

20 июля 2021

Объем и структура российского рынка страхования жизни свидетельствуют о значительном потенциале его роста.....	2
Рост рынка страхования жизни остается волатильным.....	3
Тарифы в России значительно выше зарубежных.....	5
Доминирование банковского канала негативно влияет на развитие страхования жизни.....	6
Регулирование — ключ к устойчивому развитию страхования жизни.....	8

Алексей Бредихин  
Директор, группа рейтингов  
финансовых институтов  
+7 (495) 139-0483  
alexey.bredikhin@acra-ratings.ru

Алла Борисова  
Заместитель директора,  
группа рейтингов финансовых  
институтов  
+7 (495) 139-0480, доб. 153  
alla.borisova@acra-ratings.ru

#### Контакты для СМИ

Алексей Чурилов  
Менеджер по внешним  
коммуникациям  
+7 (495) 139-0480, доб. 169  
media@acra-ratings.ru

## Рынок страхования жизни: как раскрыть потенциал?

Активы страховщиков в этом сегменте могут превысить 20 трлн руб.

- Отношение суммы премий по страхованию жизни к ВВП в России по итогам 2020 года находилось на уровне 0,4% при среднемировом показателе выше 3%. На российском рынке преобладают инвестиционное и кредитное страхование жизни (ИСЖ и КСЖ соответственно), что нехарактерно для развитых рынков. Фактически российский рынок страхования жизни в настоящее время находится на начальном этапе развития и обладает значительным потенциалом роста.
- В последние годы темпы роста премий по страхованию жизни в России существенно опережали темпы роста остального страхового рынка страны и ее экономики в целом. За пять лет сегмент страхования жизни в РФ вырос более чем в 3,3 раза. В то же время этот рост был и пока остается волатильным, поскольку он подвержен различным регуляторным рискам и зависит от фазы кредитного цикла.
- По нашей оценке, тарифы, то есть стоимость страховых услуг, по рискам страхования жизни в России значительно выше, чем за рубежом. Предположительно это обстоятельство во многом объясняет существенно более низкую популярность страхования жизни на российском рынке.
- Еще одним барьером для развития рынка страхования жизни в России является зависимость страховщиков от банков. Будучи основным каналом взаимодействия страховщиков и клиентов, банки значительно влияют на продуктовые линейки и условия договоров. Высокие комиссии кредитных организаций снижают доходность полисов и могут стать причиной принятия ограничительных мер регулятором.
- Сектор страхования жизни является важным элементом финансовой системы развитых экономик. Ввиду значительного потенциала роста и положительного влияния на экономику в целом развитие страхования жизни в России может стать одним из основных направлений государственной стратегии развития финансового рынка до 2030 года, которая разрабатывается в настоящее время.
- Устойчивое развитие рынка возможно только при соблюдении баланса интересов клиентов и страховых компаний, которое в условиях недостаточно зрелого рынка должно обеспечиваться за счет соответствующего регулирования. При принятии мер по защите страхователей Банку России важно сохранить возможности добросовестных страховщиков по ведению прибыльного бизнеса в условиях свободной конкуренции.

## Объем и структура российского рынка страхования жизни свидетельствуют о значительном потенциале его роста

Страхование жизни является одним из базовых финансовых продуктов, который используется населением для управления рисками, связанными со смертью и получением инвалидности, а также для накопления капитала и поддержания уровня жизни после выхода на пенсию. Среднемировой уровень премий по страхованию жизни на протяжении последних пяти лет находится в диапазоне 3,3–3,5% ВВП. Российский показатель по итогам 2020 года составил лишь 0,4%. Поскольку мы не видим фундаментальных причин, которые объясняли бы отсутствие у россиян потребности в управлении вышеуказанными рисками, мы можем предположить, что в настоящее время российский рынок страхования жизни находится на начальном этапе развития и обладает очень существенным потенциалом роста.

