	0,01	56,82	0,0	0,00	71,46
6	ГАРДІАН	107,0	0,03	-61,22	0,0	0,00	192,99
7	МИР	98,1	0,12	73,63	39,0	39,76	0,00
8	ТЕКОМ	89,7	0,12	-31,00	0,0	0,00	0,00
9	РАРИТЕТ	71,0	0,11	0,00	0,0	0,00	8,45
10	UPSK	69,7	0,01	12,24	0,0	0,00	0,00
Разом		2 362,2	0,02	-22,12	39,0	1,65	55,19

Джерело: Insurance TOP

ТОП40 на ринку ОСАЦВ за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень перестраховання, %
1	ТАС СГ	604 503,5	33,30	25,64	284 092,9	47,00	2,47
2	ОРАНТА	526 969,6	57,66	10,32	227 442,1	43,16	0,00
3	UPSK	413 891,4	56,61	42,76	148 518,9	35,88	3,68
4	Ю.Ес.Ай.	261 623,8	87,45	8,89	173 815,9	66,44	0,00
5	КНЯЖА	252 167,1	28,81	21,61	117 973,0	46,78	63,65
6	PZU УКРАЇНА	213 371,5	12,48	4,69	124 513,7	58,36	56,47
7	ВУСО	209 563,2	20,51	31,43	80 653,7	38,49	0,05
8	АЛЬФА-ГАРАНТ	192 437,0	62,70	54,91	69 475,0	36,10	10,78
9	ARX	167 817,0	7,30	19,52	92 397,0	55,06	0,31
10	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	165 873,0	9,66	12,65	86 199,0	51,97	0,00
11	УНІКА	164 418,0	7,64	-9,32	116 163,0	70,65	0,00
12	ІНГО УКРАЇНА	119 195,5	7,80	44,63	70 380,5	59,05	0,00
13	ЄВРОІНС УКРАЇНА	114 238,9	45,16	6,90	56 916,3	49,82	2,46
14	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	110 461,9	73,31	190,29	34 878,4	31,58	4,07
15	КРАЇНА	105 218,1	24,41	22,67	48 482,1	46,08	0,00
16	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	101 933,7	41,46	17,51	44 231,2	43,39	0,00
17	ГАРДІАН	97 419,1	29,83	79,52	29 569,2	30,35	6,57
18	ПРОВІДНА	93 944,6	12,39	-49,24	89 516,0	95,29	0,00
19	ЕТАЛОН	87 465,8	23,48	44,13	42 400,6	48,48	10,85
20	АСКА	84 502,0	8,86	-13,65	71 995,0	85,20	0,00
21	УНІВЕРСАЛЬНА	68 656,9	7,23	4,42	29 947,0	43,62	0,00
22	МЕГА-ГАРАНТ	67 356,2	65,83	18,19	21 119,9	31,36	0,00
23	ПЕРША	66 462,2	12,93	-9,81	43 642,0	65,66	2,04
24	КРЕДО	60 275,0	7,51	273,29	22 639,7	37,56	7,96
25	БРОКБІЗНЕС	44 850,3	21,23	-45,62	43 239,1	96,41	0,00
26	МІЖНАРОДНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	43 679,9	76,34	68,56	16 174,2	37,03	0,00
27	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	42 530,9	4,32	95,32	21 971,7	51,66	0,00
28	ХАРЬКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	41 122,1	81,15	41,89	20 254,7	49,26	0,00
29	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	37 628,1	14,69	11,43	18 613,3	49,47	3,46
30	САЛАМАНДРА	34 402,4	34,34	90,53	12 056,6	35,05	25,41
31	ОМЕГА	31 261,7	29,35	0,00	24 859,1	79,52	0,00
32	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	24 425,8	6,69	46,86	14 122,1	57,82	0,00
33	УТІСО	23 823,0	13,45	-19,17	12 075,9	50,69	0,00
34	ГРАВЕ УКРАЇНА	22 796,2	19,82	41,47	15 057,0	66,05	0,00
35	ВАН КЛІК	22 243,8	43,05	-1,08	8 911,0	40,06	20,23
36	ГАРАНТІЯ СТ	18 047,0	69,15	19,48	6 571,2	36,41	0,00
37	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	15 661,3	39,70	0,00	3 724,5	23,78	0,00
38	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	5 089,3	1,80	18,43	3 501,0	68,79	0,00
39	ОБЕРІГ	3 537,6	11,04	0,00	18,7	0,53	0,00
40	МОТОР-ГАРАНТ	2 949,9	1,95	-55,23	3 780,6	128,16	0,00
Разом		4 763 814,3	19,66	19,55	2 351 892,8	49,37	7,90

Джерело: Insurance TOP

ТОП25 на ринку ДЦВ за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	ПЕРША	48 090,0	9,36	-42,91	12 547,3	26,09	47,57
2	ТАС СГ	46 489,5	2,56	66,78	8 681,3	18,67	2,70
3	МЕГАПОЛІС СТ	32 952,0	15,24	4,58	1 518,0	4,61	0,00
4	ARX	27 049,0	1,18	13,59	6 033,0	22,30	0,17
5	PZU УКРАЇНА	25 273,4	1,48	5,59	8 013,3	31,71	11,78
6	ІНГО УКРАЇНА	21 725,9	1,42	34,28	4 356,6	20,05	0,00
7	УНІКА	20 345,5	0,95	28,99	4 179,2	20,54	7,44
8	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	13 579,0	0,79	28,13	1 035,0	7,62	2,98
9	ОРАНТА	10 209,6	1,12	132,10	973,3	9,53	0,00
10	UPSK	10 036,4	1,37	526,41	505,0	5,03	0,02
11	КНЯЖА	9 105,5	1,04	18,61	1 882,0	20,67	4,62
12	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	8 870,1	3,61	15,67	1 326,6	14,96	1,56
13	ВУСО	8 692,3	0,85	33,75	566,3	6,51	0,00
14	ALLIANZ УКРАЇНА	8 535,3	3,60	24,03	3 099,5	36,31	10,30
15	УНІВЕРСАЛЬНА	7 583,7	0,80	-3,16	355,4	4,69	-0,73
16	КРАЇНА	7 005,7	1,63	40,80	1 734,5	24,76	44,84
17	АЛЪЯНС	5 701,0	0,92	31,27	0,0	0,00	93,62
18	ЄВРОІНС УКРАЇНА	4 952,7	1,96	22,21	1 317,1	26,59	16,91
19	АЛЪФА СТРАХУВАННЯ	4 694,4	0,48	91,94	3 326,0	70,85	6,56
20	БРОКБІЗНЕС	4 423,0	2,09	83,92	518,0	11,71	0,00
21	ГАРДІАН	4 237,9	1,30	325,32	1 267,6	29,91	2,07
22	АСКА	2 949,0	0,31	-4,93	2 554,0	86,61	0,00
23	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	2 367,5	0,65	30,68	711,8	30,07	0,00
24	АЛЪФА-ГАРАНТ	2 366,0	0,77	9,98	492,0	20,79	0,00
25	Ю.Ес.Ай.	2 261,2	0,76	93,78	342,0	15,12	12,74
Разом		230 526,0	1,35	42,65	41 349,8	17,94	5,94

ТОП25 на ринку добровільного страхування медичних витрат за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень перестрахування, %
1	PZU УКРАЇНА	267 640	64 744	24,19	0,10
2	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	205 824	75 128	36,50	1,52
3	КНЯЖА	172 196	10 554	6,13	3,23
4	ГАРДІАН	158 602	1 360	0,86	9,75
5	ВУСО	156 702	40 839	26,06	27,21
6	ТАС СГ	90 500	21 278	23,51	0,15
7	УКРФІНСТРАХ	66 476	38 000	57,16	0,00
8	ПРОВІДНА	58 299	6 455	11,07	0,00
9	ARX	49 171	20 216	41,11	0,00
10	УНІВЕРСАЛЬНА	47 149	8 563	18,16	0,00
11	ПЕРША	32 685	7 637	23,37	0,00
12	ІНГО УКРАЇНА	31 470	9 444	30,01	0,60
13	УНІКА	26 917	7 772	28,87	-0,30
14	ОРАНТА	22 701	4 770	21,01	0,00
15	КРОНА	22 417	397	1,77	61,96
16	ЕТАЛОН	21 870	1 850	8,46	0,00
17	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	15 979	3 849	24,09	2,20
18	UPSK	13 257	1 294	9,76	0,00
19	АСКА	12 979	1 680	12,94	1,56
20	ГРАВЕ УКРАЇНА	11 829	1 064	8,99	17,90
21	ІНТЕР-ПЛЮС	11 758,0	927,9	7,89	0,05
22	АЛЪФА СТРАХУВАННЯ	11 511,1	1 552,0	13,48	0,00
23	НІКО СТРАХУВАННЯ	11 040,4	3 628,3	32,86	0,00
24	Ю.Ес.Ай.	8 958,7	603,3	6,73	0,00
25	БРОКБІЗНЕС	4 016,2	1 345,5	33,50	0,00
Разом		2 804 143,2	339 208,5	12,10	3,02

