

UKRAINIAN INSURANCE CLUB

[www.insclub.info](http://www.insclub.info)

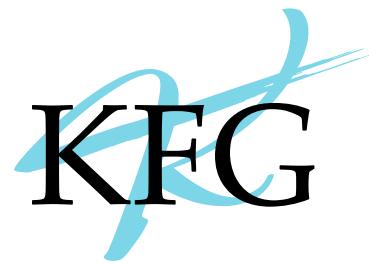
вересень  
2018

# СК

Український страховий клуб

## ГРА ПОЧАЛАСЬ!





ПрАТ "Київська фінансова група" - це інжинірингова компанія, яка пропонує готові, комплексні рішення для компаній страхового ринку.

[kfg.com.ua](http://kfg.com.ua)



АНДРІЙ СКУРАТОВСЬКИЙ

Керівник ПрАТ  
«Київська фінансова група»

## ХТО МИ

ЮРИСТИ  
АУДИТОРИ  
ФАХІВЦІ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ  
ФАХІВЦІ З ЦІННИХ ПАПЕРІВ  
ФАХІВЦІ З ПОДАТКОВОГО ПРАВА



## ЩО МИ РОБИМО

- **Розробляємо рішення:**  
бізнес-моделі, фінансові моделі, екосистеми, кластери;
- **Готуємо інфраструктуру:**  
реєстрація юр.осіб, формування продуктової лінійки, розробка бізнес-процесів; розробка компетенцій персоналу;
- **Надаємо юридичну підтримку:**  
проводимо юридичний аудит структури бізнесу;
- **Інжиніринг бізнес-процесів:**  
проводимо оптимізацію бізнес-процесів, виявляємо "вузькі місця" та заходи по їх усуненню;
- **Робимо бізнес прибутковим**

## РЕЗУЛЬТАТИ НАШОЇ РОБОТИ

- Оптимізоване податкове навантаження
- Прозора, захищена структура власності
- Спрощений перерозподіл капіталу між компаніями холдингу
- Захищені активи від рейдерських атак
- Конкуренто здатна бізнес-модель
- Надійна юридична конструкція бізнесу



# Ukrainian Financial Forum

#UkrFinForum18  
[ukrfinforum.com](http://ukrfinforum.com)

20-21  
вересня  
Одеса

Організатори

Партнери

У співпраці з



KSE



Bloomberg





Олександр Шкварун  
Керівник проекту  
Журнал «Український страховий клуб»

## 15-ти річчя Страхового Клубу ознаменувалося яскравими подіями на страховому ринку.

По перше: Нацкомфінпослуг у травні вперше оприлюднив фінансові показники всіх страховиків за підсумками 2017 року.

По друге: Регулятор в серпні дав відмашку най масштабнішим змаганням серед страховиків за кубок страхувальника України.

Вимога регулятора — виконати нормативи достатності капіталу та платоспроможності:

для страховиків, що здійснюють страхування крім життя — 30 млн. грн ;

для страховиків, що здійснюють страхування життя — 45 млн. грн.

## Дані змагання будуть проходити в 3 етапи:

- з 31 грудня 2018 року до 29 червня 2019 року включно — застосовуються 30 % величини;
  - з 30 червня 2019 року до 29 червня 2020 року включно — застосовуються 60 % величини;
  - з 30 червня 2020 року — застосовуються у повному обсязі величини.
- Хто ж отримає приз від регулятора та глядацьких симпатій?
- З турнірною таблицею можна ознайомитись на сторінці 16.

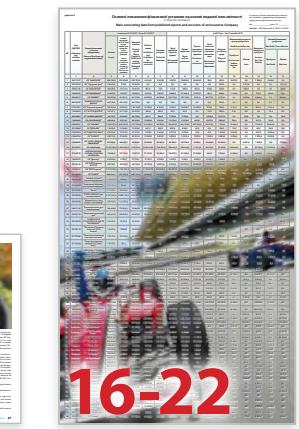
## Гра почалась!

Журнал «Український страховий клуб»  
Вересень 2018

UKRAINIAN INSURANCE CLUB  
WWW.INSCLUB.INFO

Керівник проекту  
Олександр Шкварун  
Тел. редакції  
+38 093 717 02 74

## Зміст:

			
<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4-5</b>	<b>6-7</b>
			
<b>8-9</b>	<b>10</b>	<b>12-13</b>	
			
<b>14</b>	<b>16-22</b>	<b>24</b>	
			
<b>27</b>	<b>26</b>	<b>28</b>	
			
<b>30</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	

Редакція може не поділяти думку авторів публікацій. Відповідальність за достовірність інформації несуть автори публікацій. Редакція і видавець не несе відповідальність за якість послуг, які рекламируються, а також за нечіткість, недостовірність або некоректність інформації про предмет реклами. Відповідальність несуть рекламиодавці.

При використанні матеріалів посилання на журнал «Український страховий клуб» обов'язкове.

Свідоцтво КВ №20772 – 10572Р, від 22.05.14

Редакція залишає за собою право не публікувати матеріали, в тому числі рекламного характеру, якщо вони не відповідають інформаційній політиці видання і можуть негативно вплинути на його імідж.

Засновник, видавець ТОВ «ДСБУ»,  
м. Київ, пр. Перемоги 27а  
Друкарня ТОВ «РЕМА-ПРІНТ»  
Наклад 1000 шт.  
Ціна договірна



Дорогие друзья!  
Уважаемые коллеги!

**Искренне рады приветствовать Вас на XVIII Международном форуме участников финансового рынка - наиболее крупном профессиональном и общественно значимом событии 2018 года!**

Сегодня будущее страхового бизнеса Украины невозможно рассматривать без учета глобальных задач в сфере развития экономики, государственно-частного партнерства, обеспечения финансовой безопасности и других задач, которые приходится решать всему мировому сообществу в XXI веке.

Наша задача – превратить страховой бизнес Украины в эффективно работающий инструмент. Уверен, что общее понимание необходимости совместных действий позволит нам не только добиться изменения качества отношений всех заинтересованных сторон, но и станет частью нашего крепнущего сотрудничества.

Желаем, чтобы Форум прошел в конструктивном и творческом ключе, содействовал взаимопониманию, налаживанию деловых связей, дал возможность обмена профессиональным опытом, обсуждения наиболее актуальных вопросов страхового рынка, а также расширения круга личных контактов.

Оптимизм, вера в свою страну, в свои силы – наш главный ресурс. Успехов всем нам!

С наилучшими пожеланиями,  
Председатель Оргкомитета Форума,  
Президент Лиги страховых организаций Украины  
Александр ФИЛОНЮК

**Руслан Демчак – народний  
депутат України, заступник  
голови Комітету Верховної Ради  
України з питань фінансової  
політики і банківської  
діяльності**

В переддень роботи чергової сесії Верховної Ради, пропоную підвести підсумки попереднього періоду роботи народних депутатів. Політологи вже назвали останній рік одним із найпродуктивніших не тільки за скликання, а й за всі роки незалежності.

Чого тільки варте ухвалення чотирьох ключових для розвитку країни реформ: судової, освітньої, пенсійної та медичної.

Створення Антикорупційного суду – завершило формування антикорупційної інфраструктури. Слід відзначити потужне зміщення обороноздатності України. Законом Про Національну безпеку закріплено новий вектор розвитку сфери оборони за стандартами НАТО для інтеграції в безпековий простір країн Заходу.

Що ж до роботи Комітету з питань фінансової політики та банківської діяльності - спільними зусиллями, у співпраці з Президентом України, було впроваджено валютну лібералізацію – фінансовий безвіз для вітчизняних підприємців, який сприятиме розвитку економіки.

Закон Про валюту дозволяє відкривати українським компаніям і українським громадянам поточні рахунки за кордоном та здійснювати через такі рахунки валютні операції, зокрема інвестувати за кордон без отримання будь-яких індивідуальних валютних ліцензій, також серед основних новацій закону: відміна "правила 180 днів для розрахунку" за операціями з експорту та імпор-



## **Над якими питаннями фінансового ринку працювала Верховна Рада протягом останнього року?**

ту товарів, а відповідно скасовано й санкції за недотримання термінів, що діяли раніше; акцентована можливість банків надавати фізичним та юридичним особам послуги з купівлі-продажу валюти дистанційно – тобто за допомогою Інтернету без фізичного відвідування відділення.

Крім того, завдячуючи ініціативі Нацфінпослуг, мною було внесена правка до Закону Про валюту, яка дає можливість лайфовим страховим компаніям (страхування життя) залучати страхові внески у валютах, розміщувати страхові резерви у валютах та робити виплати клієнтам із прив'язкою до валюти. Без перебільшення, по реформуванню страхового ринку – це подія №1 у 2018 році.

Прийнятий закон Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння залученню іноземних інвестицій містить мою враховану правку про дозвіл відкривати в Україні поточні рахунки іноземним юридичним та фізичним

особам. Все це разом відкриває колосальні можливості для розвитку фінансового сектору.

А прийнятий Закон Про відновлення кредитування перекриває розповсюдженні схеми неповернення кредитів і дає підставу для прогнозів по відновленню кредитування в Україні.

На початок наступної сесії, в першу чергу, очікується прийняття законопроекту "Про установу фінансового омбудсмена" №8055, що, разом із законом "Про удосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг" №2456д, суттєво змінить захист споживачів фінансових послуг.

Законопроект №2413а про розподіл функцій регуляторів – передачу функцій Нацфінпослуг до НБУ та НКЦПФР докорінно змінить небанківський фінансовий сектор і по взаємній реформам медичній та освітній, але в фінансовому секторі.



Франк Тирольф,  
старший менеджер по международным отношениям  
Германского союза страховщиков ГСС / GDV

Берлин, 11 июля 2018 г.

# Как на практике работает «принцип пропорциональности» по Solvency II для малых компаний – из опыта Германии

На фоне дискуссий о возможном среднесрочном внедрении в Украине надзорных правил Европейского Союза по регулированию частного страхового рынка по Solvency II, в последнее время на международных финансовых форумах меня стали все чаще спрашивать, какие имеются различия у больших и у малых страховых компаний в отчетности, в осуществлении этого строгого режима и каков опыт Германии? Если коротко и откровенно, исходя из двухлетнего опыта внедрения Solvency II в странах ЕС – небольшим компаниям до сих пор приходится сложно. Да, в результате 15-ти летней разработки Solvency II, особенно для малых компаний, специально предусмотрены были облегчающие меры и исключения, чтобы помочь им «выжить» в соревновании с более крупными конкурентами. Был укреплен так называемый принцип пропорциональности в смысле «каждому свой шанс на рынке, всем по величине риска, по возможностям в отношении своих трудовых ресурсов». Но, согласно результатам недавних опросов Германского Союза Страховщиков, среди своих членов-компаний принцип пропорциональности на практике – мягко говоря – еще не очень работает. Давайте рассмотрим более детально.

В февральском выпуске журнала «Украинский Страховой Клуб» вышла интересная статья Владимира Бабко (СК

«МИР») о том, как разнообразен и перспективен мир небольших участников финансового рынка. Итак, продолжим разговор «о малом». Хочется поделиться опытом по этому поводу с точки зрения немецких страховщиков и, тем самым, убедить именно малых игроков страхового рынка воспользоваться своими преимуществами и шансами, особенно на пороге цифровой эры. Конечно, о «культе величия» спорят и в нашей стране, хотя большинство участников дискуссии осознает, что основной показатель успешного страхового бизнеса – это финансовая безопасность компании, а значит надежность в выполнении долгосрочных договоров с клиентами.

## Количество малых страховых компаний и их доля на рынке Германии

Мало кому известно, что сильная конкуренция на немецком страховом рынке в течении нескольких десятилетий привела к тому, что 264 отдельных страховщика объединились, и сегодня выступают совместно в 62 группах. Доля этих групп составляет 98 % всего оборота рынка! Только 76 компаний до сих пор работают самостоятельно и независимо от других. Уровень концентрации страховой индустрии в целом довольно высок (но ниже, по сравнению с Италией или Францией). 10 топовых компаний составляют 63,4 % от всеобщего валового дохода премий первичного страхования.

«НИЯ». Как показывает статистика (см. график), доля 6-ти самых крупных групп с годовым доходом от страховых премий выше 10-ти миллиардов евро – равна 48,5 %. Также видно, что доля тех, у кого меньше 500 миллионов премий в год – всего 4 %. Но они вместе составляют 99 компаний и групп, это самая большая команда на рынке по количеству! Таким образом до сих пор и для малых страховщиков есть место на немецкой земле. Однако, здесь речь идет только о тех компаниях, которые в соответствии с законом находятся под государственным контролем Федерального ведомства по финансовому надзору (BaFin). Кроме них в Германии есть еще около 700 более мелких страховых организаций с премиальными доходами ниже 5-ти миллионов евро в год, которые работают исключительно в узко региональной среде – одной из 16-ти федеральных земель Германии, и поэтому не включаются в приведенную здесь статистику. Кто же они такие? Это, прежде всего, старинные гильдии добровольной деревенской взаимопомощи в защите от риска града, пожара или потеря скота. Некоторые из них часто даже не имеют ни одного наемного сотрудника, а просто «на всякий случай» существуют по договору, как ожидающие возможного наступления страхового случая. Как исторически сложившаяся форма они находятся

под специальной защитой государства и полностью освобождены от применения Solvency II!