Выборка статистических данных Банка России по страхованию жизни представлена в приложениях к настоящему исследованию. Подавляющую долю рынка страхования жизни (более 98%) занимают продукты с единовременной выплатой, в то время как на договоры с регулярными выплатами, включая полисы пенсионного страхования, приходится менее 2% премий. Самым массовым продуктом является страхование заемщиков — более 6 млн застрахованных. По всем остальным видам страхования жизни на конец 2020 года было застраховано только 4,2 млн человек, то есть менее 3% населения России. Для сравнения: согласно данным, опубликованным Insurance Information Institute, в США около 54% жителей защищены полисами страхования жизни. Скорее всего, этот показатель включает членов семьи застрахованного лица, но даже с учетом этого можно заключить, что популярность страхования жизни в США выше на порядок.

С точки зрения объемов премий основными продуктами на рынке являются ИСЖ (доля рынка — 42%), накопительное страхование жизни (НСЖ; 32%) и КСЖ (22%). Банк России также выделяет пенсионное страхование с долей рынка менее 1%. Оставшиеся 3% приходятся на рисковое страхование жизни.

При внешнем сходстве ИСЖ и НСЖ обладают фундаментальными различиями. На наш взгляд, ИСЖ является в большей степени инвестиционным, нежели страховым продуктом. В некоторых случаях полисы ИСЖ продавались без покрытия риска смерти в течение срока действия, что закономерно вызвало негативную реакцию регулятора. Фактически основной идеей полиса ИСЖ является не защита от страхового риска, а попытка получения повышенного инвестиционного дохода за счет ожидания роста стоимости определенных активов, что, по сути, является спекуляцией. При этом структура продукта определяет необходимость единого первоначального взноса и приобретение за счет его средств производных финансовых инструментов, цены на которые могут быть выгодны продавцам, а не покупателям.

В отличие от ИСЖ для НСЖ характерны регулярные взносы, позволяющие формировать существенный капитал к моменту окончания срока действия договора. В соответствии с типичным договором НСЖ средства страхователя растут за счет гарантированной ставки инвестиционного дохода, а также дополнительных бонусов, которые страховая компания может выплачивать по своему усмотрению. По сравнению с ИСЖ такая структура договора в большей степени отражает потребности населения. В связи с этим АКРА полагает, что преобладание продуктов ИСЖ на российском рынке является временным явлением, дополнительно свидетельствующим о незрелости рынка и существенном потенциале его роста.

Еще одним доводом в пользу тезиса о незрелости страхового рынка РФ мы считаем крайне низкие по сравнению с другими продуктами показатели рискованного страхования жизни. Полис рискованного страхования жизни предполагает выплату в случае наступления смерти или инвалидности застрахованного лица в течение срока действия договора. При этом выплаты по окончании этого срока отсутствуют, что существенно образом снижает стоимость страхования. Фактически рискованное страхование жизни является наиболее простым и доступным продуктом, обеспечивающим финансовую безопасность застрахованного лица и членов его семьи в случае наступления смерти или инвалидности страхователя без дополнительных усложнений, связанных с инвестициями и накоплением капитала. Именно простота и доступность этого продукта определяют значительный интерес к нему на развитых рынках.

### **Рост рынка страхования жизни остается волатильным**

В последние годы темпы роста премий в сегменте страхования жизни в России существенно опережали темпы роста остального страхового рынка страны и ее экономики в целом. По данным Банка России, общий объем премий по страхованию жизни в 2020 году составил 431 млрд руб., тогда как в 2015-м он был равен 130 млрд руб., то есть за пять лет сегмент страхования жизни вырос более чем в 3,3 раза. При этом остальные сегменты страхового рынка за указанный период выросли лишь на 24%, ВВП и доходы населения в номинальном выражении — на 29 и 14% соответственно.