Джерело: Insurance TOP

ТОП25 на ринку страхування майна за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	ARX	293 639,0	12,77	11,23	61 588,0	20,97	10,83
2	АСКА	242 230,0	25,39	34,74	4 781,0	1,97	83,64
3	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	224 043,0	13,04	-13,85	3 838,0	1,71	79,39
4	АЛЬЯНС	222 061,0	35,72	11,75	780,0	0,35	88,21
5	PZU УКРАЇНА	163 292,7	9,55	0,51	98 214,6	60,15	51,67
6	ІНГО УКРАЇНА	155 280,2	10,17	44,94	8 148,6	5,25	61,48
7	УНІКА	124 192,5	5,77	-53,07	449 666,0	362,07	57,36
8	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	113 824,7	11,57	71,21	6 876,8	6,04	10,41
9	УНІВЕРСАЛЬНА	90 918,7	9,57	1,76	278 322,5	306,12	51,25
10	ЕТАЛОН	72 469,0	19,46	115,76	28 154,7	38,85	27,71
11	ВУСО	66 295,6	6,49	4,29	13 531,5	20,41	34,88
12	ALLIANZ УКРАЇНА	51 737,0	21,84	50,01	2 299,4	4,44	60,61
13	UPSK	48 402,9	6,62	24,70	3 071,9	6,35	5,08
14	ТАС СГ	41 424,4	2,28	5,78	4 136,0	9,98	10,45
15	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	38 782,3	15,14	-43,13	74,7	0,19	79,29
16	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	29 981,7	10,58	5,59	730,5	2,44	18,79
17	ТЕКОМ	25 172,2	32,38	0,07	12 738,9	50,61	22,68
18	МОТОР-ГАРАНТ	20 165,2	13,32	-49,07	0,0	0,00	93,48
19	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	19 246,7	30,84	12,07	0,0	0,00	1,28
20	БРОКБІЗНЕС	12 602,2	5,97	-10,77	2 685,5	21,31	21,71
21	ГАРДІАН	12 199,6	3,74	169,63	5 127,8	42,03	2,54
22	МЕГАПОЛІС СТ	10 448,0	4,83	-7,05	9,0	0,09	0,00
23	ПЕРША	10 412,8	2,03	50,39	5 401,6	51,87	30,24
24	ОМЕГА	9 779,9	9,18	0,00	381,1	3,90	42,07
25	ЄВРОІНС УКРАЇНА	9 487,0	3,75	-34,96	68,4	0,72	64,50
Разом		2 180 086,7	8,73	2,14	996 010,7	45,69	50,23

ТОП25 на ринку добровільного страхування від вогню та стихійних явищ за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень перестраховування, %
1	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	259 394,0	15,10	-7,19	11 552,0	4,45	80,57
2	АСКА	256 370,0	26,88	28,56	5 722,0	2,23	91,33
3	УНІКА	103 794,6	4,82	-27,50	3 532,4	3,40	51,45
4	АЛЬЯНС	91 217,0	14,67	16,29	1 344,0	1,47	86,08
5	ОРАНТА	84 381,7	9,23	8,13	11 156,0	13,22	0,48
6	ІНГО УКРАЇНА	60 533,8	3,96	72,34	3 968,7	6,56	58,33
7	ЕТАЛОН	49 284,1	13,23	81,56	0,0	0,00	33,42
8	ALLIANZ УКРАЇНА	37 820,8	15,96	45,90	4 192,3	11,08	61,90
9	ВУСО	35 442,8	3,47	-13,43	0,0	0,00	2,86
10	ТАС СГ	34 095,3	1,88	11,95	24 920,1	73,09	10,84
11	КНЯЖА	21 442,0	2,45	-10,41	29 802,8	138,99	49,23
12	МОТОР-ГАРАНТ	19 559,8	12,92	-49,88	0,0	0,00	96,31
13	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	19 285,3	30,90	13,29	0,0	0,00	1,30
14	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	17 723,9	6,26	-2,03	2 110,3	11,91	15,82
15	ОМЕГА	16 222,3	15,23	0,00	7 495,6	46,21	26,52
16	БРОКБІЗНЕС	12 529,4	5,93	0,89	42,4	0,34	21,84
17	МИР	10 102,3	12,56	-14,41	0,0	0,00	97,44
18	ЄВРОІНС УКРАЇНА	9 559,3	3,78	-34,69	58,1	0,61	64,28
19	УНІВЕРСАЛЬНА	7 050,0	0,74	-4,87	824,9	11,70	31,48
20	МЕГАПОЛІС СТ	6 458,0	2,99	-43,74	104,0	1,61	0,03
21	ПЕРША	5 317,4	1,03	21,14	53,3	1,00	7,87
22	УТІСО	5 028,0	2,84	-64,07	0,0	0,00	0,38
23	ГАРДІАН	4 837,7	1,48	59,52	236,7	4,89	6,41
24	КРАЇНА	4 319,0	1,00	-2,38	0,0	0,00	20,54
25	ГРАВЕ УКРАЇНА	3 784,1	3,29	-5,14	2 087,3	55,16	24,26
Разом		1 195 834,2	5,71	1,30	110 201,0	9,22	60,25

Джерело: Insurance TOP

ТОП25 на ринку добровільного страхування вантажів і багажу за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	АЛЬЯНС	115 838,0	18,64	20,40	0,0	0,00	87,52
2	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	75 897,0	4,42	-24,80	922,0	1,21	77,31
3	МЕГАПОЛІС СТ	71 088,0	32,88	-6,91	3 362,0	4,73	-1,10
4	ALLIANZ УКРАЇНА	59 383,3	25,07	47,91	8 811,2	14,84	41,61
5	УНІКА	43 604,0	2,03	3,28	29 727,0	68,17	76,91
6	ІНГО УКРАЇНА	38 374,0	2,51	14,46	12 595,0	32,82	51,35
7	UTISO	37 613,0	21,23	60,64	363,0	0,97	0,04
8	КВОРУМ	35 742,0	99,21	9,00	6 050,0	16,93	42,01
9	PZU УКРАЇНА	27 753,2	1,62	3,92	1 959,9	7,06	21,06
10	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	22 430,0	7,03	18,66	76,0	0,34	0,00
11	ВУСО	20 464,3	2,00	-31,83	0,0	0,00	36,06
12	ARX	20 429,0	0,89	75,78	1 760,0	8,62	50,10
13	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	14 810,9	23,73	169,75	0,0	0,00	0,00
14	МИР	14 480,3	18,00	7,51	0,0	0,00	98,27
15	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	13 095,6	4,62	-22,86	735,5	5,62	19,25
16	ЄВРОІНС УКРАЇНА	10 813,5	4,27	-9,75	505,1	4,67	39,10
17	ТАС СГ	9 424,5	0,52	30,29	1 736,2	18,42	5,29
18	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	8 404,9	3,28	-52,46	0,0	0,00	62,05
19	ГРАВЕ УКРАЇНА	7 319,2	6,36	4,12	1 861,6	25,43	40,81
20	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	7 282,8	0,74	-30,43	218,5	3,00	15,00
21	УКРФІНСТРАХ	7 109,1	4,20	8,93	0,0	0,00	2,70
22	УНІВЕРСАЛЬНА	6 408,5	0,67	-4,96	19,7	0,31	0,05
23	ТЕКОМ	6 244,7	8,03	297,83	0,0	0,00	1,85
24	КНЯЖА	4 465,3	0,51	-7,99	520,3	11,65	38,59
25	ГЛОБАЛ ГАРАНТ ПрАТ	3 335,5	8,46	0,00	0,0	0,00	0,40
Разом		715 899,9	2,83	5,62	73 008,9	10,20	44,15