**График: Количество (в скобках) и доля страховых групп и отдельных компаний Германии по классам объема страховых премиальных поступлений в год (Источник: Исследование ГСС „Anbieterlandschaft am Versicherungsmarkt: Ein Ausblick“. «Volkswirtschaftliche Themen und Analysen», № 8, 2018 г., с.12, на базе данных BaFin за 2016 год.**

<https://www.gdv.de/resource/blob/33376/29aaed518cba2d28d01aba3906c18f81/anbieterlandschaft-download-data.pdf>



## Результаты опроса ГСС по практике Solvency II

Вернемся к тем, кто с 1-го января 2016 года в обязательном порядке должен осуществлять надзор и отчитываться по-новому. Как регулирующий орган, так и компании были убеждены и ожидали, что хорошее регулирование должно быть целесообразным, эффективным и экономичным. К сожалению, эти характеристики пока не относятся к Solvency II, как наглядно демонстрирует практический опыт в этой сфере. До 330 000 полей данных может включать один годовой отчет страховщика. К этому еще добавляются подробные ежеквартальные отчеты и описательные

отчеты регулятору. Около 100 страниц включают все отчеты, которые каждая страхововая компания должна писать ежегодно. Опрос Германского Союза Страховщиков, проведенный летом 2017 года о практике применения новых правил, уже показал явную необходимость действий в области бюрократизации. В нем участвовали 70 компаний всех размеров, структур и юридических форм с долей рынка, составляющей около 85 % от суммы брутто-премий. Результаты показывают, что 97,3% респондентов считают, что требования Solvency II непропорционально сложны и дороги. Информационная ценность отчетов не всегда ясна, а необходимые усилия по их подготовке слишком велики. Принцип пропорциональности не приносит пока никакого облегчения для малых компаний. 88% опрошенных компаний недовольны его реализацией. Представители крупных и средних компаний единодушно считают, что текущие обязательства по представлению отчетности являются слишком дорогостоящими.

## Требование осуществления соразмерности

Для выхода из сложившейся неудовлетворительной ситуации поступили и предложения. Основными отправными точками в деле сокращения бюрократических барьеров в Solvency II, по мнению страховщиков и их союза ГСС, являются:

- объединение идентичных отчетов
- коррекция обязательств по представлению отчетности с низкой или неоправданной информационной ценностью
- более пристальное внимание к практике деловой жизни
- оптимизация управленческих требований
- более низкие требования к доказательству пределов адекватности
- обязательные критерии для разграничения несоответствующего содержания.

Детали опроса и предложений ГСС опубликованы на сайте ГСС в издании «Regulierung & Aufsicht kompakt, 05/2017». <https://www.gdv.de/resource/blob/6518/b59a8b033b12a42c8a050defd74>

e662b/neuesten-ausgabe-der-publikation-regulierung-und-aufsicht-kompakt---1698012695-data.pdf

В защиту всех, кто в течение трудоемких 15-ти лет подготовки лично участвовал в разработке новых правил, должен отметить, что у них была совершенно другая мысль, четко указанная в правилах ЕС о принципе соразмерности. Все старания были направлены на достижение наиболее низкого уровня бюрократии и на разумное облегчение для малых компаний. Но, как показал опыт первых двух лет, расходы и издержки нового надзорного режима часто непропорциональны риску компаний, а требования не всегда соответствуют ситуации платежеспособности и профиля рисков компаний, и здесь вряд ли есть какая-либо выгода для малых игроков.

## Дальнейшее развитие

В ответ на накопивший пока не положительный опыт страховщиков, регулятор активно начал выполнять свои задания как на национальном, так и на европейском уровнях. С участием всех заинтересованных сторон сейчас проходит рассмотрение, подготовка ревизии и дальнейшего развития некоторых правил и норм Solvency II. В начале 2018 года Федеральное Министерство Финансов Германии в адрес Комитета Бундестага по вопросам финансового рынка отправило свой отчет с предложениями «Как работает принцип пропорциональности в регулировании страховых компаний по Солвенси 2». ГСС опубликовал свой ответ в начале мая. Страховщики приветствуют совместные усилия и предложения. В случае возможности упрощенной реализации режима отчетности, соответствующие варианты действий в конечном итоге должны быть закреплены непосредственно в нормативных текстах ЕС. Есть шанс, что с такими изначальными предложениями регулирующие органы могут укрепить юридическую уверенность для всех компаний.

Цель должна состоять в предоставлении страховым компаниям и супервизорам стран ЕС вариантов действий и обеспечении того, чтобы пропорциональные решения не рассматривались как исключительные случаи.



**Олександр Філонюк,**  
Президент Ліги страхових  
організацій України, к.н.  
державного управління

досвіду клієнт перестане купувати поліси, і навпаки – отримавши позитивний досвід взаємодії, гарантовано продовжить відносини та буде рекомендувати страхову організацію своїм друзям і знайомим. Побудова довгострокових відносин є важливішою, ніж отримання швидкого прибутку. Необхідно враховувати, що утримання існуючих клієнтів є значно дешевшим, ніж залучення нових.

Не можна не враховувати і досягнення у сфері цифрових технологій. Вони виступають

платформою ефективності і конкурентоспроможності всіх ринків, обумовлюють перехід до нових бізнес-моделей і стратегій, слугують основою для створення нових продуктів (послуг), цінностей і каналів комунікацій.

Згідно з KPMG Pulse of Fintech report, світові інвестиції у сфері фінтех стрімко зросли у першому півріччі 2018 року, сягнувши \$57,9 млрд., що демонструє суттєве збільшення порівняно з \$38,1 млрд., інвестованими за весь 2017 рік.

Тому, підвищення інвестиційного потенціалу, вибір оптимальної стратегії, комунікація і побудова довгострокових відносин з клієнтами можуть надати страховій організації значної конкурентної переваги.

**В** Україні страховий ринок має значний потенціал розвитку, проте, як свідчать основні показники діяльності страхових компаній упродовж багатьох років, реалізувати цей потенціал дуже непросто, але можливо.

Показник проникнення страхування (частка зібраних страхових премій у ВВП країни) зменшується упродовж останніх трьох років, і у 2017 році становив лише 1,46%. Тобто рівень розвитку страхування в Україні є низьким та, відповідно, можливість використання його як механізму фінансування ризиків юридичного захисту є незначною.

Важливими «стримуючими» зв'язками і факторами «впливу» є залежність страхового ринку України від економічної ситуації в країні, відсутність очікуваних стратегічних змін вітчизняного законодавства, низький рівень обсягу власного капіталу страховиків, що може бути спрямований на інвестування, високі інфляційні та девальваційні очікування, низька купівельна спроможність потенційних страховальників і відсутній платоспроможний попит на страхові послуги.

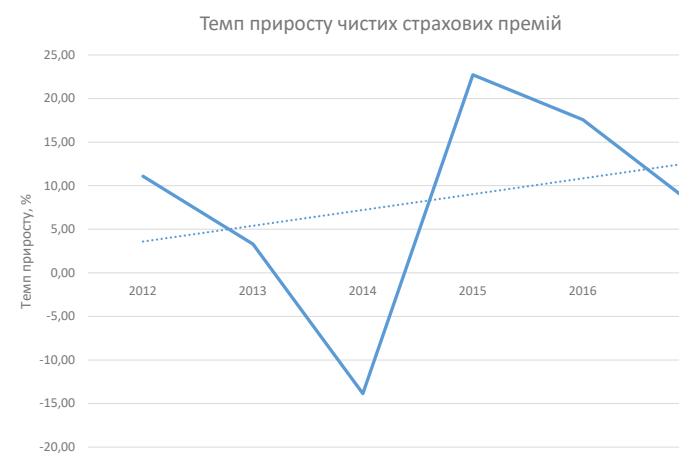
Дослідження зв'язку з макроекономічними показниками

обсягу страхових премій з видів страхування інших, ніж страхування життя, проведене Лігою страхових організацій України, показало:

- динаміка чистих страхових премій з видів страхування інших, ніж страхування життя, протягом 2012-2017 рр. є нестійкою. При цьому, спостерігається переважне збільшення обсягів чистих страхових премій. Найбільший темп приросту чистих страхових премій з "non-life" страхування був у 2015 році (22,7%). Впродовж останніх двох років спостерігається тенденція до зниження темпів приросту (2016 рік - 17,6%; 2017 рік - 7,9%);

- динаміка чистих страхових премій протягом 2012-2017 рр. є значною мірою подібною до динаміки номінального ВВП. Порівняння темпів зростання та аналіз коефіцієнтів випередження свідчать про відставання темпів зростання чистих страхових премій у національній валюті, порівняно з темпами зростання ВВП у 2014-2017 рр.

Такі тенденції значною мірою є наслідком низької довіри населення до страхових організацій. Роль довіри недооцінена як окремими страховими організаціями, так і ринком в цілому: після негативного



Недостатньо, на жаль, на думку експертів страхового ринку, сьогодні використовується потенціал найбільш перспективних напрямків страхування - агрострахування, кіберстрахування, страхування майна. Наприклад, проблематика вітчизняного ринку агрострахування залишається не вирішеною. Сучасний стан розвитку галузі не відповідає своєму основному завданню — управління ризиками в аграрному секторі для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва та сталого розвитку аграрного сектору економіки. Тому важливим є опрацювання ефективних моделей агрострахування та адаптація найкращого досвіту в Україні. Така ж ситуація супроводжує інші направлення.

У той же час, за даними проекту ЛСОУ «Відкрите страхування», страхові компанії, що здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя, у I півріччі 2018 року збільшили надходження валових страхових платежів на 17,2 % у порівнянні з I півріччям 2017 року — до 5,2 млрд. грн.

Валові страхові виплати за підсумками I півріччя 2018 року збільшились на 33,4 % — до 1,9 млрд. грн. Загальний обсяг страхових резервів становим на 30 червня 2018 року збільшився на 47,0 % у порівнянні з аналогічною датою 2017 року і склав 5,7 млрд. грн.

Активи страхових компаній — учасників Проекту «Відкрите страхування» за результатами I півріччя 2018 року склали 11,4 млрд. грн. (збільшились на 21,9 %), а сукупний власний капітал учасників склав 4,0 млрд. грн. (збільшився на 1,4 %).

У структурі валових страхових премій за I півріччя 2018 року найбільша питома вага належить видам добровільного майнового страхування — 2575,8 млн. грн. (50,0 %). Ва-

лові страхові премії за видами добровільного особистого страхування (крім страхування життя) склали 1198,0 млн. грн. (23,2 %), з недержавного обов'язкового страхування — 1081,2 млн. грн. (21,0 %), з добровільного страхування відповідальності — 298,6 млн. грн. (5,8 %).

У структурі валових страхових виплат за I півріччя 2018 року найбільша питома вага належить видам добровільного майнового страхування — 838,8 млн. грн. (45,3 %). Валові страхові виплати за видами добровільного особистого страхування (крім страхування життя) склали 583,9 млн. грн. (31,5 %), з недержавного обов'язкового страхування — 420,6 млн. грн. (22,7 %), з добровільного страхування відповідальності — 9,3 млн. грн. (0,5 %).

За договорами страхування наземного транспорту (КАСКО) валові надходження страхових платежів учасників проекту «Відкрите страхування» за підсумками I півріччя 2018 року збільшились на 32,7 % у порівнянні з I півріччям 2017 року — до 1110,0 млн. грн., валові страхові виплати — на 39,3 % (до 579,4 млн. грн.). Рівень страхових виплат склав 52,2 % (эріс на 2,5 в.п.).

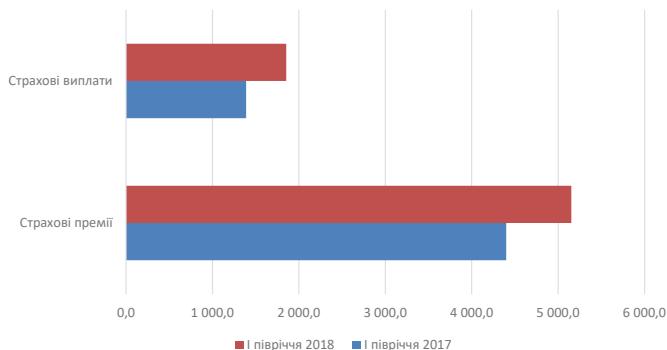
За договорами добровільного медичного страхування валові надходження страхових платежів за підсумками I півріччя 2018 року збільшились на 18,0 % у порівнянні з I півріччям 2017 року — до 843,1 млн. грн., валові страхові виплати — на 23,4 % (до 527,2 млн. грн.). Рівень страхових виплат склав 62,5 % (эріс на 2,7 в.п.).