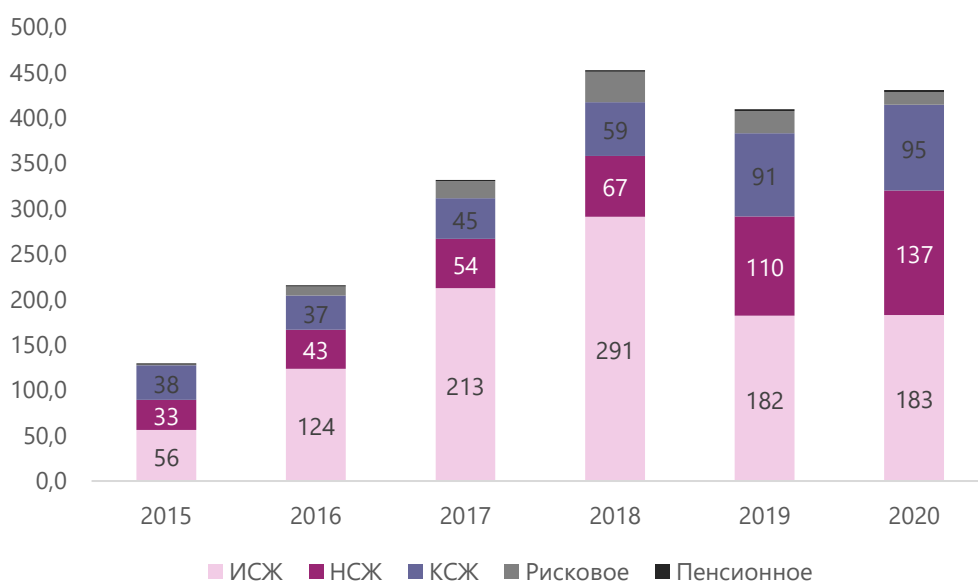
Стоит отметить, что столь значительный рост сегмента страхования жизни был зафиксирован по отношению к довольно низкой базе. Отношение премий по страхованию жизни к ВВП (так называемый уровень проникновения) в России пять лет назад составляло 0,16%. Даже после такого ощутимого роста премий по итогам 2020 года уровень проникновения составил всего 0,4%, что на порядок ниже среднемировых показателей.

На протяжении последних пяти лет динамика рынка страхования жизни в основном определялась взлетом и падением крупнейшего сегмента — ИСЖ. С момента своего появления в 2009 году и вплоть до 2018 года ИСЖ показывало высокие темпы роста. Однако меры, предпринятые Банком

России для борьбы с недобросовестными действиями при продаже полисов ИСЖ, привели к резкому падению объема премий в этом сегменте в 2019 году.

Существенный вклад в рост премий по страхованию жизни также внес сегмент КСЖ. Его динамика главным образом отражала бум на рынке розничного кредитования. Приостановка роста премий в сегменте КСЖ в 2020 году объясняется сокращением кредитной активности банков на фоне снижения кредитоспособности заемщиков из-за пандемии COVID-19. Возобновление роста на рынке розничного кредитования в 2021 году, по-видимому, приведет к росту премий по страхованию заемщиков. Однако необходимо отметить, что спрос на КСЖ по своей природе является волатильным, поскольку подвержен рискам кредитных циклов. Кроме того, очень значительная доля премии по страхованию заемщиков идет на покрытие комиссии, получаемой банком-кредитором. В этой части объемы премий потенциально подвержены рискам будущих регуляторных ограничений, направленных на защиту прав страхователей.

**Рисунок 1. Из всех сегментов страхования жизни только НСЖ показывает устойчивый рост, млрд руб.**



Источник: Банк России, Всероссийский союз страховщиков, «Ассоциация Страховщиков Жизни»

Единственным сегментом, показывающим стабильные темпы роста, является НСЖ. За период с 2015 по 2020 год премии по договорам НСЖ ежегодно прирастали более чем на 20%. Наибольший прирост — 63% — был достигнут в 2019 году на фоне снижения объемов ИСЖ. За пять лет общий объем премий по НСЖ вырос более чем в четыре раза, а по ИСЖ — в 3,2 раза. Мы полагаем, что в дальнейшем сегмент НСЖ будет расти быстрее, чем ИСЖ, увеличивая долю на рынке страхования жизни. В то же время преобладание волатильных сегментов в структуре рынка пока не позволяет утверждать, что рост рынка страхования жизни носит устойчивый характер.