ТОП25 на ринку добровільного страхування фінансових ризиків за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	97 188,5	9,88	25,24	159,1	0,16	0,21
2	КРЕДО	73 286,0	9,13	-9,83	232,3	0,32	46,80
3	УНІКА	63 683,6	2,96	-37,13	348 586,3	547,37	63,23
4	АЛЬЯНС	53 337,0	8,58	-28,43	30 085,0	56,41	92,88
5	ІНГО УКРАЇНА	44 526,5	2,91	47,60	0,0	0,00	74,10
6	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	41 643,0	2,42	22,78	6 100,0	14,65	66,01
7	ВУСО	28 181,3	2,76	174,18	16 644,1	59,06	44,70
8	ТАС СГ	26 326,2	1,45	146,39	147,1	0,56	0,00
9	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	26 314,0	8,25	79,24	13 971,0	53,09	0,23
10	ALLIANZ УКРАЇНА	24 845,9	10,49	105,73	0,0	0,00	68,89
11	АСКА	24 002,0	2,52	200,10	0,0	0,00	96,20
12	PZU УКРАЇНА	20 317,1	1,19	-10,93	208,5	1,03	80,78
13	МЕГАПОЛІС СТ	19 986,0	9,24	22,47	0,0	0,00	0,00
14	УКРФІНСТРАХ	12 137,2	7,18	24,63	16 723,1	137,78	0,00
15	УНІВЕРСАЛЬНА	9 578,3	1,01	115,30	6,2	0,06	71,09
16	ARX	8 178,0	0,36	37,49	0,0	0,00	63,28
17	UTISO	6 912,0	3,90	-10,32	0,0	0,00	0,00
18	МИР	5 552,7	6,90	-45,71	0,0	0,00	119,73
19	ЕТАЛОН	4 818,6	1,29	214,69	11,9	0,25	0,00
20	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	4 471,1	1,58	-13,00	0,0	0,00	16,67
21	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	2 918,2	1,14	2 939,79	0,0	0,00	81,93
22	ДОБРОБУТ ТА ЗАХИСТ	2 506,2	4,02	-63,31	0,0	0,00	0,00
23	ЄВРОІНС УКРАЇНА	2 274,9	0,90	-11,58	0,0	0,00	81,25
24	ПЕРША	1 521,9	0,30	-7,94	10,7	0,70	0,00
25	КНЯЖА	1 292,7	0,15	-6,54	0,0	0,00	77,98
Разом		605 798,9	2,97	9,96	432 885,3	71,46	46,00

ТОП15 на ринку обов'язкового страхування цивільної авіації за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	БУСІН	130 217,9	73,12	-14,54	6 869,70	5,28	66,18
2	УНІВЕРСАЛЬНА	120 265,9	12,66	25,34	0,00	0,00	86,73
3	УКРФІНСТРАХ	60 166,3	35,58	193,71	0,00	0,00	78,52
4	МОТОР-ГАРАНТ	56 280,0	37,18	71,56	188,90	0,34	57,38
5	АЛЬЯНС	27 531,0	4,43	-57,20	0,00	0,00	88,54
6	МИР	27 046,2	33,62	9 872,79	0,00	0,00	3,73
7	ВУСО	15 764,8	1,54	66,15	0,00	0,00	76,53
8	АСКА	15 027,0	1,58	30,73	6 816,00	45,36	80,74
9	БРОКБІЗНЕС	14 239,4	6,74	121,85	0,00	0,00	46,32
10	ТАС СГ	10 994,6	0,61	-19,76	1 200,00	10,91	111,63
11	PZU УКРАЇНА	10 656,0	0,62	-87,17	5 818,20	54,60	-56,46
12	ІНГО УКРАЇНА	6 157,3	0,40	-78,39	0,00	0,00	-10,80
13	ГАРДІАН	3 962,7	1,21	35,03	13,50	0,34	45,27
14	UPSK	2 441,6	0,33	162,88	0,00	0,00	23,89
15	ОМЕГА	1 197,0	1,12	0,00	0,00	0,00	23,37
Разом		504 366,2	2,97	-3,91	20 906,30	4,15	66,54

ТОП15 на ринку страхування сільськогосподарської продукції за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	PZU УКРАЇНА	98 376,3	5,76	4,67	51 688,5	52,54	84,91
2	ARX	43 984,0	1,91	176,68	27 875,0	63,38	68,05
3	ЕТАЛОН	30 132,3	8,09	591,12	2 107,8	7,00	29,08
4	АСКА	19 778,0	2,07	12,74	1 636,0	8,27	53,13
5	ІНГО УКРАЇНА	12 375,6	0,81	-44,46	23 717,0	191,64	41,80
6	УНІВЕРСАЛЬНА	7 837,2	0,83	-88,14	54,7	0,70	32,69
7	БРОКБІЗНЕС	4 531,6	2,15	-3,05	0,0	0,00	0,00
8	ІНТЕР-ПЛЮС	1 770,8	4,76	0,00	0,0	0,00	0,00
9	UPSK	1 694,1	0,23	29,03	149,3	8,81	12,26
10	ТАС СГ	1 390,1	0,08	1,53	138,0	9,93	23,34
11	КРЕДО	1 260,5	0,16	-74,38	0,0	0,00	35,34
12	КРАЇНА	898,7	0,21	-86,42	0,0	0,00	43,21
13	АЛЬЯНС	816,0	0,13	-50,69	0,0	0,00	-11,76
14	ГАРАНТІЯ СТ	553,8	2,12	-14,05	113,6	20,51	0,00
15	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	435,5	0,29	0,00	0,0	0,00	56,21
Разом		226 288,9	1,27	-7,81	107 611,1	47,55	62,77

ТОП на ринку обов'язкового страхування "Зелена карта" за 12 місяців 2019 р.

№	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис.грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис.грн.	Рівень виплат, %	Рівень пере-страхування, %
1	ТАС СГ	367 406,9	20,24	34,58	110 302,6	30,02	29,45
2	ПЕРША	261 464,7	50,88	5,40	114 798,7	43,91	27,96
3	ІНГО УКРАЇНА	194 366,2	12,72	14,06	83 018,5	42,71	30,99
4	КНЯЖА	176 153,3	20,12	55,99	75 800,1	43,03	62,30
5	ОРАНТА	151 216,2	16,55	39,77	50 641,0	33,49	33,54
6	PZU УКРАЇНА	145 951,3	8,54	14,10	37 635,8	25,79	9,19
7	АСКА	176 153,3	20,12	55,99	75 800,1	43,03	62,30
8	УТІСО	72 080,0	40,69	-9,90	38 750,0	53,76	29,80
Разом		1 440 853,6	16,98	21,37	538 197,7	37,35	31,88

Джерело: Insurance TOP

Вінницька область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	КНЯЖА	81 221,9	10 242,5	39 609,2	394,2	787,4	3 084,4	18 367,1	114,8	7 234,8	1 387,5	23 197,0
2	ARX	50 637,8	38 471,9	3 255,0	4 622,8	104,4	2 056,4	256,1	590,1	0,0	1 281,1	н/д
3	СГ ТАС	39 335,8	7 312,6	22 260,8	17,8	639,5	1 180,9	2 326,8	80,5	2 795,8	2 721,1	21 808,5
4	КРАЇНА	32 529,0	1 454,0	9 428,0	18 610,0	72,0	568,0	0,0	0,0	0,0	2 397,0	16 355,5
5	PZU УКРАЇНА	32 496,5	7 035,3	4 920,0	191,7	3 658,8	477,9	11 061,7	1,3	2 331,1	2 818,7	9 225,0
6	ОРАНТА	28 926,5	695,1	22 192,7	433,4	331,5	2 339,7	457,0	0,1	2 141,3	335,7	7 924,8
7	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	23 230,9	20 718,5	1 681,3	0,0	71,6	607,9	101,3	2,2	0,0	48,1	9 986,6
8	ІНГО УКРАЇНА	14 878,8	8 871,1	1 709,0	156,8	44,5	479,8	214,1	0	2 468,9	934,7	н/д
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		303 257,2	94 801,0	105 056,0	24 426,7	5 709,7	10 795,0	32 784,0	789,0	16 971,9	11 923,9	88 497,4