За внутрішніми договорами страхування цивільно-правово-

вої відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ) валові надходження страхових платежів за підсумками I півріччя 2018 року збільшились на 40,3 % у

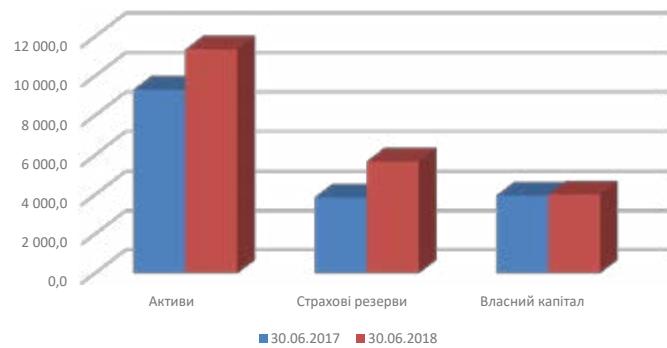
Страховий бізнес сьогодні має необхідну інфраструктуру, професійні кадри, підвищує рівень платоспроможності, ліквідності, прибутковості та якості активів. І ми сподіва-

Динаміка страхових премій та виплат



Динаміка страхових премій та виплат страхових компаній — учасників Проекту «Відкрите страхування» (млн. грн)

Динаміка активів, страхових резервів та власного капіталу



Динаміка активів, страхових резервів та власного капіталу страхових компаній — учасників Проекту «Відкрите страхування» (млн. грн)

порівнянні з I півріччям 2017 року — до 657,0 млн. грн., валові страхові виплати — на 22,9 % (до 323,6 млн. грн.). Рівень страхових виплат склав 49,3 % (зменшився на 7,0 в.п.).

ємся, що страхування буде затребуваним суспільством, успішним та відкритим. Адже в усьому світі страхування — це ефективний спосіб збереження набутого.

**Проект «Відкрите страхування» було започатковано Лігою страхових організацій України у 2008 році з метою поліпшення стандартів розкриття інформації про діяльність учасників страхового ринку, публічного оголошення фінансових показників, дотримання політики прозорої діяльності і доступності інформації.**



**Олександр Волков,**  
голова правління «Євроінс Україна»

**Олександре, Ви відома людина на страховому ринку, як ви опинилися в компанії «Євроінс»?**

Війна зіграла не останню роль. Після тих подій, що відбулися в Україні, я опинився в Рівному, а потім в Запоріжжі директором регіональної дирекції.

В принципі, це було корисно для мене – я вивчив нюанси і клієнтуру регіональних ринків. А потім мені запропонували очолити компанію «HDI», чиєю правонаступницею стала «Євроінс Україна».

**Компанія не так давно на ринку, але вже входить до списку кращих за якістю врегулювання страхових випадків. В чому тут секрет?**

Ми дійсно є одними з кращих за якістю врегулювання та рівнем скарг страховальників. Чому так відбувається? Тому що ми постійно контролюємо терміни проходження справи по всім нашим фахівцям. У нас є нормативні терміни проходження справ, і ці терміни у нас повинні витримуватися, на ці терміни ми звернули особливу увагу. Замість вкладення коштів у традиційні рекламні компанії, ми спрямовуємо бюджети на поліпшення бізнес-процесів, технологічності компанії, поліпшення всіх показників по врегулюванню, тому що найкращою рекламою для нас будуть відгуки наших клієнтів.

Потрібно займатися сервісом. Клієнт – це найкраща реклама. Якщо клієнти говорять про нас добре, то кращою реклами нам і не потрібно.

# «ЄВРОІНС УКРАЇНА» ЗРОСТАЄ ШВИДШЕ, НІЖ ІНШІ КОМПАНІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ

**На сьогодні, якщо не секрет, які інвестиції здійснила «Єврохолд» в Україні?**

Це не секрет, це відкрита інформація. У цьому році «Єврохолд» - наші акціонери, інвестують в нашу компанію більше 2-х мільйонів євро.

**На що підуть ці гроші?**

Ці гроші підуть на розвиток департаменту ІТ. Ми купуємо автомобілі для регіональних підрозділів, тому що вважаємо: якщо директор пересувається по місту на власному автомобілі, це не прикрашає компанію.

Ми не будемо витрачати багато грошей, тому що ми виважено підходимо до нашого розвитку, адже зараз дуже жорсткі вимоги до наших активів.

**Це вимушений захід або так заплановано?  
Це більше за межами вимог регулятора або щоби відповісти їм?**

На сьогодні ми виконуємо всі вимоги регулятора, і такої ось пожежної необхідності поки не було. Швидке зростання тягне за собою резерви, якими необхідно покривати якісні активи.

**У цьому році Ви купили Компанію «ERV», лідера ринку туристичного страхування України. Як це вплине на бізнес «Євроінс Україна»?**

Ну, по-перше, це дуже хороша страхована компанія, що спеціалізується на одному секторі страхового бізнесу – туристичному. Унікальність компанії «ERV» – в неперевершенній системі асистансу за кордоном. У неї німецький асистанс. Жодна страхована компанія України не працює з цим асистансом. Це німецький асистанс, і вона працює з німецькими компаніями, і якість його набагато вища, аніж тих, які працюють з українськими.

Для нашої «Євроінс Україна» це теж має непогану перспективу, тому що ми переходимо на продукти ERV по travel-страхуванню, і тепер «Євроінс Україна» стає страхововою групою в Україні.

**Це означає – 2 компанії в структурі?**

Так. Ніякого злиття-поглинання.

**Для Вас це ускладнить управління бізнесом?**

Ми працюємо паралельно, це окремий бізнес під брендом «Євроінс». Це буде сприяти просуванню «Євроінс» в Україні, тому що клієнтська база у ERV дуже велика.

Нам немає сенсу його змінювати, тому що він вже збудований, там є структура, і все працює. Ми будемо їх продавати.

**Хто Ваші основні конкуренти? І в чому полягає унікальність «Євроінс Україна»?**

У нас немає прямих конкурентів. Ми присутні в усіх каналах продажів.

Є страхові компанії, в яких левову частку платежів складають один канал або 2 канали продажів. У нас такого немає, ми працюємо по всіх каналах, без концентрації зусиль на якомусь одному каналі. А унікальність наша полягає в тому, що швидше за все, жодна б страхована компанія України не витримала одновимінного падіння страхових платежів до 70%. До приходу «Євроінс Україна» компанія «HDI» трималася на одному клієнти, який давав 70% доходу.

Я знаю, коли компанія втрачає 15% портфелю, якщо цей портфель був на одному клієнту зав'язаний, то в компанії вже починаються великі напруженості. Ми втратили 70%. Якщо ви промоделюєте ситуацію і запитаете будь-якого фахівця на ринку, якщо він втратить 70% платежів, що з компанією буде завтра? Унікальність наша в тому, що ми вистояли, вижили і вже в цьому році ми вийдемо на рівень платежів до втрати цього клієнта. Ми відновилися за півтора роки.

**Чому була обрана стратегія розвитку ритейл структури?**

Великі клієнти, зазвичай, все своє майно тримають в заставі у банку. Щоб застрахувати великого клієнта треба мати акредитацію в банку. Так як «HDI» страхуванням не займалася, акредитація в банках її не сильно цікавила, тому що був один клієнт, який «го-

дував» компанію. Нам довелося займатися цими речами з нуля, а для акредитації в банку потрібно мати великі фінансові кошти, банк вас не акредитує, поки ви не покладете туди певну суму депозиту. Таких коштів, щоб акредитуватися у всіх зручних для нас банках, у нас немає. Наша унікальність в тому, що у нас за спиною немає ні банків, ні дилерів, ні великих місцевих інвесторів, які мають свій бізнес і завдяки цьому бізнесу вони можуть хоч якось підтримати компанію страховими платежами. Ми працюємо в "полі" та активно розвиваємося – у нас динаміка у порівнянні з 2017-м роком – плюс 230-250%.

#### **Чи якась страхова компанія зростає швидше?**

Hi.

#### **Найбільша динаміка саме в автострахуванні?**

Так. В цілому обсяг платежів у нас зростає на 200%.

#### **Це те, що планували?**

Проте, зараз є прогрес у вирішенні цієї проблеми. Нацкомфінпослуг з початку серпня ввів нові вимоги до страхових компаній з прибутковості та платоспроможності.

#### **Як Ви думаєте, це вирішить проблему?**

Я думаю, що це почне вирішувати проблему. Всі розуміють, що з ринку підуть багато компаній, тому що вони не витримають цих вимог. Вимоги там адекватні, я вважаю, що це правильно. Тому що компанія несе відповідальність перед тисячами, мільйонами клієнтів. Якщо в компанії нічого немає, крім папірців фіктивних, то за ці компанії доведеться розплачуватися всім іншим страховим компаніям.

#### **Олександре, Ви в страхуванні з 2005-го року. Працювали в різних компаніях. Чим відрізняється Єврохолд?**

Чітко можу сказати, чим відрізняється Єврохолд. Перше, Єврохолд компанія орієнтована більше на країни Східної Європи, колишнього соціалістичного табору, з огляду на загальний менталітет і загальну спільну

#### **Тобто для вас ця підpora була б хорошою?**

Звичайно, це була б подушка безпеки така. Крім цього, зараз Єврохолд змінює бізнес-процеси компанії. З весни 2018 року створено 6 кластерів: врегулювання, ризик-менеджмент, IT, андерайтинг, фінанси, перестрахування. Це кластери, в роботі яких беруть участь менеджери вказаних напрямків з усіх країн, де працює Єврохолд.

#### **Тобто такий обмін досвідом. А як це відбувається фізично?**

Фізично це зустрічі в головному офісі в Софії. Була вже перша зустріч у квітні. Друге - це Skype, плюс - по листуванню. Ставиться завдання якесь, і вони обмінюються інформацією між собою. В принципі, це теж дуже корисно. Наші країни в чомусь схожі, і проблеми, з якими вони зіштовхувалися, теж схожі, вони йдуть на кілька кроків попереду нас, тому що вони раніше нас вступили до ЄС і працюють зараз за дуже жорсткими європейськими вимогами.

#### **Більш жорсткі? Тобто Вам легше в якомусь сенсі працювати?**

Звичайно, там жорсткіші фінансові вимоги та звітність.

Тому, в принципі, таке перенесення їх досвіду сюди, на ранній стадії, поки Україна ще не там – це теж буде непоганою платформою для переходу в майбутньому. Ми працюємо, як і європейські компанії, з європейським капіталом, за стандартами європейської звітності. Досвід роботи в Східній Європі – він більче до нас, ніж досвід роботи в країнах далекої Західної Європи, тут можна багато чого перейняти. Ми зараз, наприклад, дивимося деякі їхні продукти для банку, вони непогано просуваються в Македонії та Болгарії.

#### **Але поки що ви робите ставку на ОСЦВ? Він дає оборот, але по грошах це не найбільш прибутковий вид страхування?**

Він дає оборот, і він дає віпізнаваність. На сьогодні, альтернативи ОСЦВ для компаній, які хочуть бачити себе віпізнаваними на ринку, немає. Це допоможе нам і в залученні клієнтів на інші види страхування, через це йшли всі компанії. Немає компаній, які сказали, що вони будуть йти тільки через КАСКО або тільки через медицину. Потім – так, вони почали приділяти увагу якимось іншим видам страхування. Але, знову ж таки, ми жорстко контролюємо долю портфеля ОСЦВ у нас в компанії і по кожній дирекції.

На відміну від інших страхових компаній, у нас мотивація директорів зав'язана на частку ОСЦВ в їх портфелі. Тобто, чим нижче частка ОСЦВ, тим більша мотивація може бути.

Це більше, ніж ми планували.

#### **До вас прийшли великі клієнти за цей час?**

Так, ми почали працювати і з корпоративними клієнтами.

#### **Назвіть 3 основні проблеми українського страховового ринку та як би Ви їх вирішили?**

1-а проблема – це псевдо-страхові компанії, які збирають страхові премії, не маючи достатніх активів під забезпечення необхідних виплат. Особливо ця схема розповсюджена на ринку обов'язкового авто-страхування. Отримавши гроші, ці компанії просто щезають, а виплати за їх зобов'язаннями мають здійснювати добросовісні компанії – члени МТСБУ.

Всі це розуміють, а потім ми оплачуємо всі витрати.

історію. Основна відмінність від західних компаній – Єврохолд дає мету роботи і повну самостійність для досягнення цієї мети, тобто тут немає жорсткого адміністрування, яке західно-європейським компаніям притаманне, тобто мені поставили мету і приблизно сказали, як її досягти. А все, що роблю тут в Україні – за це відповідаю я. Це перша і докорінна відмінність підходу. Друге, воно поки що у нас не впроваджено, Єврохолд заходить на страховий ринок якось країни не тільки в страховий бізнес, він з підкріпленням заходить у банківський сектор, відкриває автосалони і лізингову компанію.

#### **Чи є такі плани тут?**

Якби так сталося, я б це тільки вітав.