## Тарифы в России значительно выше зарубежных

Огромная разница между уровнями проникновения страхования жизни на российском и иностранных рынках, по мнению АКРА, требует объяснения. Связать эту разницу с чисто историческими причинами затруднительно. В последние годы быстрое распространение новых продуктов и технологий на рынках является глобальной тенденцией. По большинству банковских продуктов российский рынок не отстает от стран Европы и США. Существенное отставание России в сегменте страхования жизни свидетельствует о наличии барьеров для реализации потенциального спроса.

Зачастую низкое проникновение страхования жизни на российском рынке связывают с недостаточным уровнем налоговых льгот, которые получают страхователи. В Европе и США, в отличие от России, высокая ставка подоходного налога и значительные налоговые льготы по договорам страхования жизни создают существенные стимулы для потенциальных страхователей. Однако, на наш взгляд, уровень налоговых льгот не может быть единственным фактором, объясняющим такую разницу между показателями проникновения. Базовая потребность в страховой защите от таких серьезных для каждого человека рисков существует объективно, вне зависимости от сопутствующих факторов, таких как налоговые льготы.

Основной причиной, определяющей сравнительно низкие объемы российского рынка страхования жизни, по нашему мнению, является высокая стоимость страховых услуг (тарифов). Мы решили сравнить условия страхования в рамках программ рискового страхования жизни, доступных жителям России и США. Сравнение по рисковому страхованию жизни обусловлено тем, что оно, в отличие от, например, накопительного, предоставляет более простую страховую услугу — защиту от риска смерти в течение срока действия договора (без дополнительных усложнений, связанных с инвестициями и накоплением капитала).

Стоит отметить, что американские страховые компании, в отличие от российских, широко предлагают продукты рискового страхования жизни. Кроме того, информация о программах рискового страхования жизни в России довольно ограничена. Большинство страховщиков жизни делают ставку на инвестиционное и накопительное страхование, а программы рискового страхования есть лишь у нескольких компаний.

**Таблица 1. Примерные условия рискового страхования жизни в России и США**

	Россия	США
Пол	Мужской	Мужской
Возраст	50 лет	50 лет
Место проживания	Москва	Нью-Йорк
Занятость	Офисный работник	Офисный работник

Риск	Смерть по любой причине	Смерть по любой причине
Страховая сумма	5 млн руб.	250 тыс. долл. США
Срок страхования	20 лет	20 лет
Страховая премия	10,4 тыс. руб. в месяц	44 долл. США в месяц
Тариф (годовая страховая премия, % от страховой суммы)	2,5%	0,2%

Источник: предложения компаний

Как показали результаты сравнения, разница в тарифе слишком велика, чтобы ее можно было связать с разными показателями смертности в России и США. В то же время эта разница, по нашему мнению, вполне достаточна, чтобы объяснить, почему в США страховая защита есть почти у 54% населения, а в России она на порядок меньше.