Волинська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СГ ТАС	90 055,9	12 067,7	18 842,1	1 102,4	733,5	1 560,1	3 664,0	175,2	45 888,0	6 023,0	33 660,6
2	PZU УКРАЇНА	64 655,1	11 773,1	12 879,1	554,7	3 928,1	1 774,1	10 499,1	152,2	18 493,8	4 601,0	21 860,4
3	КНЯЖА	34 470,5	4 800,7	5 698,8	307,6	313,9	876,3	758,7	357,7	20 163,0	1 193,8	8 064,9
4	ОРАНТА	31 492,0	396,0	12 360,7	49,8	205,7	5 321,9	245,9	0,0	12 630,9	281,1	5 203,8
5	ІНГО УКРАЇНА	19 337,9	3 111,9	1 003,6	1,7	12,3	1 190,2	135,0	0	13 096,7	786,5	н/д
6	ARX	8 515,3	5 664,3	729,1	360,0	14,7	413,8	170,3	2,7	0,0	1 160,5	н/д
7	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	8 097,9	6 726,3	488,2	0,0	27,4	225,1	63,5	0,0	0,0	567,4	4 797,2
8	КРАЇНА	6 835,0	982,0	1 311,0	24,0	7,0	18,0	0,0	0,0	0,0	4 493,0	1 965,6
9	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	1 218,3	220,8	904,8	0,0	15,5	31,2	0,0	0,0	0,0	46,0	372,4
10	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	8,6	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	0,0	304,7
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		264 686,6	45 742,7	54 217,3	2 400,6	5 258,0	11 410,7	15 536,4	696,0	110 272,5	19 152,3	76 229,6

Дніпропетровська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	АЛЬЯНС	529 609,0	7 362,0	0,0	269,0	268,0	284 224,0	2 119,0	21 480,0	0,0	213 887,0	43 629,0
2	ARX	293 549,9	109 709,9	17 670,7	3 319,9	336,0	156 990,8	1 441,1	1 201,5	0,0	2 880,0	н/д
3	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	190 058,8	100 282,3	19 994,8	3 160,8	485,2	57 106,1	576,3	2 909,9	0,0	5 543,4	63 004,8
4	PZU УКРАЇНА	110 151,4	24 730,8	23 093,4	5 001,9	10 644,6	5 272,3	22 801,2	4 734,5	6 093,6	7 779,3	40 018,4
5	СГ ТАС	94 263,2	17 087,0	47 480,2	7 077,7	1 104,9	2 769,2	5 872,5	558,3	6 026,6	6 286,9	36 885,0
6	КНЯЖА	49 876,7	3 582,5	13 923,1	25 455,1	311,5	1 948,4	1 853,1	1,8	1 492,6	1 308,5	12 191,2
7	ІНГО УКРАЇНА	45 305,0	21 908,3	5 911,4	9 761,4	68,6	1 571,9	477,1	356,2	2 677,2	2 572,9	н/д
8	КРАЇНА	33 120,0	2 701,0	8 073,0	20 155,0	176,0	167,0	0,0	104,0	0,0	1 744,0	19 656,3
9	ОРАНТА	28 420,9	1 393,1	23 419,3	259,4	386,5	156,5	679,3	705,3	778,4	643,1	9 426,7
10	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	2 875,7	704,0	1 823,9	59,0	79,2	140,0	0,0	0,0	0,0	69,6	1 500,6
11	НІКО СТРАХУВАННЯ	1 164,2	1 164,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	286,0
12	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	27,4	0,1	0,0	0,0	0,0	27,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		1 378 422,3	290 625,1	161 389,8	74 519,2	13 860,4	510 373,4	35 819,7	32 051,6	17 068,4	242 714,7	226 598,0

Донецька область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	115 278,8	2 927,4	89 158,0	14 637,8	2 455,7	1 544,8	0,0	335,4	0,0	4 219,7	36 744,7
2	СГ ТАС	78 269,7	6 120,1	19 511,4	45 781,3	529,7	748,9	1 171,5	0,0	2 572,8	1 834,1	32 978,7
3	PZU УКРАЇНА	6 448,6	485,2	1 797,3	63,8	871,6	12,8	2 068,5	0,9	594,2	554,4	2 431,2
4	ARX	4 507,6	3 706,9	615,0	21,6	17,0	6,3	70,9	0,0	0,0	69,9	н/д
5	КРАЇНА	2 500,0	59,0	264,0	2 148,0	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0	23,0	1 347,9
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		207 004,8	13 298,6	111 345,7	62 652,5	3 877,0	2 315,8	3 310,8	336,3	3 167,0	6 701,1	73 502,5

Житомирська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	Всього по регіону
1	СГ ТАС	81 064,2	22 966,8	36 309,8	13,5	936,2	4 323,3	2 470,7	3 554,2	5 328,3	5 161,4	28 432,9
2	ОРАНТА	25 636,8	278,5	15 919,2	331,6	284,7	7 298,4	441,7	0,2	555,9	526,6	7 943,0
3	PZU УКРАЇНА	23 164,7	5 878,9	4 087,4	195,1	2 631,5	142,3	6 673,7	17,5	2 031,9	1 506,3	6 503,3
4	КНЯЖА	19 410,8	2 048,6	9 941,7	2 532,1	270,2	357,4	2 042,5	0,0	1 493,5	724,8	32 868,4
5	ARX	12 041,1	10 493,4	912,8	139,6	23,4	187,8	159,7	0,0	0,0	124,3	н/д
6	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	11 727,3	8 688,0	1 643,1	0,0	346,5	743,9	81,6	0,0	0,0	224,2	4 581,2
7	ІНГО УКРАЇНА	9 196,4	5 574,8	1 358,0	0,9	42,7	575,4	180,2	0	908,8	555,6	н/д
8	КРАЇНА	3 476,0	219,0	1 091,0	8,0	27,0	208,0	0,0	11,0	0,0	1 912,0	1 092,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		185 717,4	56 148,1	71 263,0	3 220,8	4 562,2	13 836,5	12 050,1	3 583,0	10 318,4	10 735,3	81 420,8

Закарпатська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	Всього по регіону
1	СГ ТАС	48 454,7	10 684,3	8 437,0	0,9	114,3	1 621,6	2 942,6	45,8	22 697,8	1 910,4	28 573,2
2	ОРАНТА	43 721,5	682,8	13 249,2	171,4	380,8	5 225,7	1 495,4	0,1	22 143,3	372,8	4 838,0
3	PZU УКРАЇНА	37 116,4	5 919,3	5 428,9	184,1	2 623,3	753,7	7 752,2	15,3	10 321,1	4 118,6	8 750,1
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	31 096,5	20 606,4	3 737,0	0,0	64,9	3 847,8	572,4	7,0	0,0	2 261,0	9 140,5
5	КНЯЖА	27 807,4	580,8	5 184,1	1,0	158,3	305,7	3 553,4	0,0	17 895,6	128,6	7 165,1
6	ARX	24 186,8	15 920,3	5 235,5	297,8	24,6	1 280,5	515,8	58,9	0,0	853,3	н/д
7	ІНГО УКРАЇНА	14 207,0	2 549,9	2 158,0	133,2	55,1	79,5	187,3	0	7 813,5	1 230,7	н/д
8	КРАЇНА	4 000,0	775,0	3 034,0	1,0	2,0	16,0	0,0	0,0	0,0	172,0	1 304,5
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		230 590,3	57 718,7	46 463,7	789,4	3 423,2	13 130,4	17 019,1	127,1	80 871,2	11 047,3	59 771,4