**Людмило, чому компанія вибрала стратегію розвитку роздрібної мережі?**

Це було завдання, поставлене новими акціонерами. Мережа була не основним бізнесом для компанії, яка була придбана в холдингу HDI. Тому те, що ми отримали в спадок, було без розвитку і дуже пасивним. Ми починали практично з нуля, але сьогодні «Євроінс Україна» - це ринкова мережева компанія з відділеннями та централами продажу, де працують більше 200 агентів та співробітників.

Насправді, я хочу сказати, що бізнес, яким володіли попередні акціонери, був сфокусований на якісному обслуговуванні своїх корпоративних європейських клієнтів, а мережа була додатковим бізнесом, який приносив незначний прибуток.

Євроінс, прийшовши в Україну, втілює свою стратегію, яку він розвивав у Європі, маючи велики досягнення

в сегменті рітейлу - це орієнтація на кінцевого споживача, розуміння його найпотаємніших страхів, переживань, пов'язаних зі страхуванням, та надання найбільш релевантних страхових продуктів.

**Хто для вас кінцевий споживач?**

Для нас це завжди людина. Це може бути фізична особа, яка ходить кожен день на роботу, або фізична особа, яка є керівником підприємства чи власником бізнесу.

Будуючи рітейлову мережу в Україні, ми також зробили ставку на людей: дуже професійних, дуже амбітних, дуже наполегливих. Тому що вважаємо - велику компанію створюють люди, які в ній працюють. За об'ємом регіональної мережі ми вже входимо в першу 5-ку страхових компаній, і я впевнена, що за результатами цього року ми ввійдемо в 10-ку кращих страхових компаній України.

**За яким показником?**

**Людмила Третяк,**  
заступник голови правління  
«Євроінс Україна»

Будь-яка компанія оцінюється, в першу чергу, за обсягами продажів. Але компанія може досягати таких результатів тільки даючи дійсно якісне обслуговування. Для кінцевого споживача нічого так не просуває компанію, як якісні послуги, які вона надає. Кваліфіковано, гарно доносити інформацію - для споживача це дуже важливо.

Ми, на сьогоднішній день, подаємо дані до Ліги страхових організацій, за рейтингом якої ми вже точно входимо в десятку.

**Зараз компанія має представництва в кожному регіоні України?**

Так, дирекції у нас розташовані в кожному обласному центрі.

**Скажіть, будь ласка, з якими труднощами ви стикнулися, розбудовуючи регіональну мережу?**

Початкові труднощі, мені здається, є в будь-якому бізнесі, який починається в країні. Тебе ніхто не знає. В тебе ще немає репутації, якою б ти міг по-ділитися з кінцевим споживачем. І це, напевно, було одним з найважчих моментів, тому що, спираючись на досвід компанії в Європі, ми намагались донести, що ми європейська компанія, що в нас європейські цінності, і якщо ми вже зайдли на ринок, то забезпечимо тут стабільний розвиток. За рахунок талановитих освічених менеджерів, які були запрошені в компанію, як на регіональних рівнях, так і на рівні центрального офісу ми отримали приріст біля 200%.

**Чим регіональна мережа Євроінс відрізняється від регіональних мереж інших компаній - лідерів ринку? Ось у них теж є регіональні офіси, це відомі бренди.**

Мені здається, зараз - це професійністю.

# Автоматизация процессов страховых компаний

- Управление договорами, андеррайтинг
- Перестрахование
- Колл-центр
- Урегулирование убытков
- Бухгалтерский учет в страховании
- Управление бизнес-процессами
- Документооборот...

# на платформе **Універсал 7** ERP-BASIS

а теперь и

**продажа**

**электронных  
полисов**

через ваш сайт



✓ фронт-  
офис



✓ страховые  
агенты

✓ клиенты



✓ бэк-офис  
Единое  
информационное пространство  
вашей компании!



**WG SoftPro®**

Технологии корпоративного  
управления  
с 1992 года...

Опыт работы  
со страховым бизнесом  
**с 2005 года...**  
[www.wgsoftpro.com](http://www.wgsoftpro.com)





# Превосходя ожидания клиента

О новостях страховой компании VUSO, о перспективах и трудностях развития электронного полиса автогражданки, об успехах в страховании туристов поговорим с Председателем Правления Артюховым Андреем.

С какими результатами компания закончила первое полугодие 2018 года?

- Мы считаем - с достаточно достойными! Результат даже немножко превзошел наши оптимистические ожидания. Компания собрала 309 млн. грн., что на 41 % больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Активы компании на 01.07.2018 составили 376790,1 тыс. грн. Страховые выплаты за 1 полугодие 2018 года - 87584 тыс. грн. Мы смогли привлечь новых партнеров к сотрудничеству среди автодилеров, банков, туристических операторов, онлайн-площадок.

VUSO на сегодня является лидером по продаже электронных полисов автогражданки.

## Какие ваши впечатления?

- Сейчас доля электронных полисов автогражданки в VUSO достигла 21 % от всех продаж компании. Сайт продает преимущественно электронные полисы. Наши партнеры — сети АЗС, банки и автосалоны — уже полностью перешли на продажу электронных полисов. Партнеры довольны: нет логистики бланков, нет испорченных, потерянных бланков, сотрудникам быстрее и комфортнее осуществлять продажу.

Во втором полугодии мы собираемся перевести часть офисных продаж в электронные.

## Каким образом?

- У компании за 17 лет работы сформировался большой портфель постоянных клиентов.

Сейчас процедура пролонгации полиса выглядит классически: звонок - консультация - посещение клиентом офиса или доставка полиса, прием страхового платежа.

Мы предложим клиентам простые — в пару кликов — механизмы пролонгации полиса уже на электронный с современными механизмами оплаты. Для клиентов это действительно более

удобный и быстрый процесс покупки полиса. Продление страховой защиты займет 3 минуты. Сейчас мы работаем над этим.

## Введение электронного полиса способствовало увеличению продаж на сайте компании?

Резкого всплеска продаж на сайте мы не ощутили. Но мы, честно говоря, и не ожидали. Продажи в онлайне в целом растут, и у нас на сайте тоже, но наблюдается серьезная ценовая конкуренция, переходящая местами в демпинг. Поскольку демпинг — это не наш инструмент, и мы не работаем в минус, нам сложно расти быстрее, чем весь рынок онлайн.

## Как клиенты относятся к предложению электронного страхового полиса?

Одного из первых клиентов, который купил электронный полис автогражданки, через неделю оштрафовала полиция. За отсутствие полиса. Поэтому вопрос не в том, как относятся клиенты к электронному полису, а как Национальная полиция относится к электронному полису. Клиентам, конечно же, комфортно, удобно. Перед внедрением электронного полиса МТСБУ провело ряд мероприятий по согласованию порядка осуществления проверки электронных полисов со стороны Национальной полиции. Но сейчас, пока переходной период продолжается, мы рекомендуем клиентам, по возможности, иметь с собой визуальную форму электронного полиса. Кстати, наши юристы, представляя интересы клиента, смогли отменить штраф за отсутствие электронного полиса. Всего же было зарегистрировано шесть обращений клиентов, по всем впоследствии штрафы были отменены.

В 2107 г. компания VUSO стала впервые лидером туристического страхования по страховым премиям. Как обстоят дела в этом году?

Объем рынка туристического страхования напрямую зависит от количества туристов, выехавших за пределы Украины. Мы наблюдаем небольшой рост количества организованных туристов, покупающих страховой полис в составе турпакета. Количество туристов, самостоятельно выбирающих для себя путешествие выросло, по сравнению с прошлым годом, более чем на 40 %. Возможности безвиза сделали этот механизм более реальным. Мы наблюдаем рост продаж полисов туристического страхования в прямых каналах: офисах, на сайте. Сезон еще в разгаре.

**Региональная сеть страховой компании VUSO насчитывает более 30 точек продаж. Планируете ли вы расширение?**

Нашиими офисами продаж покрыты все областные центры и наиболее крупные города. Расширение видим в тех регионах, где мы будем интересны страховщикам со своими портфелями. Тем, кто в связи с вступлением в силу новых нормативных актов регулятора, ищет возможности продолжать работу со своими клиентами в надежной и перспективной компании. У нас существует

ответ — это сообщение о перечислении средств на СТО для ремонта. 89 % клиентов получают это сообщение в течение 7 дней с момента обращения! Наши аварийные комиссары работают, пре-восходя ожидания клиента.

**Назовите три основных ценности компании.**

Сотрудники, Клиенты, Технологии.

Команда VUSO уникальна. Это отмечают все, кто присоединялся к нам, кто по каким-либо причинам уходил. Сплав целеустремленности, честных амбиций, креативности, здорового образа жизни и позитивного мышления. Это люди, которые не видят перед собой нерешаемых задач и недостижимых целей. VUSO делают это сотрудники.

VUSO - высокотехнологичная компания. Это отмечают партнеры, это заметно по нашим новостям в социальных сетях и на сайте. Мы понимаем, что необходимо очень быстро изменяться, чтобы быть «в потоке» нашего скоростного мира.



успешный опыт интеграции. Мы достаточно гибко подходим к потребностям новых коллективов, учитываем их существующие бизнес-процессы.

**Вы по-прежнему платите клиентам по КАСКО за 7 дней с момента обращения? Появились какие-то новости по теме урегулирования?**

Да, мы понимаем, что для клиента важно быстро получить обратную связь по своему событию. Самый приятный для клиента

В компании есть клиенты с пятнадцатилетним «стажем»! Мы предоставляем страховую защиту не только им, но уже и их детям. Это основной актив компании! С каждым годом количество постоянных клиентов растет. Мы считаем это своим основным достижением, более важным, чем места в рейтингах. Рост постоянной базы клиентов дает уверенность компании в развитии и достижении результатов, поставленных акционерами компании.

# ОВГЗ открывают страховщикам широкие возможности.

По итогу первого квартала 2018 года ОВГЗ в активах страховых компаний переместились с третьего места на второе, уступив только депозитам. Причем за этот период доля вложений страховщиков в ОВГЗ выросла на 15,5% до 6,4 млрд. грн., в то время, как доля депозитов в гривне увеличилась лишь на 11,5%, а в валюте и вовсе сократилась на 18,6%. Наблюдая за тенденцией растущего спроса страховщиков на данный инструмент, можно констатировать, что часть депозитов действительно перетекла в ОВГЗ, как в гривневые, так и в валютные.

**Что же сейчас делает этот инструмент все более привлекательным для страховых компаний?**

Во-первых, это изменения в «Положении об обязательных критериях и нормативах достаточности капитала и платежеспособности, ликвидности, доходности, качества активов и рискованности операций страховщика», вступившие в силу 3 августа 2018 года.

Положение обязывает СК иметь долю низкорисковых активов в своем портфеле не менее 20/40% от резервов. Входить в эти активы могут: ОВГЗ, облигации МФО, текущие счета и депозиты в банках с рейтингом не менее АА по национальной рейтинговой шкале и их облигации, остаток средств страховщика в централизованных фондах МТСБУ, права требования к перестраховщикам-нерезидентам по договорам международной системы "Зеленая карта" и ядерного страхования. В то время, как вложения практически во все виды вышеперечисленных активов требуют дополнительную диверсификацию (к примеру, в депозиты не более 20% в одном банке), покупка ОВГЗ возможна на весь обязательный объем без диверсификации. Это значительно упрощает реализацию и дальнейший расчет данного норматива.

Во-вторых, государственные облигации на практике могут быть использованы как альтернатива нескольким ви-



дам инвестирования, страхования от валютных рисков, а также в качестве надежного залога для краткосрочного привлечения ликвидности (операции РЕПО).

## Как именно это работает?

Покупая гривневые ОВГЗ на первичном либо вторичном рынке, а валютные бумаги на первичном рынке, можно провести полную аналогию с депозитами, но в данный момент уровни доходности как по гривневым, так и по валютным бумагам значительно обгоняют депозиты и доходят в среднем до 18% в гривнах и 5,95% в долларах США.

Инвестируя в валютные бумаги на вторичном рынке, СК имеют возможность за гривну покупать валюту, получая при этом процентный доход выше депозитов. То есть, появляется возможность конвертировать гривневую ликвидность в валюту без её дальнейшей обязательной продажи после погашения. Таким образом компания хеджирует валютный риск и получает более высокие процентные доходы в валюте. Помимо конвертации гривны

## ОВГЗ открывают наиболее широкие возможности:

### ОВГЗ, номинированные в гривне:

- Более доходная альтернатива гривневым депозитам на сроки до 5-ти лет
- РЕПО операции (размещение короткой ликвидности до 1 месяца)

### ОВГЗ, номинированные в валюте (вторичный рынок):

- Покупка за гривну - конвертация гривны в валюту + альтернатива валютному депозиту
- Хеджирование валютных рисков

### ОВГЗ, номинированные в валюте (первичный рынок):

- Более доходная альтернатива валютным депозитам

в доллар, можно купить и ОВГЗ в евро, тем самым конвертируя гривну в евро, правда на более дорогих условиях и по более низкой доходности - до 4%.