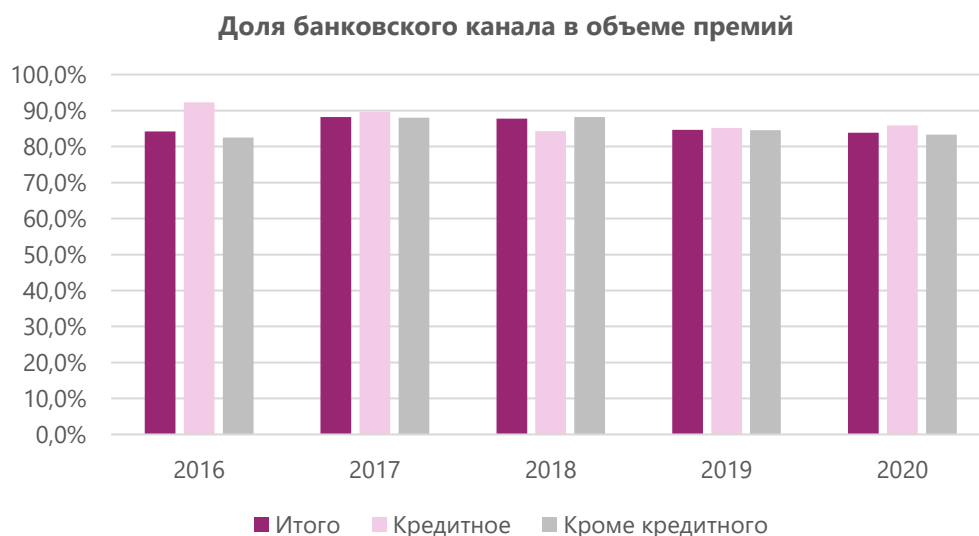
Низкий уровень проникновения страхования жизни, фактическое отсутствие рискованного страхования жизни и высокие тарифы делают российский рынок потенциально интересным для иностранных страховщиков. Способствовать их приходу может закон о допуске филиалов иностранных страховых компаний в Россию, принятый в июне 2020 года. В этом случае можно ожидать ускорения роста премий и повышения конкуренции между страховыми компаниями, что безусловно выгодно для клиентов.

В то же время политические риски и высокие регуляторные требования, которые практически не отличаются для филиалов и дочерних обществ, сдерживают экспансию зарубежных компаний. По нашим сведениям, пока никто из значимых иностранных игроков не заявил о своем желании прийти на российский рынок в форме филиала. Недавний уход из России одного из крупнейших глобальных страховщиков — MetLife, который продал российское дочернее общество ПАО «Совкомбанк», также свидетельствует об отсутствии существенного интереса со стороны иностранцев в настоящее время.

### **Доминирование банковского канала негативно влияет на развитие страхования жизни**

По нашему мнению, одной из главных причин, определяющих структуру рынка страхования жизни и высокий уровень тарифов, является зависимость страховщиков от банковского канала продаж. Согласно данным Банка России, в 2020 году 84% премий по страхованию жизни было получено при посредничестве кредитных организаций. При этом данный показатель несущественно отличается для кредитного и остальных видов страхования жизни — 86 и 83% соответственно. Банки, по сути, являясь основным каналом взаимодействия страховщиков и клиентов, оказывают существенное влияние на продуктовые линейки и условия договоров.

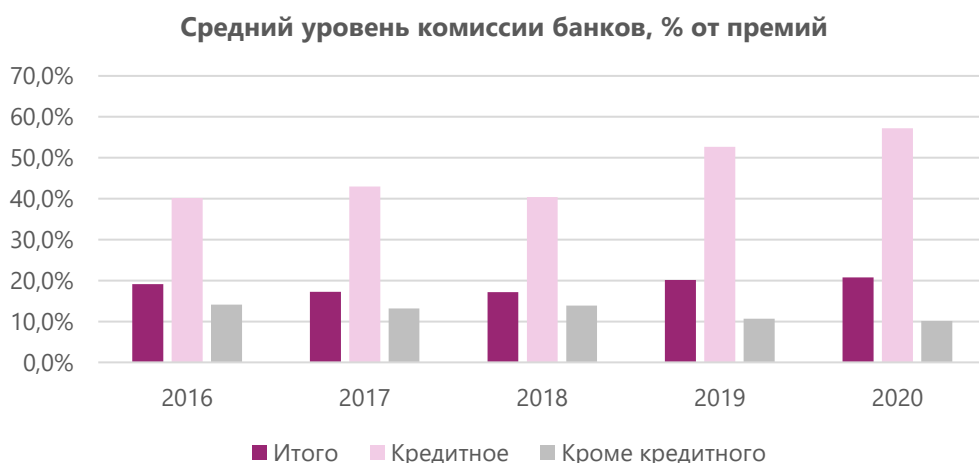
Рисунок 2. Банки являются основным каналом продаж страхования жизни