Запорізька область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	Всього по регіону
1	КРЕДО	802 998,8	2 400,4	60 275,0	3 994,4	584 472,6	1 704,4	0,0	229,8	0,0	149 922,2	153 033,4
2	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	222 363,1	127 570,1	39 329,3	4 358,3	606,2	36 649,7	2 085,9	5 640,8	0,0	6 122,8	70 694,9
3	МОТОР-ГАРАНТ	148 827,3	1 347,2	2 684,5	41 942,0	1 078,4	20 186,3	1 555,2	2 843,2	0,0	77 190,5	21 857,6
4	ARX	84 957,1	65 033,3	9 970,0	1 884,0	178,7	4 393,9	1 045,2	113,6	0,0	2 338,4	н/д
5	СГ ТАС	47 542,0	8 659,0	26 997,8	2 207,4	709,8	1 253,3	2 454,8	3,7	1 898,7	3 357,5	19 183,6
6	PZU УКРАЇНА	37 051,4	8 064,2	5 393,3	708,4	3 702,0	2 007,2	10 437,1	272,1	3 713,3	2 753,8	15 595,6
7	КРАЇНА	29 120,0	3 026,0	5 585,0	19 675,0	39,0	142,0	0,0	61,0	0,0	592,0	13 659,9
8	ОРАНТА	25 422,0	2 047,7	17 958,0	234,6	277,5	275,4	477,3	110,0	3 748,4	293,1	6 536,0
9	ІНГО УКРАЇНА	19 435,4	1 066,9	1 255,3	15 436,7	357,4	590,4	323,7	115,6	166,7	122,7	н/д
10	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	13 136,0	2 225,6	9 892,3	324,1	119,1	190,1	41,6	0,0	0,0	343,2	6 161,7
11	КНЯЖА	7 969,4	1 074,0	5 517,8	0,8	69,0	262,7	402,5	0,0	471,1	171,5	2 159,3
12	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	6 244,5	523,1	3 390,4	1 120,6	318,3	31,0	0,0	0,0	0,0	861,0	3 050,9
13	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	2 539,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2 539,2	0,0	0,0	0,0	0,0	49,8
14	НІКО СТРАХУВАННЯ	876,9	876,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	506,9
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		1 448 483,0	223 914,5	188 248,7	91 886,3	591 928,0	70 225,5	18 823,3	9 389,8	9 998,2	244 068,7	312 489,6

м.Київ та Київська обл.

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	ARX	1 273 298,6	684 966,1	72 072,9	262 459,2	1 336,7	109 947,0	37 659,4	16 827,3	0,0	88 030,1	н/д
2	ІНГО УКРАЇНА	1 182 672,9	304 499,9	69 753,9	291 740,0	7 064,1	199 735,2	21 608,5	35 399,9	96 679,6	156 191,6	н/д
3	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	802 906,1	250 478,9	48 199,6	49 561,2	11 414,8	357 609,2	8 125,5	37 929,8	0,0	39 587,1	193 161,1
4	PZU УКРАЇНА	749 699,6	133 882,2	55 227,4	106 990,5	33 804,5	133 372,3	68 740,1	19 903,7	13 966,1	183 812,9	361 025,1
5	СТ ТАС	612 555,5	161 936,5	127 159,5	60 256,6	4 754,1	40 310,1	27 280,4	3 926,5	80 834,7	106 097,0	257 653,8
6	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	318 852,0	0,0	0,0	0,0	37 987,0	0,0	205 824,0	22 430,0	0,0	52 611,0	97 538,0
7	Ю.Ес.Ай.	299 165,6	5 430,7	261 623,8	539,0	4 429,8	3 591,9	8 958,7	834,4	0,0	13 757,3	182 897,5
8	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	283 337,7	72 646,9	5 089,3	103 425,9	1 501,4	47 705,6	0,0	13 095,6	0,0	39 873,0	124 500,0
9	НАФТАГАЗСТРАХ	244 356,3	10,3	0,0	242 137,2	115,2	19,0	0,0	0,0	0,0	2 074,6	170 922,4
10	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	242 809,0	54 873,1	32 806,5	65 226,7	2 076,6	38 517,6	0,0	8 125,0	0,0	41 183,5	90 429,0
11	ОРАНТА	242 786,3	18 869,1	120 804,5	5 669,2	2 754,9	9 972,8	8 471,6	557,9	44 655,8	31 030,5	138 881,1
12	КРАЇНА	221 364,0	41 234,8	24 964,1	104 679,9	5 456,8	3 269,2	0,0	926,0	0,0	40 833,2	119 718,8
13	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	178 932,4	61 989,9	60 931,1	24 585,4	1 853,9	5 217,9	1 543,7	2 218,8	0,0	20 591,7	83 229,6
14	УКРФІНСТРАХ	169 090,9	3 407,1	0,0	3 382,9	14 668,4	233,4	66 476,2	7 109,1	0,0	73 833,8	61 376,4
15	ВІ ДІ СТРАХУВАННЯ	165 479,0	163 880,5	0,0	0,4	609,5	969,6	0,2	2,0	0,0	16,8	81 750,2
16	КНЯЖА	159 277,8	67 782,3	26 742,4	29 261,2	1 208,9	8 025,3	8 394,3	3 493,9	5 830,4	8 539,0	79 307,5
17	КРОНА	74 219,0	2 100,9	0,0	42 201,6	2 575,6	1 197,4	22 417,3	21,2	0,0	3 705,0	29 128,2
18	РАРИТЕТ	64 208,0	97,0	0,0	61 158,0	1 106,0	44,0	0,0	1 657,0	18,0	128,0	35 421,0
19	ДОВБУТ ТА ЗАХИСТ	62 403,7	979,8	0,0	0,0	37,7	38 532,1	23,6	14 810,9	0,0	8 019,6	361,6
20	КВОРУМ	36 027,0	-5,0	0,0	0,0	264,0	26,0	0,0	35 742,0	0,0	0,0	6 380,0
21	НІКО СТРАХУВАННЯ	32 987,4	15 902,1	0,0	353,4	2 746,7	279,1	11 040,5	773,1	0,0	1 892,5	13 297,9
22	АЛЬЯНС	9 575,0	7 078,0	0,0	0,0	96,0	1 014,0	8,0	8,0	0,0	1 371,0	3 692,0
23	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	6 037,7	1 241,6	4 289,4	108,3	22,8	39,2	0,0	6,9	0,0	329,4	3 132,9
24	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	5 783,3	0,0	0,0	0,0	0,0	5 783,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		7 437 824,8	2 053 282,7	909 664,5	1 453 716,6	137 885,5	1 005 411,1	496 572,0	225 799,1	241 984,7	913 508,6	2 133 804,1

Кіровоградська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СТ ТАС	31 204,9	6 749,9	16 577,1	7,4	378,7	1 321,6	2 166,4	0,0	1 187,2	2 816,6	10 258,2
2	PZU УКРАЇНА	20 687,4	5 734,1	3 081,9	1 226,2	1 742,3	1 199,3	5 427,7	-9,0	1 269,7	1 015,2	4 260,7
3	ОРАНТА	17 276,3	2 617,7	12 212,8	120,9	261,4	842,3	354,0	0,3	345,1	521,8	4 604,3
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	9 894,6	7 932,6	769,7	0,0	3,9	1 101,5	41,2	0,0	0,0	45,7	2 774,9
5	ARX	8 876,4	6 446,7	1 237,1	236,9	13,7	631,3	150,5	51,6	0,0	108,7	н/д
6	КРАЇНА	7 079,0	727,0	5 619,0	319,0	16,0	100,0	0,0	0,0	0,0	298,0	2 849,3
7	ІНГО УКРАЇНА	3 773,7	1 144,5	685,2	7,8	7,1	588,0	90,0	7,1	527,4	716,6	н/д
8	КНЯЖА	1 863,9	157,6	1 380,0	0,0	32,7	15,2	116,4	0,0	132,2	29,8	685,6
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		100 656,3	31 510,1	41 562,8	1 918,2	2 455,9	5 799,2	8 346,3	49,9	3 461,5	5 552,4	25 433,0