За счет своей высокой ликвидности и востребованности, государственные облигации часто служат залогом при заключении операции РЕПО. То есть, под облигации можно привлекать или размещать ресурс.

В последнее время страховщики все чаще используют сделки РЕПО в работе, так как это даёт ряд преимуществ:

1. СК могут разместить свободную гривневую ликвидность на нужный период под надёжный инструмент, который служит залогом. При этом нет привязки к определённым срокам погашения бумаг, и можно заработать более высокий процент, нежели по краткосрочным депозитам.
2. СК, имея портфель ОВГЗ, может привлечь денежные средства на короткий период в случае надобности.
3. Операции РЕПО с ОВГЗ, как операции с обратным выкупом, включаются в норматив рискованности.

4. Высокая ликвидность ОВГЗ, которые служат залогом в данной операции, позволяет проводить сделки РЕПО очень оперативно - день в день.

5. Мобильность данной операции позволяет продлить сроки её исполнения без дополнительных затрат со стороны СК, подписав только одно дополнительное соглашение либо, наоборот, операция может быть досрочно расторгнутой.

Конечно же, любая работа с ценными бумагами требует определённых навыков и знания рынка. Некоторые СК имеют собственные подразделения, которые занимаются непосредственно управлением активами, но дополнительный штат сотрудников могут себе позволить не многие ввиду более высоких затрат.

Отказываться от более эффективного управления вряд ли приемлемо, так как получение инвестиционного дохода для компании не менее важно, нежели основные продажи, потому опция передачи на аутсорсинг управления активами станет для многих СК решением данной задачи.



Міжнародний  
фінансовий форум  
Одеса 2017

## СОТРУДНИЧЕСТВО СК С КУА

**01**

Инвестиционные стратегии КУА подтвердили свою эффективность на практике

**02**

Активами управляют специалисты, обладающие многолетним профессиональным опытом

**03**

КУА регулярно предоставляет отчетность о стоимости чистых активов управляющему гос. органу

**04**

КУА имеют долгосрочные цели, которые помогают обеспечивать стабильность и процветание клиентов

## СХЕМА ВЗАЙМОДЕЙСТВИЯ



Какой бы путь ни выбрала СК в работе с активами - самостоятельное инвестирование либо передача активов в управление, команда ICU всегда будет рада помочь страховщикам в работе на фондовом рынке, а также со всеми описанными выше возможностями.



**Основні показники фінансової установи на основі поданої нею звітності**  
(страхові компанії)

**Main accounting data from published reports and accounts of an Insurance Company**

до наказу Голови національної комісії,  
що здійснює державне регулювання у  
сфері ринків фінансових послуг  
від \_\_\_\_\_ року № \_\_\_\_\_

тис.грн. UAH thousands (1 USD = 27 UAH)

№	Код ЕДРПОУ Company registration number	Назва фінансової установи (скорочено) Name of the financial organization (short)	станом на 31.12.2017 As on 31.12.2017					за 2017 рік For 12 months 2017								Чистий фінансовий результат Net Profit / Loss after tax		
			Активи Assets	Активи, визначені ст.31 ЗУ "Про страхування" для представлення страхових резервів Assets accepted as technical reserves according to p.31 of The Law on Insurance	Власний капітал Owned capital (Share Capital & Additional paid-in capital & Retained profit)	Зобов'язання Liabilities, incl Liabilities for insurance contracts	Страхові резерви Technical Reserves	Чисті зароблені страхові премії Net earned premiums	Премії підписані Gross written premiums	Премії, передані у перестрахування Premiums to reinsurers	Чисті понесені збитки за страховими виплатами Net Loss on Insurance Operations	Витрати на оплату праці Wages & Salaries	Фінансовий результат до оподаткування Profit/Loss before tax	Прибуток Net Income before Income Tax	Збиток Loss	Витрати з податку на прибуток Income Tax / Tax Rebate	Прибуток Net Profit	Збиток Net Loss
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
1	25017527	СК "АМАЛЬТЕЯ"	262 189,0	255 898,8	255 733,0	6 456,0	1 835,8	3 427,0	29 802,0	26 843,0	98,0	470,0	3 857,0	0,0	1 588,0	2 269,0	0,0	
2	31810453	СК "Укрпромстрах"	53 362,0	510,8	53 362,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	259,0	0,0	1 511,0	0,0	0,0	1 511,0	
3	22887185	СК "АКВ ГАРАНТ"	36 478,0	13 515,5	35 657,0	821,0	72,5	173,0	562,0	401,0	318,0	393,0	0,0	595,0	1,0	0,0	596,0	
4	19363702	СК "МОНОМАХ"	21 607,0	13 975,7	18 391,5	3 215,5	1 874,7	4 684,3	21 936,3	17 027,7	81,4	848,2	1 100,6	0,0	737,7	362,9	0,0	
5	32638319	СК "ЮНІВЕС"	145 553,0	87 401,5	81 520,0	64 033,0	62 308,9	134 118,0	122 184,0	2 031,0	58 771,0	2 714,0	0,0	5 023,0	3 666,0	0,0	8 689,0	
6	36018520	"ДЖЕРЕЛО СТРАХУВАННЯ"	66 139,0	52 147,0	66 135,0	4,0	3,0	19,0	8,0	0,0	0,0	222,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	
7	21957067	СК "Страхові гарантії"	150 934,2	29 060,2	140 144,8	10 789,4	6 562,9	4 550,7	18 999,7	16 058,0	710,9	545,0	2 732,7	0,0	800,4	1 932,3	0,0	
8	13626422	СТ "АСТРО-ДНІПРО"	32 797,1	21 119,4	32 353,5	443,6	282,0	92,2	92,2	0,0	15,8	383,4	23,6	0,0	4,2	19,4	0,0	
9	20473887	СТ "НОВИЙ ДНІПРО"	36 759,7	23 569,3	36 128,5	631,2	356,0	7 190,6	7 190,6	0,0	2 393,3	2 617,9	0,0	50,8	0,0	0,0	50,8	
10	13809430	СК "СКАРБНИЦЯ"	49 899,0	23 914,7	36 200,0	13 699,0	5 820,0	12 376,0	13 318,0	642,0	4 537,0	2 884,0	709,0	0,0	527,0	182,0	0,0	
11	32495221	СК "АЛЬЯНС"	1 533 671,0	849 123,0	1 317 786,0	215 885,0	88 789,0	109 607,0	616 324,0	487 763,0	69 910,0	1 254,0	72 666,0	0,0	17 967,0	54 699,0	0,0	
12	37578988	СК "ДЕЛЬФІН"	12 829,0	12 568,4	12 208,0	621,0	283,5	892,0	856,0	42,0	0,0	106,0	119,0	0,0	60,0	59,0	0,0	
13	32920354	СК "ІНДУСТРІАЛЬНА"	43 253,0	15 317,0	41 957,0	1 297,0	1 066,0	3 717,0	3 319,0	13,0	0,0	1 330,0	3 039,0	0,0	657,0	2 382,0	0,0	
14	24646706	СК "АЗІНКО"	48 515,5	37 643,3	32 952,3	15 563,2	5 903,5	5 003,0	13 553,3	7 925,5	1 390,3	2 283,8	3 586,4	0,0	1 335,6	2 250,8	0,0	
15	13494943	СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ"	87 290,0	66 647,2	64 082,0	23 208,0	20 267,3	42 394,0	49 754,0	6 438,0	20 484,0	16 482,0	0,0	6 091,0	1 502,0	0,0	7 593,0	
16	32109907	СК «МетЛайф»	2 132 742,0	2 085 942,0	2 74 310,0	1 858 432,0	1 759 322,0	736 650,0	748 464,0	11 814,0	99 425,0	32 255,0	148 662,0	0,0	32 730,0	115 932,0	0,0	
17	31304718	"УКРАЇНСЬКА ВІЙСЬКОВО СТРАХОВА КОМПАНІЯ"	79 086,0	52 722,5	27 977,0	51 109,0	30 408,2	29 477,0	81 535,0	57 348,0	367,0	1 936,0	14 089,0	0,0	4 673,0	9 416,0	0,0	
18	13800475	СК "Дністер"	63 503,6	5 724,7	57 776,1	5 727,5	3 748,4	5 318,3	7 246,1	2 302,4	2 135,1	1 288,0	0,0	540,7	253,2	0,0	793,9	
19	35333145	СК "ІНГО Україна Життя"	53 718,1	43 859,8	28 145,3	25 572,8	14 871,8	6 712,3	25 513,1	18 800,8	11 873,0	2 698,0	919,1	0,0	759,3	159,8	0,0	
20	16285602	СК "ІНГО Україна"	1 813 053,6	1 155 905,9	640 996,4	1 172 057,2	832 869,6	706 927,5	1 064 474,0	302 692,4	373 049,7	82 376,9	63 343,2	0,0	35 817,2	27 526,0	0,0	
21	21626809	СК "ОМЕГА"	596 064,1	201 502,4	497 199,4	98 864,7	72 134,2	90 254,6	111 766,6	15 127,1	48 260,8	14 188,3	0,0	107 592,9	2 014,6	0,0	109 607,5	
22	22897640	"АЛЬЯНС-ГАРАНТ" Страхова компанія	12 521,0	3 096,0	12 334,0	187,0	126,9	1 257,0	1 433,0	176,0	0,0	97,0	154,0	0,0	60,0	94,0	0,0	
23	21539832	"Банківська акціонерна страхова компанія"	27 177,0	329,0	27 159,0	18,0	7,2	15,0	12,0	0,0	0,0	79,0	0,0	136,0	0,0	0,0	136,0	
24	21559409	"Велта"	57 757,0	34 996,2	43 441,5	14 315,5	16 006,5	16 631,5	36 668,5	17 614,0	105,2	1 954,8	6 683,3	0,0	2 105,8	4 577,5	0,0	
25	25399836	"ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя"	2 727 663,6	2 622 126,1	239 952,7	2 487 710,9	2 425 914,5	231 033,8	278 743,6	47 709,8	134 746,5	11 957,9	39 513,0	0,0	7 985,4	31 527,6	0,0	
26	34692526	"Європейське туристичне страхування"	138 060,0	116 037,0	42 894,0	95 166,0	68 291,0	135 328,0	164 229,0	2								