Источник: Банк России

Быстрый рост инвестиционного страхования был обеспечен за счет активного продвижения этого продукта клиентам банков. В условиях снижения процентных ставок полисы ИСЖ продавались клиентам как более доходная альтернатива депозитам. Однако ожидания страхователей по большей части не оправдались. Так, согласно данным Банка России, средняя доходность по трехлетним полисам ИСЖ, завершившимся в 2020 году, составила 4,7%, по пятилетним — 3,1%. При этом средняя доходность по депозитам за 2017–2020 годы составляла 7%, за 2015–2020 годы — 8,1%. Крайне негативное влияние на результаты инвестиционного страхования оказали высокие комиссии банков. Занимая доминирующее положение между страховщиками и их клиентами, кредитные организации могут диктовать условия в части комиссионного вознаграждения, которое они получают за счет взноса, уплаченного страхователем. Сумма комиссии вычитается из средств рискового фонда ИСЖ, что существенно снижает инвестиционный доход даже в случае удачного выбора стратегии.

Рисунок 3. Комиссии банков растут по кредитному страхованию и все еще слишком высоки по другим видам



Источник: Банк России

Мы видим постепенное снижение уровня комиссии по некредитному страхованию жизни, что, безусловно, положительно повлияет на результаты полисов, однако средний уровень (10%) по-прежнему слишком высок. При этом комиссии по кредитному страхованию жизни продолжают расти, что может обусловить меры регуляторного воздействия.

Мы полагаем, что фактическое отсутствие альтернативы банковскому каналу продаж крайне негативно влияет на развитие страхования жизни. По нашему мнению, для снижения зависимости от банков страховые компании могут инвестировать в создание и расширение агентских сетей, работу с независимыми финансовыми советниками, а также в развитие прямых коммуникаций с клиентами через интернет.

### **Регулирование — ключ к устойчивому развитию страхования жизни**

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Российский рынок страхования жизни обладает огромным потенциалом роста. Достижение среднемирового уровня проникновения означает, что при текущем уровне ВВП годовая премия по страхованию жизни в стране может превысить 3 трлн руб. При этом активы страховщиков жизни могут достигать порядка 20–30 трлн руб.
2. В то же время реализация этого потенциала происходит сравнительно медленно, что говорит о наличии барьеров для развития рынка, среди которых — высокие тарифы и зависимость страховщиков от банковского канала продаж.

Стоит также отметить важную роль страхования жизни для экономики. Договоры страхования жизни, как правило, являются долгосрочными. Для обеспечения выплат в отдаленном будущем страховые компании формируют значительные резервы, средства которых могут быть инвестированы в долгосрочные проекты или финансовые инструменты. При наличии развитого рынка страхования жизни эти резервы могут достигать существенных объемов, формируя значительное предложение инвестиционных ресурсов и поддерживая долгосрочный экономический рост. В связи с этим мы считаем, что развитие страхования жизни должно стать одним из лейтмотивов государственной стратегии развития финансового рынка до 2030 года, которая в настоящий момент разрабатывается.

Очевидно, что устойчивое развитие рынка возможно только при условии соблюдения баланса интересов клиентов и страховых компаний, которое в условиях недостаточно зрелого рынка должно обеспечиваться за счет соответствующего регулирования. Банк России принимает решительные меры по борьбе с недобросовестными практиками на рынке. В частности, введены стандарты информирования клиентов о рисках, связанных с инвестиционным страхованием жизни. Кроме того, в начале этого года Банк России направил страховщикам рекомендации по ограничению продаж ИСЖ клиентам, не имеющим достаточной квалификации для



полного понимания этого продукта. Регулятор также представил для обсуждения проект нормативного акта, определяющего базовые стандарты накопительного и инвестиционного страхования.

Указанные меры, направленные на повышение защищенности страхователей, будут способствовать росту привлекательности страхования жизни для широких слоев населения. В то же время мы считаем, что важно не допустить излишней регуляторной нагрузки на добросовестные страховые компании, которые должны сохранить возможности для ведения прибыльного бизнеса в условиях свободной конкуренции.