Луганська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СТ ТАС	11 547,8	1 713,1	5 447,3	0,0	93,3	214,7	236,2	0,0	3 302,9	540,2	2 646,0
2	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	9 323,3	518,1	5 866,9	600,2	879,5	522,3	0,0	0,0	0,0	936,3	2 450,7
3	PZU УКРАЇНА	6 875,7	158,7	5 758,8	12,6	146,7	5,9	360,9	0,0	303,8	128,2	1 114,5
4	КРАЇНА	2 354,0	149,0	1 989,0	0,0	8,0	46,0	0,0	0,0	0,0	162,0	615,4
5	ARX	277,4	244,3	20,2	0,4	1,4	0,0	5,9	0,0	0,0	5,2	н/д
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		30 378,3	2 783,3	19 082,2	613,1	1 129,0	789,0	603,0	0,0	3 606,7	1 771,9	6 826,6

Івано-Франківська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	Всього по регіону
1	СГ ТАС	65 868,1	6 572,2	26 497,9	8,6	353,4	546,8	5 964,9	10,5	24 461,8	1 452,0	20 885,1
2	КНЯЖА	53 761,8	6 531,7	11 491,8	1 381,5	149,7	3 477,8	24 337,8	0,0	5 161,7	1 229,8	13 365,3
3	PZU УКРАЇНА	31 766,6	3 011,2	5 129,1	445,3	4 120,4	913,1	12 101,6	20,7	3 336,6	2 688,6	7 326,6
4	ОРАНТА	24 913,0	419,1	14 162,9	144,3	287,3	7 962,8	385,4	0,1	1 354,3	196,8	9 467,9
5	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	11 245,9	9 266,6	1 512,8	0,0	204,5	112,5	125,6	0,0	0,0	23,9	4 127,8
6	ARX	8 793,2	5 113,5	802,6	2 141,9	27,6	249,0	339,7	8,1	0,0	110,8	н/д
7	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	8 539,7	3 672,9	4 174,3	12,7	57,8	253,8	189,1	0,0	0,0	179,1	4 011,9
8	ІНГО УКРАЇНА	6 700,6	1 850,0	584,5	309,5	16,8	2 387,4	190,8	3,7	740,3	617,5	н/д
9	КРАЇНА	2 073,0	493,0	1 081,0	52,0	88,0	135,0	0,0	0,0	0,0	224,0	1 177,6
10	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	58,4	0,0	0,0	0,0	0,0	58,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		213 720,2	36 930,1	65 436,9	4 495,7	5 305,5	16 096,6	43 634,9	43,1	35 054,8	6 722,6	60 362,2

Львівська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	Всього по регіону
1	КНЯЖА	188 624,0	19 421,3	22 261,4	1 388,4	889,3	684,5	76 905,5	26,6	64 144,0	2 903,0	42 907,3
2	PZU УКРАЇНА	176 638,3	52 827,1	26 460,1	4 936,8	10 849,4	7 418,5	26 514,1	970,5	32 488,1	14 173,8	59 399,8
3	СГ ТАС	102 267,0	14 068,8	29 742,8	818,8	984,2	1 104,2	8 319,7	0,7	43 515,3	3 712,4	41 285,1
4	ARX	84 285,8	63 183,4	10 733,6	2 952,0	214,6	2 413,3	2 094,7	240,5	0,0	2 453,8	н/д
5	ІНГО УКРАЇНА	73 277,9	22 267,8	10 436,7	2 202,8	49,4	395,5	2 111,4	387,1	31 779,6	3 647,5	н/д
6	ОРАНТА	69 924,0	910,6	27 978,5	109,9	580,8	10 126,1	705,4	0,1	28 402,5	1 110,1	17 295,4
7	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	45 238,5	40 269,7	3 380,6	0,0	30,1	743,6	398,3	19,1	0,0	397,1	26 783,3
8	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	8 505,0	3 459,1	3 052,4	0,0	1,5	135,7	0,0	0,0	0,0	1 856,3	2 849,0
9	НІКО СТРАХУВАННЯ	4 908,1	4 908,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 126,9
10	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	4 417,8	597,5	1 568,0	1 010,8	329,7	174,7	0,0	0,0	0,0	737,1	2 181,3
11	КРАЇНА	3 672,0	1 348,0	676,0	1 290,0	22,0	252,0	0,0	5,0	0,0	79,0	2 542,8
12	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	41,1	0,0	0,0	0,0	0,0	41,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		761 799,4	223 261,4	136 290,0	14 709,5	13 951,0	23 489,2	117 049,0	1 649,6	200 329,5	31 070,1	196 370,9

Миколаївська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	Всього по регіону
1	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	28 359,5	20 425,9	3 722,6	0,0	61,1	3 494,3	202,9	66,8	0,0	385,9	26 123,6
2	СГ ТАС	27 253,1	4 099,8	7 666,8	9 324,9	485,9	460,7	3 679,4	35,8	446,8	1 053,0	14 591,2
3	ARX	18 900,2	15 767,1	1 964,3	224,5	17,8	539,4	212,2	4,3	0,0	170,6	н/д
4	PZU УКРАЇНА	18 122,7	1 867,9	4 735,2	255,1	2 472,7	243,6	5 834,6	22,8	1 157,3	1 533,7	7 439,9
5	ОРАНТА	17 393,8	799,9	13 765,6	110,5	414,8	677,2	527,9	34,6	627,2	436,1	3 846,9
6	КНЯЖА	13 873,4	1 579,9	7 937,3	0,7	153,5	428,4	1 473,1	393,8	569,1	1 337,6	3 740,7
7	ІНГО УКРАЇНА	13 574,4	6 496,9	2 195,5	748,1	37,5	838,8	690,4	0	1 951,2	616,1	н/д
8	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	10 258,3	1 709,0	8 090,1	22,4	50,0	25,9	82,6	81,3	0,0	197,0	3 505,2
9	КРАЇНА	69,0	24,0	12,0	0,0	1,0	10,0	0,0	0,0	0,0	22,0	49,7
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		147 804,4	52 770,4	50 089,4	10 686,3	3 694,2	6 718,2	12 703,1	639,4	4 751,6	5 752,0	59 297,2

Одеська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	PZU УКРАЇНА	83 062,8	26 086,8	17 632,2	9 823,2	5 678,3	1 474,6	11 226,3	587,2	4 447,8	6 106,4	40 646,1
2	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	82 674,0	63 324,5	10 089,8	6,5	477,5	4 854,4	496,1	43,6	0,0	3 381,6	31 171,0
3	АЛЬЯНС	82 429,0	284,0	0,0	3 291,0	2,0	28 040,0	85,0	710,0	0,0	50 017,0	145,0
4	ARX	73 261,4	59 674,4	8 484,6	620,2	193,0	2 220,5	613,5	246,4	0,0	1 208,8	н/д
5	СГ ТАС	57 880,3	8 984,1	31 957,7	6,1	844,5	1 600,2	3 150,6	916,0	7 707,0	2 714,1	25 874,0
6	КНЯЖА	52 420,7	4 497,9	20 413,1	123,4	257,6	628,2	4 419,8	21,6	21 295,4	763,8	9 553,2
7	ОРАНТА	32 572,0	1 647,6	22 424,6	584,6	640,8	863,3	1 656,4	11,3	4 105,1	638,3	8 475,8
8	КРАЇНА	22 862,0	6 106,0	8 040,0	202,0	26,0	383,0	0,0	1 082,0	0,0	7 023,0	7 269,9
9	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	4 388,0	2 176,8	1 548,0	0,0	79,1	230,1	0,0	279,9	0,0	74,1	1 502,0
10	ІНГО УКРАЇНА	3 538,8	561,8	474,9	5,0	3,6	191,1	131,7	1 913,9	99,5	157,2	н/д
11	МОТОР-ГАРАНТ	28,0	0,0	13,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,1	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		495 116,9	173 343,8	121 078,8	14 661,9	8 202,4	40 485,5	21 779,4	5 811,9	37 654,8	72 098,4	124 637,0