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
69	31512057	СК "ЕТАЛОН-ПОЛІС"	30 258,0	27 986,0	21 514,0	8 744,0	5 310,0	4 405,0	13 475,0	8 485,0	2 495,0	681,0	0,0	33 245,0	345,0	0,0	33 590,0
70	22868348	СК "Євроін Україна"	209 511,8	138 475,3	85 447,7	124 064,1	109 748,3	84 430,3	145 801,6	32 875,8	36 477,6	35 279,9	0,0	25 247,0	4 405,0	0,0	29 652,0
71	22523595	СК "Залізничні шляхи"	211 202,0	30 474,7	201 819,0	9 383,0	7 726,2	11 189,0	14 244,0	1 269,0	9 112,0	645,0	769,0	0,0	479,0	290,0	0,0
72	33637321	СК "ЗДОРОВО"	94 004,0	67 403,3	44 310,0	49 694,0	30 231,9	81 673,0	83 143,0	12 103,0	35 188,0	4 640,0	180,0	0,0	2 464,0	0,0	2 284,0
73	33084695	СК "Золотий вік"	137 108,0	100 791,0	137 106,0	2,0	1,8	3,0	3,0	0,0	0,0	119,0	0,0	221,0	0,0	0,0	221,0
74	33248430	СК "ІНГОСТРАХ"	872 107,0	639 330,3	742 816,0	129 291,0	128 360,7	737 856,0	361 279,0	77 420,0	193 478,0	9 197,0	472 379,0	0,0	94 192,0	378 187,0	0,0
75	23366525	СК "ІНГРУП"	21 569,0	19 377,3	10 886,0	10 683,0	10 285,9	15 679,0	33 354,0	15 076,0	15 160,0	608,0	926,0	0,0	1 001,0	0,0	75,0
76	24932642	СК "ІНРЕЗЕРВ"	173 339,8	103 886,3	140 228,0	33 111,8	1 691,1	-52 815,4	776 931,3	858 153,5	0,0	61,9	0,0	1 261,9	109,3	0,0	1 371,2
77	33097568	СК "ІнтерЕкспрес"	30 400,0	27 532,0	21 853,0	8 547,0	5 423,0	23 146,0	32 356,0	9 100,0	16 695,0	1 738,0	0,0	617,0	155,0	0,0	772,0
78	32586973	СК "ІНТЕР-ПЛЮС"	17 032,0	15 390,0	12 647,0	4 385,0	3 900,0	4 085,4	6 774,0	1 046,0	352,0	430,0	61,7	0,0	220,0	0,0	158,3
79	34807946	СК "КАПІТАЛ-СТРАХУВАННЯ"	11 522,0	11 451,4	11 122,0	400,0	260,4	881,0	1 700,0	957,0	11,0	320,0	229,0	0,0	70,0	159,0	0,0
80	34538696	СК "КАРДІФ"	111 768,0	84 179,8	63 488,0	48 280,0	37 835,0	64 315,0	69 304,0	581,0	4 951,0	9 978,0	0,0	960,0	1 962,0	0,0	2 922,0
81	32071894	СК "Каштан"	558 338,0	509 746,8	448 349,0	109 989,0	132 608,0	132 514,0	146 796,0	60 125,0	70 496,0	1 304,0	14 916,0	0,0	4 154,0	10 762,0	0,0
82	35525143	СК "КДЖиття"	211 568,0	172 190,0	42 896,0	168 672,0	164 293,0	31 231,0	31 707,0	476,0	0,0	3 130,0	809,0	0,0	370,0	439,0	0,0
83	30383799	СК "КИЙ АВІА ГАРАНТ"	22 829,0	15 616,6	19 246,0	3 583,0	2 780,9	6 640,0	7 325,0	145,0	481,0	1 459,0	433,0	0,0	298,0	135,0	0,0
84	31171581	СК "Київська Русь"	72 193,0	62 140,8	11 471,0	60 722,0	28 513,7	4 068,0	120 376,0	116 151,0	0,0	630,0	3 082,0	0,0	1 819,0	1 263,0	0,0
85	33783296	СК "КЛАСІК СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ"	94 409,0	57 210,0	37 209,0	57 200,0	54 885,0	69 667,0	69 667,0	0,0	1 519,0	778,0	0,0	1 782,0	270,0	0,0	2 052,0
86	25395057	СК "Колоннейд Україна"	369 987,0	306 285,9	97 668,0	272 319,0	254 914,0	156 334,0	184 579,0	8 368,0	75 202,0	10 446,0	0,0	691,0	4 654,0	0,0	5 345,0
87	30726778	СК "КРОНА"	59 162,0	31 124,1	46 264,0	12 898,0	12 698,9	29 709,0	38 283,0	5 173,0	16 147,0	1 752,0	3 326,0	0,0	1 908,0	1 418,0	0,0
88	35059990	СК "ЛАЙФ КАПІТАЛ"	11 061,0	25,0	11 058,0	3,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	62,0	3,0	0,0	3,0	0,0	0,0
89	32708946	СК "Ліберті"	245 176,0	2 891,9	243 781,0	1 395,0	875,5	3 401,0	3 244,0	84,0	121,0	523,0	0,0	15 045,0	99,0	0,0	15 144,0
90	30359111	СК "МЕГА ГАРАНТ ЖИТТЯ"	27 579,0	8 423,0	27 368,0	211,0	194,6	0,0	0,0	0,0	0,0	219,0	0,0	2,0	0,0	0,0	2,0
91	30860173	СК "МЕГА-ПОЛІС"	51 386,5	29 901,5	35 960,0	15 426,5	13 010,2	42 670,8	46 063,7	6 489,5	26 415,7	2 804,1	4 726,0	0,0	1 996,6	2 729,4	0,0
92	19209435	СК "МИР"	92 312,0	81 996,7	73 792,0	18 520,0	13 058,2	44 408,0	54 010,0	12 464,0	15 377,0	572,0	981,0	0,0	1 565,0	0,0	584,0
93	33295475	СК "Місто"	56 006,9	8 085,9	47 505,0	8 501,9	5 327,0	22 587,2	24 241,1	966,6	10 866,3	2 489,5	1 462,2	0,0	1 029,0	433,2	0,0
94	34350924	СК "НАДІЙНА"	32 395,0	18 995,1	23 168,0	9 227,0	3 360,4	18 639,0	185 623,0	166 611,0	810,0	3 038,0	3 484,0	0,0	6 970,0	0,0	3 486,0
95	25635389	СК "Оранта-Життя"	1 722,0	319,4	-38 910,0	40 632,0	38 308,4	1 818,0	1 835,0	17,0	1 021,0	204,0	0,0	104 581,0	7,0	0,0	104 588,0
96	2307292	СК "Оранта-Січ"	70 663,0	65 242,9	46 489,0	24 174,0	22 595,6	49 343,0	55 807,0	5 511,0	22 566,0	11 753,0	1 836,0	0,0	1 674,0	162,0	0,0
97	33691153	СК "Партнерс"	14 801,0	14 716,0	12 251,0	2 550,0	181,0	757,0	914,0	0,0	0,0	87,0	603,0	0,0	27,0	576,0	0,0
98	31681672	СК "Перша"	468 161,0	365 747,0	107 764,0	360 397,0	321 845,0	288 541,0	430 228,0	117 898,0	91 114,0	15 582,0	18 857,0	0,0	16 777,0	2 080,0	0,0
99	32456224	СК "ПЗУ Україна страхування життя"	693 185,0	676 788,7	112 846,0	580 339,0	539 473,8	297 033,0	299 836,0	2 803,0	95 778,0	17 769,0	38 050,0	0,0	13 965,0	24 085,0	0,0
100	20782312	СК "ПЗУ Україна"	1 594 049,0	1 136 059,9	265 452,0	1 328 597,0	830 227,9	603 442,0	1 287 795,0	625 754,0	234 667,0	116 769,0	66 706,0	0,0	42 005,0	24 701,0	0,0
101	32827253	СК "Планета страхування життя"	34 211,0	34 036,0	16 259,0	17 952,0	17 470,0	1 090,0	1 090,0	0,0	777,0	497,0	0,0	2 322,0	0,0	0,0	2 322,0
102	30649444	СК "ПОЛІС-ЦЕНТР"	94 971,0	26 680,8	88 065,0	6 906,0	6 450,0	19 386,0	19 294,0	0,0	6 306,0	788,0	11 312,0	0,0	2 550,0	8 762,0	0,0
103	38272117	СК "ПРЕСТИЖ"	29 505,0	27 708,2	18 726,0	10 779,0											

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
152	24175269	СК "КНЯЖА ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП"	476 229,1	379 740,8	49 981,2	426 247,9	342 348,0	353 518,0	497 844,3	120 603,7	154 198,0	49 326,2	0,0	57 395,9	15 056,5	0,0	72 452,4
153	24735858	СК "Панацея-1997"	110 672,0	68 607,0	107 126,0	3 546,0	3 133,0	1 510,0	2 702,0	1 147,0	9,0	176,0	0,0	700,0	81,0	0,0	781,0
154	20346864	"Українська страхова компанія"	39 100,8	1 672,5	33 035,9	6 064,9	1 017,6	2 733,1	3 021,0	0,0	1 903,4	655,3	3,2	0,0	90,6	0,0	87,4
155	22945712	"Українська транспортна страхова компанія."	315 546,0	220 323,1	167 859,0	147 687,0	148 663,4	259 590,0	266 979,0	41 165,0	49 114,0	5 035,0	7 000,0	0,0	6 771,0	229,0	0,0
156	23707357	"УКРАЇНСЬКИЙ СТРАХОВИЙ КАПІТАЛ"	148 459,8	81 929,7	106 796,1	41 663,7	20 121,7	13 931,1	23 050,0	9 469,9	0,0	1 260,2	33 235,5	0,0	922,3	32 313,2	0,0
157	14080209	СК "ВАРТА"	38 495,3	34 439,8	38 484,2	11,1	9,3	12,1	19,7	0,0	0,0	9,1	0,0	9 772,9	0,6	0,0	9 773,5
158	21186813	"ХАРКІВСЬКА МУНІЦІПАЛЬНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ"	154 044,0	107 743,0	135 444,0	18 600,0	16 888,6	26 909,0	25 040,0	0,0	10 751,0	2 116,0	0,0	41,0	768,0	0,0	809,0
159	20602681	"Українська пожежно-страхова компанія"	462 051,4	414 119,4	261 731,3	200 320,1	219 090,4	383 327,4	396 884,1	3 131,9	118 310,5	42 049,8	0,0	13 477,8	11 877,3	0,0	25 355,1
160	30858295	«АІГ УКРАЇНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ»	127 696,0	108 625,2	85 965,0	41 731,0	35 676,2	9 569,0	4 244,0	4 391,0	4 569,0	1 693,0	9 655,0	0,0	1 969,0	7 686,0	0,0
161	34981210	СК «ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС»	17 612,0	16 403,0	12 381,0	5 231,0	3 687,2	9 489,0	9 489,0	0,0	48,0	435,0	173,0	0,0	55,0	118,0	0,0
162	30434963	СК «КНЯЖАЛАЙФ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП»	381 110,0	357 638,7	48 297,0	332 813,0	320 419,0	64 880,0	65 419,0	539,0	21 334,0	12 302,0	1 196,0	0,0	729,0	467,0	0,0
163	32717175	СК «ПАРАСОЛЬ»	65 796,0	63 966,1	61 734,0	4 062,0	1 690,4	8 879,0	10 220,0	352,0	114,0	733,0	11 445,0	0,0	2 222,0	9 223,0	0,0
164	22448445	СК «РЕСПЕКТ»	62 086,2	33 674,2	37 603,2	24 483,0	19 208,0	9 925,9	78 065,9	67 147,2	2 071,7	1 024,6	6 821,0	0,0	3 131,0	3 690,0	0,0
165	21664129	СК "Укргазпромполіс"	80 150,0	50 459,0	76 037,0	4 113,0	98,0	219,0	224,0	23,0	134,0	629,0	0,0	415,0	7,0	0,0	422,0
166	14199815	СК «ФІНІСТ»	24 753,0	24 199,0	24 717,0	36,0	7,2	58,0	65,0	0,0	0,0	245,0	25,0	0,0	7,0	18,0	0,0
167	22186790	СК "Галицька"	202 386,0	40 333,6	160 998,0	41 388,0	38 518,2	73 830,0	78 532,0	900,0	39 365,0	3 448,0	0,0	10 818,0	2 342,0	0,0	13 160,0
168	22910777	СК "Енергорезерв"	112 747,0	7 814,5	107 998,0	4 749,0	3 609,1	4 798,0	11 287,0	5 605,0	2 213,0	1 004,0	0,0	265,0	336,0	0,0	601,0
169	19350062	СК "ІНТЕР-ПОЛІС"	91 681,0	69 239,8	71 551,0	20 130,0	7 033,5	68 323,0	69 120,0	1 244,0	54 195,0	8 400,0	2 130,0	0,0	2 085,0	45,0	0,0
170	32079024	СК "ОНИКС"	131 731,0	25 901,3	126 089,0	5 642,0	4 960,9	15 333,0	11 217,0	199,0	419,0	2 506,0	13 002,0	0,0	2 615,0	10 387,0	0,0
171	25050281	СК "Теком"	284 015,0	166 694,7	232 916,0	51 099,0	49 018,1	82 958,0	104 645,0	16 867,0	48 492,0	10 038,0	8 048,0	0,0	2 999,0	5 049,0	0,0
172	32509024	СК "Теком-Хіття"	65 348,0	64 936,0	53 784,0	11 564,0	10 680,4	1 125,0	1 129,0	4,0	7 080,0	871,0	3 842,0	0,0	716,0	3 126,0	0,0
173	31170499	СК "Укрінстрах"	149 217,0	1 099,1	149 155,8	61,2	6,3	6,3	12,0	0,0	0,0	280,0	10,0	0,0	2,0	8,0	0,0
174	32909477	СК "Гранд-Поліс"	18 780,0	18 714,5	18 707,2	72,8	41,6	19,0	60,6	0,0	0,0	68,1	0,0	165,6	0,0	0,0	165,6
175	21265671	СК "АРМА"	126 183,0	20 781,0	116 279,0	9 904,0	12 157,8	18 600,0	41 187,0	20 230,0	7 189,0	1 145,0	0,0	51 870,0	1 145,0	0,0	53 015,0
176	31521281	СК "Солідарність"	24 443,0	9 697,3	23 682,0	761,0	430,6	1 973,0	2 039,0	46,0	1,0	532,0	1 199,0	0,0	268,0	931,0	0,0
177	34186	СК "ОРАНТА"	679 615,3	553 288,5	253 030,3	426 585,0	376 979,3	513 804,3	610 415,3	46 693,5	180 504,5	116 454,0	13 802,6	0,0	18 395,6	0,0	4 593,0
178	20842474	СК "Крайна"	239 426,0	153 485,0	114 778,0	124 648,0	112 707,0	290 754,0	306 572,0	17 666,0	156 702,0	16 042,0	6 783,0	0,0	5 494,0	1 289,0	0,0
179	24559002	СК "КРЕМІНЬ"	3 013 093,5	1 644 211,5	1 999 491,8	1 013 601,7	193 193,6	291 580,4	3 803 628,3	3 529 847,9	167 628,5	5 819,7	0,0	476,9	10 044,2	0,0	10 521,1
180	14060678	СТ "НАДІЯ"	25 979,0	13 512,2	23 612,0	2 367,0	1 502,0	0,0	0,0	0,0	77,0	0,0	127,0	0,0	0,0	0,0	127,0
181	20113829	СК "Універсальна"	781 429,0	579 452,4	272 161,0	509 268,0	394 505,0	454 435,0	648 292,0	158 412,0	145 660,0	28 943,0	27 092,0	0,0	22 026,0	5 066,0	0,0
182	30035289	СК "МЕГА-ГАРАНТ"	310 371,9	128 936,2	201 868,2	108 503,7	32 659,0	34 519,6	44 117,0	667,7	5 785,4	2 301,8	0,0	3 299,6	1 330,5	0,0	4 630,1
183	2305867	СК "ОРАНТА-ЛУГАНЬ"	61 132,0	41 855,5	60 259,0	873,0	27,0	0,0	0,0	0,0	7,0	184,0	0,0	652,0	20,0	0,0	672,0
184	20187383	СК "ОЛВІ"	141 298,4	4 753,6	140 328,8	969,6	231,1	225,9	385,1	0,0	206,6	0,0	81,7	11,5	0,0	93,2	
185	13647967	СТ "Захід-Резерв"	318 011,0	328 926,3	246 785,0	71 226,0	3 376,2	31 728,0	33 302,0	135,0	16 732,0	1 856,0	33 862,0	0,0	6 783,0	27 079,0	0,0
186	36516407	СК "Гарант - Фарма-мед"															