**Приложение 1. Статистические данные по рынку страхования жизни**

	Премии		Количество договоров	Количество застрахованных	Страховая сумма
	за 2020 год				
	млрд руб.	%	тыс. шт.	тыс. чел.	млрд руб.
Договоры, не предусматривающие выплату аннуитетов (ренты)	423,4	98%	10253,1	21753,3	11927,2
с физическими лицами	398,2	93%	10147,0	10202,3	9639,3
с участием страхователя в инвестиционном доходе	285,3	66%	2579,8	2619,3	2769,2
с единовременной уплатой страховой премии	219,2	51%	1352,0	1352,3	1402,9
с уплатой страховой премии в рассрочку	66,2	15%	1227,8	1267,0	1366,3
без участия страхователя в инвестиционном доходе	112,9	26%	7567,3	7583,0	6870,0
с единовременной уплатой страховой премии	91,2	21%	5985,0	5993,7	4117,5
с уплатой страховой премии в рассрочку	21,7	5%	1582,3	1589,3	2752,5
с юридическими лицами	25,2	6%	106,0	11551,1	2288,0
с участием страхователя в инвестиционном доходе	3,1	1%	2,8	4,6	10,9
с единовременной уплатой страховой премии	2,7	1%	0,3	1,3	6,0
с уплатой страховой премии в рассрочку	0,4	0%	2,5	3,3	4,9
без участия страхователя в инвестиционном доходе	22,0	5%	103,2	11546,4	2277,1
с единовременной уплатой страховой премии	21,5	5%	101,6	11303,0	2006,7
с уплатой страховой премии в рассрочку	0,6	0%	1,6	243,4	270,5
Договоры с выплатой аннуитетов (ренты)	4,8	1%	147,3	581,6	164,4
Пенсионное страхование	2,3	1%	36,2	199,5	22,0
<b>Итого</b>	<b>430,5</b>	<b>100%</b>	<b>10436,5</b>	<b>22534,4</b>	<b>12113,6</b>

Источник: Банк России

## Приложение 2. Статистические данные по продуктам страхования жизни

	Премии		Количество договоров	Количество застрахованных	Страховая сумма
	за 2020 год				
	млрд руб.	%	тыс. шт.	тыс. чел.	млрд руб.
Инвестиционное страхование жизни	182,90	42%	1365,48	Н/Д	1239,60
Накопительное страхование жизни	136,90	32%	Н/Д	Н/Д	Н/Д
Кредитное страхование жизни	94,55	22%	6197,23	Н/Д	5756,04
Рисковое страхование жизни	13,90	3%	Н/Д	Н/Д	Н/Д
Пенсионное страхование	2,3	1%	36,2	199,5	22,0
<b>Итого</b>	<b>430,5</b>	<b>100%</b>	<b>10436,5</b>	<b>22534,4</b>	<b>12113,6</b>

Источник: Банк России

(С) 2021

Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество), АКРА (АО)  
Москва, Садовническая набережная, д. 75  
[www.acra-ratings.ru](http://www.acra-ratings.ru)

Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) создано в 2015 году. Акционерами АКРА являются 27 крупнейших компаний России, представляющие финансовый и корпоративный сектора, а уставный капитал составляет более 3 млрд руб. Основная задача АКРА — предоставление качественного рейтингового продукта пользователям российского рейтингового рынка. Методологии и внутренние документы АКРА разрабатываются в соответствии с требованиями российского законодательства и с учетом лучших мировых практик в рейтинговой деятельности.

Представленная информация, включая, помимо прочего, кредитные и некредитные рейтинги, факторы рейтинговой оценки, подробные результаты кредитного анализа, методологии, модели, прогнозы, аналитические обзоры и материалы и иную информацию, размещенную на сайте АКРА (далее — Информация), а также программное обеспечение сайта и иные приложения, предназначены для использования исключительно в ознакомительных целях. Настоящая Информация не может модифицироваться, воспроизводиться, распространяться любым способом и в любой форме ни полностью, ни частично в рекламных материалах, в рамках мероприятий по связям с общественностью, в сводках новостей, в коммерческих материалах или отчетах без предварительного письменного согласия со стороны АКРА и ссылки на источник. Использование Информации в нарушение указанных требований и в незаконных целях запрещено.