Полтавська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	ARX	80 751,1	60 784,8	6 732,9	772,4	222,4	9 004,0	722,9	341,8	0,0	2 169,8	н/д
2	ОРАНТА	42 530,9	2 838,2	32 388,9	437,4	905,6	2 186,3	813,2	41,6	1 601,8	1 317,9	15 727,0
3	СГ ТАС	29 083,8	2 727,1	20 984,1	0,0	302,8	512,2	1 210,7	1,0	2 175,9	1 169,9	8 496,4
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	25 240,0	20 306,9	3 211,8	0,0	279,2	958,6	155,7	93,5	0,0	234,3	8 644,0
5	PZU УКРАЇНА	18 544,4	7 120,8	1 817,4	96,1	1 730,3	302,5	4 039,9	11,0	1 961,6	1 464,9	5 423,4
6	ІНГО УКРАЇНА	17 113,9	5 619,4	3 137,8	392,6	85,7	2 299,0	459,0	25,5	4 399,4	695,5	н/д
7	КРАЇНА	14 385,0	360,0	11 447,0	1 127,0	44,0	216,0	0,0	0,0	0,0	1 191,0	4 487,1
8	КНЯЖА	6 060,0	255,7	3 317,1	0,4	76,3	77,3	1 536,3	0,0	706,8	90,0	1 413,9
9	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	1 038,6	68,2	798,2	40,2	11,5	54,6	0,0	0,0	0,0	65,9	249,5
10	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	20,5	0,0	0,0	0,0	0,0	20,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11	МОТОР-ГАРАНТ	9,7	0,0	4,9	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	4,5	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		234 778,0	100 081,1	83 840,2	2 866,1	3 657,9	15 631,0	8 938,1	514,4	10 845,5	8 403,7	44 441,3

Харківська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВИПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	130 062,3	75 083,5	9 221,2	0,0	744,3	14 263,5	683,0	29 080,0	0,0	986,8	35 044,1
2	PZU УКРАЇНА	127 162,6	44 196,8	15 367,4	6 975,0	7 002,8	3 266,2	16 194,8	724,3	25 847,3	7 588,2	40 744,2
3	ARX	119 448,0	95 454,7	12 491,1	4 554,7	150,3	3 457,2	1 034,0	154,1	0,0	2 151,9	н/д
4	МЕГА-ГАРАНТ	102 314,5	3 449,8	67 356,2	64,8	10 366,4	9 790,5	0,0	0,0	0,0	11 286,8	21 912,9
5	СГ ТАС	62 151,5	9 837,2	25 860,3	88,7	755,2	3 730,3	2 629,2	20,6	16 037,9	3 192,0	21 932,7
6	ОРАНТА	61 376,6	4 932,6	43 602,8	502,4	1 530,0	2 435,7	1 280,8	8,8	5 180,0	1 903,5	24 385,5
7	ХАРКІВСЬКА МУНІЦИПАЛЬНА СК	50 673,0	47,0	41 122,1	0,0	4 689,1	1 826,4	2 854,6	0,0	0,0	133,8	20 704,0
8	КНЯЖА	28 073,2	6 163,5	14 059,0	44,5	258,9	298,2	3 291,1	44,0	3 515,9	398,2	10 629,0
9	ІНГО УКРАЇНА	27 815,6	11 204,5	1 809,9	7 951,0	24,9	2 040,9	477,9	54,2	1 205,1	3 047,2	н/д
10	КРАЇНА	15 282,0	2 406,0	7 789,0	383,0	64,0	138,0	0,0	38,0	0,0	4 464,0	5 583,5
11	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	10 716,4	2 831,9	6 522,3	231,8	157,6	402,2	51,9	9,7	0,0	509,0	4 580,0
12	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	3 252,7	990,8	1 788,3	20,0	25,1	171,7	0,0	0,0	0,0	256,9	1 265,5
13	МОТОР-ГАРАНТ	1 205,3	0,0	55,4	1 052,8	0,0	0,0	76,9	20,2	0,0	0,0	192,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		739 533,8	256 598,5	247 044,9	21 868,8	25 768,6	41 820,6	28 574,1	30 153,9	51 786,2	35 918,2	186 973,4

Рівненська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	PZU УКРАЇНА	37 629,6	11 827,0	3 305,1	189,8	3 165,8	533,7	7 377,8	15,7	8 040,0	3 174,8	19 055,1
2	СГ ТАС	31 762,7	7 336,8	13 970,7	621,9	421,3	1 849,8	2 206,4	0,0	3 574,6	1 781,2	13 157,7
3	ОРАНТА	30 847,2	1 114,1	17 190,8	193,1	565,2	8 833,9	658,1	0,1	1 880,7	411,2	10 180,2
4	ARX	23 417,8	19 195,9	2 003,2	540,4	122,9	583,8	336,3	8,7	0,0	626,5	н/д
5	КНЯЖА	19 623,7	1 192,5	4 899,6	149,7	163,9	481,8	10 586,8	0,0	1 362,9	786,5	3 887,9
6	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	7 697,0	5 716,3	1 096,7	0,0	118,7	440,8	134,3	0,0	0,0	190,2	3 358,1
7	ІНГО УКРАЇНА	6 140,3	335,0	1 515,4	23,0	2,1	157,9	179,9	0	3 395,1	531,9	н/д
8	КРАЇНА	4 620,0	136,0	2 959,0	325,0	24,0	56,0	0,0	0,0	0,0	1 120,0	1 752,8
9	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		161 738,8	46 853,7	46 940,5	2 042,8	4 583,9	12 938,3	21 479,6	24,5	18 253,3	8 622,2	51 391,8

Сумська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СГ ТАС	37 287,2	7 455,8	17 902,8	62,0	138,2	3 974,0	1 198,5	19,6	5 471,9	1 064,4	10 786,1
2	ОРАНТА	32 083,9	1 728,7	15 801,2	2 183,0	782,7	2 289,3	808,5	44,3	6 818,1	1 628,1	7 168,1
3	КНЯЖА	17 262,8	2 324,6	10 547,7	0,2	154,8	233,9	1 242,1	0,0	2 056,4	703,1	6 125,0
4	ARX	14 904,2	11 038,0	2 084,6	184,0	70,5	604,2	270,7	431,9	0,0	220,2	н/д
5	PZU УКРАЇНА	14 052,9	1 230,2	3 162,7	107,5	1 724,1	218,5	4 432,5	10,5	2 231,0	936,0	3 944,9
6	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	12 795,7	10 185,6	1 330,9	0,0	118,1	989,5	106,0	0,0	0,0	65,6	3 246,0
7	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	4 921,9	1 593,2	2 932,8	73,9	116,3	27,7	128,3	0,0	0,0	49,7	2 274,4
8	КРАЇНА	3 603,0	215,0	102,0	0,0	0,0	18,0	0,0	0,0	0,0	3 268,0	842,0
9	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	115,1	0,0	0,0	0,0	0,0	115,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		137 026,7	35 771,2	53 864,7	2 610,5	3 104,7	8 470,3	8 186,6	506,3	16 577,4	7 935,0	34 386,5

Тернопільська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СГ ТАС	104 600,7	11 443,5	22 563,9	0,0	138,1	1 318,5	4 324,5	0,0	58 572,4	6 239,8	39 442,1
2	КНЯЖА	33 239,9	1 576,1	15 739,4	9 259,7	181,6	441,1	2 665,8	1,2	2 386,5	988,4	11 061,9
3	PZU УКРАЇНА	24 426,7	10 151,0	2 809,8	287,6	2 126,4	1 842,0	4 498,5	12,7	1 272,3	1 426,4	8 515,2
4	ОРАНТА	23 696,1	305,2	15 221,3	48,4	189,3	5 445,0	417,4	0,0	1 766,4	303,1	6 693,1
5	ARX	14 809,3	11 432,9	1 583,3	121,4	22,5	514,9	739,7	0,0	0,0	394,5	н/д
6	ІНГО УКРАЇНА	12 035,3	3 273,1	1 527,1	37,0	6,8	725,4	321,2	0	5 934,0	210,9	н/д
7	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	11 465,3	5 117,3	3 885,4	0,0	133,4	820,4	1 229,3	26,3	0,0	253,2	3 838,1
8	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	7 310,1	850,0	2 985,5	2 245,9	162,8	324,3	441,6	0,0	0,0	300,0	2 752,8
9	КРАЇНА	4 187,0	191,0	1 728,0	0,0	1,0	4,0	0,0	0,0	0,0	2 263,0	1 713,5
10	АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ	998,3	37,2	874,1	0,0	32,4	17,6	0,0	0,0	0,0	36,9	688,5
11	МОТОР-ГАРАНТ	92,5	0,0	67,6	0,0	10,2	0,0	14,6	0,0	0,0	0,1	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		236 861,2	44 377,4	68 985,4	11 999,9	3 004,6	11 453,2	14 652,7	40,2	69 931,6	12 416,3	74 705,2