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
234	37689635	СК "ПРЕМ'ЄР ГАРАНТ ПРОФІ"	12 023,0	12 008,4	12 007,0	16,0	0,8	18,0	8,0	0,0	0,0	80,0	0,0	90,0	0,0	0,0	90,0
235	41203457	СК "ПРЕСТИЖ ГРУП"	62 998,0	0,0	34 975,0	28 023,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22,0	0,0	26,0	0,0	0,0	26,0
236	38954347	СК "ПІОРИТЕТ"	31 240,0	809,0	30 499,0	741,0	458,2	19 938,0	20 396,0	0,0	5,0	58,0	60,0	0,0	328,0	0,0	268,0
237	33592726	СК "Проксіма"	154 952,1	100 424,9	105 719,9	49 232,2	13 724,4	3 138,5	1 151 706,4	1 139 723,0	0,0	57,2	2 613,8	0,0	1 111,9	1 501,9	0,0
238	35428561	СК "ПРОМІНВЕСТ"	12 987,0	3 543,1	12 217,0	770,0	470,1	4 650,0	8 505,0	6 257,0	0,0	265,0	365,0	0,0	255,0	110,0	0,0
239	35482587	СК "ПРОФЕСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ"	9 396,0	8 136,7	8 105,0	1 291,0	496,8	2 757,9	2 851,9	34,4	1 148,0	445,3	39,5	0,0	82,5	0,0	43,0
240	38325928	СК "РІК-АВТОГАРАНТ"	14 843,0	3 427,0	11 634,0	3 209,0	2 496,7	4 526,0	6 142,0	1 313,0	1 815,0	334,0	149,0	0,0	210,0	0,0	61,0
241	35760071	СК "СІГМА"	105 030,7	93 767,0	26 914,9	78 115,8	77 884,0	61 932,6	78 030,7	0,0	0,0	84,9	33,8	0,0	31,2	2,6	0,0
242	35341947	СК "СОЮЗ-ДНІПРО"	19 899,0	5 501,4	18 247,0	1 652,0	1 295,0	4 080,0	4 297,0	163,0	331,0	426,0	82,0	0,0	125,0	0,0	43,0
243	39213513	СК "СПЕЙР"	59 612,0	23 700,3	31 364,0	28 248,0	20 782,3	4 049,0	10 465,0	1 326,0	4 789,0	586,0	407,0	0,0	89,0	318,0	0,0
244	32123558	СК "СПІЧ"	138 840,0	21 081,3	137 778,0	1 062,0	721,7	6 805,0	6 676,0	0,0	102,0	2 068,0	15 037,0	0,0	201,0	14 836,0	0,0
245	39351629	СК "СТРАХОВИЙ ПОЛІС"	20 014,0	14,0	20 010,0	4,0	4,1	5,0	5,0	0,0	0,0	157,0	0,0	214,0	0,0	0,0	214,0
246	36983025	СК "СУЧАСНІ СТРАХОВІ ГАРАНТІ"	100 003,0	1,0	100 003,0	0,0	0,0	9,0	5,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	1,0	0,0
247	35623640	СК "УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ СТРАХУВАННЯ"	30 140,0	115,5	30 030,0	110,0	90,2	159,0	252,0	76,0	0,0	125,0	0,0	200,0	8,0	0,0	208,0
248	35427589	СК "УКРФІНСТРАХ"	37 859,4	30 694,5	25 210,8	12 648,6	6 790,9	63 631,3	71 120,9	7 634,7	33 988,1	1 571,1	9 292,6	0,0	4 052,3	5 240,3	0,0
249	40150085	СК "ФАРЛОНГ"	74 243,1	27 311,5	35 004,0	39 239,1	18 615,0	8 103,9	80 853,9	64 786,9	0,0	32,2	116,1	0,0	113,1	3,0	0,0
250	32432114	СК "Фідель СК"	49 213,0	22 479,4	38 529,1	10 683,9	8 003,8	6 520,3	18 622,2	12 129,0	1 073,3	451,5	4 474,0	0,0	1 363,8	3 110,2	0,0
251	39518957	СК "Формування Резерву"	33 008,0	1,0	33 007,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	1,0	5,0	0,0	0,0
252	39989758	СК "ЧЕСНО-СТРАХУВАННЯ"	30 004,0	4,0	30 004,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	1,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
253	32404600	СК "Ю.Ес.Ай."	65 817,0	34 534,3	49 780,5	16 036,5	13 073,5	17 531,7	28 122,2	461,5	880,9	754,6	4 877,0	0,0	2 272,0	2 605,0	0,0
254	30001181	СК "Роксолана"	52 239,0	49 385,1	44 803,0	7 436,0	496,7	2 030,0	1 411,0	8,0	0,0	1 404,0	511,0	0,0	42,0	469,0	0,0
255	37954854	СК "ТРАСТ УКРАЇНА"	86 337,7	75 556,4	68 664,7	17 672,6	13 606,1	28 098,0	748 346,2	737 879,9	0,0	66,4	5 296,2	0,0	994,4	4 301,8	0,0
256	34348559	СТ "МегаПоліс"	102 136,0	39 553,0	73 342,0	28 794,0	16 253,0	161 810,0	170 670,0	6 460,0	6 706,0	2 939,0	5 820,0	0,0	5 034,0	786,0	0,0
257	35744243	СТ "АВЕСТА СТРАХУВАННЯ"	88 696,0	36 245,2	85 719,0	2 977,0	2 819,2	1 668,0	2 588,0	961,0	15,0	95,0	0,0	30 672,0	37,0	0,0	30 709,0
258	35265086	СТ "ДОМІНАНТА"	273 423,0	207 928,2	176 320,0	97 103,0	99 046,2	149 346,0	163 778,0	12 345,0	59 275,0	4 373,0	5 328,0	0,0	5 023,0	305,0	0,0
259	20448234	СТ "Глобус"	356 493,6	286 798,8	80 609,6	275 884,0	256 042,1	235 878,2	261 006,7	16 230,9	87 196,8	18 818,2	10 877,8	0,0	7 074,3	3 803,5	0,0
260	39433769	"СТРАХОВА ГРУПА "ОБЕРІГ"	38 933,0	23 279,9	35 068,0	3 865,0	3 329,2	4 135,0	7 176,0	571,0	629,0	337,0	0,0	324,0	215,0	0,0	539,0
261	34616061	СК "АСТРА-Страхування"	97 843,0	702,0	97 413,0	430,0	429,0	223,0	951,0	724,0	0,0	158,0	0,0	110,0	29,0	0,0	139,0
262	39682694	СК «БІЗНЕС СТРАХУВАННЯ»	78 581,0	6 323,7	75 154,0	3 427,0	1 344,2	13 089,0	13 099,0	0,0	0,0	224,0	552,0	0,0	422,0	130,0	0,0
263	40367375	СК «Енергія»	107 736,0	87 139,0	30 141,0	77 595,0	77 563,0	26 199,0	743 316,0	691 954,0	0,0	93,0	168,0	0,0	133,0	35,0	0,0
264	40372186	СК «Макрос»	30 353,0	341,0	30 028,0	325,0	314,0	722,0	711,0	0,0	0,0	71,0	23,0	0,0	4,0	19,0	0,0
265	37002223	СК «ТРАСТ ІНШУРЕНС»	247 141,0	52 467,0	245 385,0	1 756,0	1 604,0	3 066,0	6 358,0	3 713,0	40,0	433,0	157,0	0,0	113,0	44,0	0,0
266	38892705	СК «ФІНАНСОВИЙ ЗАХИСТ»	15 170,3	7 055,1	14 429,2	741,1	352,6	263,2	510,9	342,3	144,3	83,3	9,1	0,0	17,0	0,0	7,9
267	32382598	СК "Альфа-Гарант"	160 323,0	87 224,4	100 196,0	60 127,0	57 207,3	116 066,0	126 632,0	24 506,0	53 563,0	4 059,0	0,0	24 599,0	3 735,0	0,0	28 334,0
268	21213705	СК "ГРАНТСЕРВІС"	22 403,0	12 075,0	22 268,0	135,0	119,0	0,0	0,0	0,0	0,0	72,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
269	30990299	СК "ІНТЕХ"	15 822,0	7 465,0	15 523,0	299,0	210,4	200,0	367,0	0,0	0,0	54,0	56,0	0,0	21,0	35,0	0,0
270	21004953	СК "Нафтагазстрах"	75 177,0	26 201,5	51 515,0	23 662,0	7 632,3	223 989,0	252 267,0	30 022,0	185 927,0	13 702,0	5 933,0	0,0	7 662,0	0,0	1 729,0
271	33411729	СК "СХІД-ЗАХІД"	36 195,8	8 718,3	35 491,4	704,4	600,3	2 041,3	2 321,9	0,0	0,0	223,0	261,4	0,0	104,1	157,3	0,0

# УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС ФОРУМ

Професійна платформа для великого і  
середнього бізнесу в Україні



**2 паралельні сцени    4 панельних дискусії**  
**12 доповідей    500 учасників**

- Податок на виведений капітал  
(оподаткування, нюанси, можливості)
- Лібералізація валютного законодавства – що чекати в 2019 році
- Заміна обмежень валютного контролю заходами податкового контролю
- Трансфертне ціноутворення і податкове планування
- Робота з іноземними банками в нових реаліях
- План BEPS і його вплив на бізнес. Обмін інформацією і кінець банківської таємниці

## Організатори



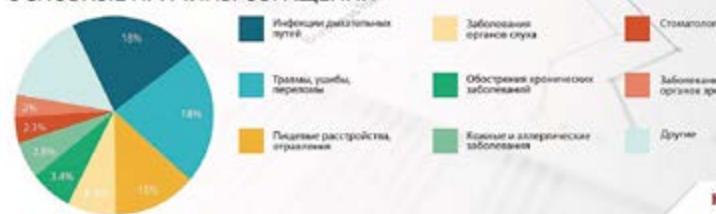
**19 листопада 2018**  
**Київ, КВЦ «Парковий»**

Реєстрація на сайті [www.ubf.international](http://www.ubf.international)

## КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ОБРАЩЕНИЙ



## ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ОБРАЩЕНИЙ



# 70 страховых компаний доверяют нам своих клиентов

Сервисная компания «Балт Ассистанс Украина» входит в состав Международной группы компаний Balt Assistance Ltd., которая обслуживает более 70 страховых компаний Украины, Беларуси, Казахстана, Азербайджана, Киргизии, Армении, Латвии, Молдавии и других. Сотрудничество с десятками локальных и международных ассирирующих компаний, среди которых ассирианцы стран Европейского Союза, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, а также США, позволяет урегулировать страховые случаи в кратчайшие сроки, не теряя в качестве обслуживания клиентов. На данный момент количество операторов контакт-центра групп компаний уже превысило 100 человек. В общей сложности специалисты Balt Assistance Ltd. владеют 20 иностранными языками, чтобы помогать клиентам по всему миру.

### Уникальная многоступенчатая система обучения сотрудников

Разработана уникальная многоступенчатая система обучения операторов контакт-центра ассирирующей компании «Балт Ассистанс Украина», которая позволяет расширять штат за счет формирования круга новых специалистов, приходящих на работу из абсолютно разных профессиональных течений: от лингвистов-переводчиков - до бортпроводников. Система наставничества и регулярная экзаменовка помогают специалистам компании быстро набираться опыта и оказывать услуги застрахованным на высоком уровне.

### API-интеграция для улучшения качества обслуживания

В целях улучшения качества обслуживания

специалисты Департамента информационных технологий Balt Assistance Ltd. активно используют API- интеграцию\* с партнерскими страховыми компаниями. Это необходимо для оперативного обмена данными о заключенных договорах страхования в режиме реального времени, что в 2-3 раза сокращает время регистрации обращения застрахованного и практически исключает ошибки в процессе передачи и приема пакета страховых полисов. Также API-интеграция позволяет уйти от проблемы потери времени за счет процесса проверки валидности страхового полиса с привлечением сотрудника страховой компании, которая может затянуться до нескольких часов, если обращение было зафиксировано в ночное время.