Кредитные рейтинги АКРА отражают мнение АКРА относительно способности рейтингуемого лица исполнять принятые на себя финансовые обязательства или относительно кредитного риска отдельных финансовых обязательств и инструментов рейтингуемого лица на момент опубликования соответствующей Информации.

Некредитные рейтинги АКРА отражают мнение АКРА о некоторых некредитных рисках, принимаемых на себя заинтересованными лицами при взаимодействии с рейтингуемым лицом.

Присваиваемые кредитные и некредитные рейтинги отражают всю относящуюся к рейтингуемому лицу и находящуюся в распоряжении АКРА существенную информацию (включая информацию, полученную от третьих лиц), качество и достоверность которой АКРА сочло надлежащими. АКРА не несет ответственности за достоверность информации, предоставленной клиентами или связанными третьими сторонами. АКРА не осуществляет аудита или иной проверки представленных данных и не несет ответственности за их точность и полноту. АКРА проводит рейтинговый анализ предоставленной клиентами информации с использованием собственных методологий. Тексты утвержденных методологий доступны на сайте АКРА по адресу: [www.acra-ratings.ru/criteria](http://www.acra-ratings.ru/criteria).

Единственным источником, отражающим актуальную Информацию, в том числе о кредитных и некредитных рейтингах, присваиваемых АКРА, является официальный интернет-сайт АКРА — [www.acra-ratings.ru](http://www.acra-ratings.ru). Информация представляется на условии «как есть».

Информация должна рассматриваться пользователями исключительно как мнение АКРА и не является советом, рекомендацией, предложением покупать, держать или продавать ценные бумаги или любые финансовые инструменты, офертой или рекламой.

АКРА, его работники, а также аффилированные с АКРА лица (далее — Стороны АКРА) не предоставляют никакой выраженной в какой-либо форме или каким-либо образом непосредственной или подразумеваемой гарантии в отношении точности, своевременности, полноты или пригодности Информации для принятия инвестиционных или каких-либо иных решений. АКРА не выполняет функции фидуциария, аудитора, инвестиционного или финансового консультанта. Информация должна расцениваться исключительно как один из факторов, влияющих на инвестиционное или иное бизнес-решение, принимаемое любым лицом, использующим ее. Каждому из таких лиц необходимо провести собственное исследование и дать собственную оценку участнику финансового рынка, а также эмитенту и его долговым обязательствам, которые могут рассматриваться в качестве объекта покупки, продажи или владения. Пользователи Информации должны принимать решения самостоятельно, привлекая собственных независимых консультантов, если сочтут это необходимым.

Стороны АКРА не несут ответственности за любые действия, совершенные пользователями на основе данной Информации. Стороны АКРА ни при каких обстоятельствах не несут ответственности за любые прямые, косвенные или случайные убытки и издержки, возникшие у пользователей в связи с интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями третьих лиц, прямо или косвенно связанными с такой информацией.

Информация, предоставляемая АКРА, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов и может изменяться АКРА в дальнейшем. АКРА не обязано обновлять, изменять, дополнять Информацию или уведомлять кого-либо об этом, если это не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении или не требуется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

АКРА не оказывает консультационных услуг. АКРА может оказывать дополнительные услуги, если это не создает конфликта интересов с рейтинговой деятельностью.

АКРА и его работники предпринимают все разумные меры для защиты всей имеющейся в их распоряжении конфиденциальной и/или иной существенной непубличной информации от мошеннических действий, кражи, неправомерного использования или непреднамеренного раскрытия. АКРА обеспечивает защиту конфиденциальной информации, полученной в процессе деятельности, в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.