Хмельницька область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СГ ТАС	52 445,8	3 866,0	27 125,9	2,0	339,0	1 983,7	1 774,1	14,6	14 612,7	2 727,8	16 343,4
2	PZU УКРАЇНА	28 472,2	6 891,3	4 185,3	1 275,0	2 941,5	474,5	8 542,5	17,4	1 653,3	2 491,4	6 946,4
3	ОРАНТА	24 795,3	737,6	17 239,2	50,3	427,1	4 388,7	501,4	0,1	1 132,0	318,9	6 541,8
4	ARX	24 281,5	21 597,2	1 617,7	47,1	5,3	426,1	177,2	57,8	0,0	353,0	н/д
5	ІНГО УКРАЇНА	11 573,3	5 268,7	3 059,8	0	28,8	241,8	554,8	33,0	2 137,9	248,6	н/д
6	КНЯЖА	8 703,4	118,4	3 056,7	0,2	15,2	77,7	4 518,0	0,0	714,9	202,3	1 544,4
7	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	8 671,3	7 729,9	556,8	0,0	6,5	45,2	135,2	0,0	0,0	197,7	2 379,1
8	КРАЇНА	2 057,0	25,0	960,0	0,0	23,0	50,0	0,0	0,0	0,0	999,0	821,1
9	МОТОР-ГАРАНТ	1 208,3	0,0	123,6	1 038,7	29,4	0,0	8,6	0,0	0,0	8,0	804,8
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		162 208,2	46 234,0	57 925,1	2 413,3	3 815,7	7 687,6	16 211,9	122,9	20 250,9	7 546,7	35 381,0

Херсонська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	ARX	40 279,6	33 653,7	3 428,3	533,1	37,5	1 063,6	360,9	89,7	0,0	1 112,7	н/д
2	СГ ТАС	23 024,7	2 794,9	14 698,4	21,6	400,7	631,0	946,6	59,8	1 676,1	1 795,5	8 531,7
3	ОРАНТА	22 730,1	1 172,7	16 066,4	509,8	936,7	1 322,7	588,6	3,8	822,1	1 307,3	6 715,0
4	PZU УКРАЇНА	13 906,0	1 948,6	1 959,8	161,9	2 480,0	183,1	5 369,7	11,1	622,8	1 169,0	4 163,8
5	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	13 613,8	11 213,3	1 922,3	0,0	156,2	62,0	65,3	73,7	0,0	121,0	6 663,4
6	ІНГО УКРАЇНА	5 903,2	3 765,5	638,6	0	85,5	472,9	163,9	0	597,6	179,0	н/д
7	КРАЇНА	5 402,0	458,0	4 181,0	1,0	119,0	261,0	0,0	0,0	0,0	382,0	2 293,1
8	КНЯЖА	2 574,0	165,2	1 818,6	0,3	41,7	114,2	342,0	0,0	33,0	59,1	527,3
9	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	378,0	135,4	221,2	2,4	2,1	2,7	0,0	0,0	0,0	14,2	1 081,0
10	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		127 812,0	55 307,4	44 934,7	1 230,1	4 259,6	4 113,9	7 837,0	238,1	3 751,5	6 139,7	29 975,3

Черкаська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	СГ ТАС	59 409,9	16 861,7	27 991,1	3,4	715,4	3 388,5	2 971,1	1,5	3 252,2	4 225,0	25 144,6
2	КНЯЖА	38 256,3	6 848,6	20 364,5	5 281,2	354,4	990,1	2 536,6	9,9	1 154,2	716,8	18 745,4
3	ОРАНТА	28 842,2	2 324,1	20 351,2	352,6	610,0	2 465,5	755,2	7,6	797,2	1 178,8	8 780,7
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	27 622,3	12 392,2	7 783,2	1 502,1	275,4	2 988,7	461,6	4,1	0,0	2 215,0	10 698,2
5	PZU УКРАЇНА	15 478,9	4 322,5	1 116,6	65,7	1 871,2	221,9	6 100,9	179,5	419,0	1 181,6	4 461,2
6	ARX	13 674,5	11 381,6	1 330,3	91,3	12,7	399,3	156,2	0,0	0,0	303,1	н/д
7	ІНГО УКРАЇНА	8 049,6	700,5	4 184,6	0	12,9	630,1	311,3	0,6	1 634,6	575,1	н/д
8	КРАЇНА	5 264,0	1 026,0	1 756,0	1 863,0	30,0	434,0	0,0	0,0	0,0	155,0	3 179,9
9	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	4 634,1	2 271,0	2 014,9	15,8	40,0	47,8	2,6	0,0	0,0	242,0	2 532,3
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		201 231,8	58 128,2	86 892,4	9 175,0	3 922,0	11 566,0	13 295,5	203,2	7 257,1	10 792,3	73 542,3

Чернівецька область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	PZU УКРАЇНА	21 644,4	5 024,2	1 982,1	62,9	2 860,3	233,3	7 260,2	29,8	2 125,2	2 066,3	3 654,8
2	КНЯЖА	20 923,3	420,7	4 578,1	0,0	113,4	176,9	1 499,3	0,0	14 052,8	82,1	51 984,1
3	ІНГО УКРАЇНА	19 412,0	1 935,9	1 817,6	2,5	12,5	55,3	2 525,8	40,4	12 623,6	398,3	н/д
4	ОРАНТА	15 856,9	270,9	7 356,9	89,0	330,9	1 285,8	414,8	0,3	5 880,0	228,3	2 453,6
5	СГ ТАС	10 296,2	757,5	2 748,7	0,0	41,3	301,6	978,4	0,0	5 322,7	146,1	3 050,4
6	ARX	5 289,9	3 227,4	835,7	372,5	95,9	309,9	340,2	0,0	0,0	108,4	н/д
7	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	3 837,4	95,6	2 545,4	844,3	18,4	17,6	39,2	0,0	0,0	276,9	612,7
8	КРАЇНА	1 161,0	24,0	1 025,0	0,0	3,0	10,0	0,0	0,0	0,0	99,0	382,0
9	НІКО СТРАХУВАННЯ	803,8	803,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	553,9
10	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	8,2	0,0	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		99 233,0	12 560,1	22 889,4	1 371,2	3 475,7	2 398,6	13 057,8	70,5	40 004,3	3 405,3	62 691,5

Чернігівська область

№	Компанія	Страхові платежі тис. грн.										ВІПЛАТИ Всього по регіону
		ВСЬОГО	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Туристичне	Вантажі	Зел. карта	Інші види	
1	ОРАНТА	42 628,5	1 080,9	25 302,9	932,8	969,9	8 325,3	565,3	0,5	3 849,7	1 601,2	13 454,6
2	СГ ТАС	17 475,3	2 249,8	5 769,4	224,8	60,6	204,7	560,5	0,0	8 046,8	358,7	5 377,0
3	ARX	16 474,1	12 683,7	2 006,7	389,3	29,6	763,3	297,5	0,0	0,0	303,9	н/д
4	ІНГО УКРАЇНА	13 575,6	2 361,1	3 978,7	488,8	19,6	567,7	136,5	36,8	3 529,4	2 457,0	н/д
5	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	12 086,1	8 134,9	2 165,0	0,0	127,7	1 245,5	112,6	0,0	0,0	300,4	5 171,4
6	КНЯЖА	10 086,3	180,7	3 685,7	0,5	225,2	114,9	1 353,3	0,0	4 286,5	239,5	3 706,3
7	PZU УКРАЇНА	9 932,6	1 611,2	2 041,4	127,2	840,4	949,5	2 324,8	51,8	1 230,3	756,0	3 095,0
8	КРАЇНА	4 004,0	1 166,0	2 104,0	35,0	12,0	79,0	0,0	9,0	0,0	599,0	1 306,2
9	ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	3 576,1	987,4	1 845,0	38,2	279,1	159,3	79,7	0,0	0,0	187,4	1 529,1
ВСЬОГО ПО КОМПАНІЯХ		129 838,5	30 455,7	48 898,8	2 236,6	2 564,1	12 409,3	5 430,1	98,1	20 942,8	6 803,1	33 639,6