\*API (от англ. application programming interface) – это интерфейс взаимодействия между сайтом и сторонними программами и серверами. Как это работает? IT-специалисты двух компаний пишут специальный код, который позволяет обмениваться необходимыми данными в режиме реального времени. API-интеграция позволяет мгновенно отправлять информацию о заключенных договорах из страховой компании в базу данных ассирианца.

### От многоканальности к омниканальности

Основой современного контакт-центра на данный момент является уже не мультиканальность, которая была в тренде долгое время, а омниканальность. В чем существенное отличие? Мультиканальный подход подразумевает предоставление клиенту максимального количества возможных каналов коммуникации - телефон, электронная почта, социальные сети, чат на сайте компании, мес-

сендджеры и другое. Это разрозненные способы связи, которые между собой не связаны. Риск того, что ответ на то или иное сообщение поступит спустя непозволительно большой промежуток времени, достаточно велик ввиду ручной обработки операторами контакт-центра поступающих обращений.

Омниканальность - это совершенно новый подход. Клиенту не только предоставляется широкий выбор способов обращения в сервисную компанию, но и все каналы связи максимально интегрируются в общую корпоративную систему, создавая единую платформу для хранения и обработки информации.

### GIPPARS - новое мобильное приложение для помощи туристам

Практикуя использование всех популярных видов коммуникации, специалисты сервисной компании Balt Assistance Ltd. пришли к выводу, что для значительного повышения качества обслуживания клиентов необходимо создать собственный продукт, который будет отвечать всем потребностям застрахованного лица, сервисной и страховой компаний. В основу концепции мобильного приложения GIPPARS от Balt Assistance Ltd. заложен гибкий механизм, идеально подстраивающийся под потребности застрахованного лица, страховой и сервисной компаний. Функционал мобильного приложения решает все необходимые задачи:

- хранение страховых полисов;
- хранение копий документов;
- автоматическая регистрация страхового события;
- автоматическое прикрепление документов к делу во FREGAT;
- уведомление об этапах урегулирования страхового дела;
- бесплатный звонок в сервисную компанию и прием звонка;
- чат с оператором контакт-центра.

При наличии API-интеграции между страховой компанией и сервисной компанией Balt Assistance Ltd. застрахованному лицу для регистрации личного кабинета в мобильном приложении понадобится совершить минимум действий, все данные по страховому полису «подтянутся» автоматически из базы данных.

Это еще одна причина, по которой интеграция является необходимым шагом навстречу клиенту.

#### Контроль и снижение расходов страховых компаний без ущерба их репутации

Специалисты Департамента Cost-Control группы компаний Balt Assistance Ltd. следят за снижением расходов страховых компаний, выполняя ряд обязанностей:

- сбор и анализ полного пакета документов по случаю;
- всесторонняя экспертиза медицинских документов и счетов;
- выявление и предотвращение фактов мошенничества;
- контроль стоимости и объективное снижение стоимости услуг провайдеров;
- контроль своевременной оплаты счетов;
- дистанционная компенсация расходов застрахованным лицам по запросу страховщика;
- мониторинг среднерыночных цен, тенденций на рынке медицинских услуг разных стран;
- статистический анализ по запрашиваемым параметрам.

Благодаря слаженной работе сотрудников Департамента cost-control за 2016 и 2017 года партнерские страховые компании сэкономили более 550 000 евро за счет снижения стоимости медицинских услуг, и более 1 000 000 евро за счет выявления нестражовых случаев.

Штатные врачи компании оказывают содействие в урегулировании страхового случая.

Организация медицинской помощи невозможна без участия квалифицированного медицинского специалиста. Штатные врачи компании выполняют ряд важнейших задач:

- контроль объема оказываемых клиенту услуг;
- анализ медицинской документации;
- помочь страховщику в принятии быстрых решений по организации медицинской помощи застрахованным;
- согласование дополнительных медицинских процедур;
- работа с VIP-клиентами (прием обращения, консультация, контроль дела);
- «второе медицинское мнение» - привлечение узких специалистов для всесторонней экспертизы.

Директор компании «Балт Ассистанс Украина» Головач Наталия: «Компания идет в ногу со временем и стремится предоставлять сервис высокого уровня. Мы заботимся о наших клиентах, постоянно повышаем квалификацию сотрудников и ведем активную просветительскую деятельность среди населения за счет освещения вопросов страхования туристов и организации помощи по страховому полису».

#### ЭКОНОМИЯ СРЕДСТВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

##### ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ



##### ЗА СЧЕТ ВЫЯВЛЕНИЯ НЕСТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ (ПО РЗУ)



\*Процент нестражовых случаев



## СТРАХОВА КОМПАНІЯ «МЕГА-ГАРАНТ» – 20 років досвіду

## Надійно Зручно Інноваційно

- 23 ліцензії на здійснення страхової діяльності;
- 150 осередків продажу страхових послуг компанії по Україні;
- 560 тисяч клієнтів довіряють нам свою фінансову безпеку;
- 90% наших клієнтів подовжують співпрацю з нами після першого року страхування.

м. Харків,  
вул. Донця-Захаржевського, 6/8  
тел.: 0 800 502 071  
[info@megagarant.com](mailto:info@megagarant.com)  
[www.megagarant.com](http://www.megagarant.com)  
[www.factbook.com/sr.megagarant](http://www.factbook.com/sr.megagarant)



## «Четверть века на рынке»

Ирина Кужрова

Директор страхового агентства "Ометта-Шанс"

Директор брокера по страхованию жизни в ООО "Starlife"

Довелось мне намедни прочитать в нашем журнале статью одного из руководителей, и в контексте его интервью звучит, что «у нас все регуляторы, которые были, ставили своим приоритетом защиту прав потребителя, но с моей (т.е. его) точки зрения – это не верно».

Это мне напомнило выражение: «Гостиница для статуса нужна! Только людей в нее селить не надо, чтоб не замарали».

Ознакомившись в полном объёме с его эпистолярным жанром, я села, и задумалась?!...

А для кого тогда мы работаем?

Для собственников, имеющих компании, и думающих только о прибылях? Для коллег, размышляющих о том, как можно не платить по обязательствам? Или все же мы для той категории людей, которые, поверив нам, и заплатив за риск знают, что в трудную минуту прийдем им на помощь?!

Закончив КТИЛП, и работая в Печерском РК ЛКСМУ, видела дальнейшую перспективу в преподавательской деятельности. Но 1991 год внес корректизы. Жизнь забросила в орготдел

шевного разговора дома вечером, решено было организовать СА «Ометта-Шанс». Поверьте, на тот момент, даже знать не знала, куда меня занесло. Очень гениально-зажигательно, он рассказывал о преимуществах нового бизнеса в нашей стране. Столько воодушевления и уверенности к своему делу было во всех его словах, взглядах, движениях, что я, еще вчера не видевшая себя нигде, кроме службы на благо государства – поверила безоговорочно.

Шальные были года! Но «времена не выбирают – в них живут и умирают». Мне повезло на прекрасных учителей, а в СК «Ометта-Инстер» (была такая компания) они были, безусловно, очень одаренные. С большим теплом благодарию людей, «сделавших меня»: И.В.Кожевина, Ростислава Кухарчука, Игоря Барана, Славу Зубарева, Игоря Сахара, Владимира Шевченко..... Этот список можно продолжать.... Судьба дарила и дарит замечательных людей на жизненном пути. Начинали с «Life» страхований, но для нашей страны в этой компании мы сильно перегнали время или в чем-то переоценили свои возможности. Оправдывает



Шевченко, мы с коллегами еще длительное время выполняли обязательства, безвременно ушедшей компании. Ведь главное было – не обмануть доверие людей... Сколько лет жизни это стоило – не берусь оценить и сегодня. Но мы были отчаянно молоды, и безмерно любили то, что делали. Оглядываясь назад – просто не понимаю, как хватило сил преодолеть все перипетии того времени.

Спасибо учителям и в перестраховании, которыми стали: Кухаренок Михаил и Анатолий Цицюра. Заслуживает внимания контракт, благодаря которому состоялось наше знакомство. Это была красивущая сделка по страхованию залогового имущества на Украинском рынке - 27 компаний поделили 3% от объема риска, остальное пришлось на Мюниши РЕ и Джленрал Колландж РЕ, так в то время они назывались. В большом залоге, кроме всего прочего, находился земельный участок. И я не нашла ничего лучшего, как предложить огневые риски... Все было... Из землю от пожара страховать тоже приходилось.

Самые интересно-насыщенные были годы правления Леонида Данилыча Кучмы. Этот период роста экономики, роста ВВП на душу населения позволил активно развиваться в сфере страхования. Очень много ярких и запоминающихся сделок было проведено в тот период.

Увы, последующие годы скорее напоминали «заробитчанство» от отрасли.

И на первый план вышли вопросы социальной защиты – это медицина и страхование жизни. Но это уже совсем другая история...



при Администрации Президента, где успешно на зарплату, в эквиваленте, 1 банки кофе и 3 шоколадок, размышляла - что делать дальше?

В мое жизненное пространство въехал (в прямом смысле) на шикарной цэковской «Волге», с телефоном в руке, Игорь Кожевин. После ду-

одно – мы были отчаянными романтиками в страховании.

Канула в лету славная «кузница кадров» страхового рынка....

С помощью прекрасного Ген. директора В.И.

# «Как помочь людям купить новую жизнь?»

Оксана Кулинич

Заместитель директора страхового агентства "Омета-Шанс"  
Директор брокера по страхованию жизни в ООО "Starlife"



Просыпаясь каждое утро (может и не каждое) в нашей многонациональной и очень разноплановый стране (впрочем, наверное, как и в любой другой) человек наверняка хочет чтобы день, как и вся жизнь, протекали ярко, интересно, насыщенно, чтоб успешно было достигнуто то, к чему стремится каждый!

Хотя нет... у политика - это будут амбиции построения более совершенного общества... У служащего - чтобы оценило руководство, и в материальном выражении - премию дали... У бизнесмена, чтоб успешно прошла сделка, и партнёр не подвёл... Вобщем разница велика, но есть то, что всех их объединяет - это желание быть здоровыми, успешными, нужными...

## Что ещё едино для всех?

Правильно – здоровье и личная безопасность, связанная с ним. Но, к сожалению, именно у нас мало кто задумывается о том, как можно финансово защитить себя от таких жизненно важных рисков, которые неведомы ни одному из нас потому, что когда такая потребность возникает - ее уже не купить ни при каких условиях. Она необходима каждому - «здесь и сейчас»!

## Мы слабо верим, что вдруг споткнёмся и что-то со здоровьем может пойти не так.

Вот если речь идёт о «железном коне», то здесь мы молодцы - КАСКО, на крайний случай ОСАГО, есть почти у каждого. А если вдруг надо спланировать платёж по защите жизни, здоровья, то мы не готовы платить за то, что в данный момент неосозаемо. Скажу больше, от одного из коллег по страховому рынку услышала потрясающую фразу: «Не буду спешить оформлять программу страхования жизни, чтоб не накликать беду!» Дорогие мои, это о чём?

## Можно долго спорить - для кого продукт страхование жизни....

Я из своей практики хочу сказать, что это продукт как для бедных, так и для богатых. Просто у каждого своя собственная потребность в его приобретении. Для кого-то это единственная возможность отложить определенную сумму денег и иметь финансовую подушку безопасности на непредвиденные жизненные ситуации со здоровьем для себя или, не дай Бог, при самых критических ситуациях - для своей семьи. А для кого-то - это один из вариантов дифференцировать свои финансы. Наша задача уметь правильно, грамотно и индивидуально выявить потребность каждого отдельно взятого клиента, не зависимо от его статуса и финансового положения.

Если говорить о том, кто больше приобретает полисы страхования жизни, то в моей практике это все же люди, у которых не так много денег. Если им качественно доносишь информацию, то они понимают, что в их случае это единственный вариант защиты и сбережения.

Был случай когда женщина, у которой на руках муж лежачий и двое детей, на последние деньги взяла программу всего на 5000 грн. В первый же год ей поставили диагноз ОНКО. Её выплата составила более 100 тыс. грн. (при том, что на своевременное лечение было потрачено 1/3 от этой суммы) и ещё год ежемесячных выплат по реабилитации. Её словами была глубочайшая благодарность за полис, который спас ей жизнь. Поэтому что при его отсутствии - даже не искала бы деньги, чтобы семью в долги не загонять.

В такие вот моменты ещё больше понимаешь как важно, что ты был услышан, и человеком вовремя было принято правильное решение. Заместитель председателя правления MetLife Инна Билянская как-то сказала: «Наши клиенты очень часто жалуются, что на них давят. Но не менее часто они жалуются, что их не додавили...» Звучит возможно грубо, но это правда. К сожалению, уже и у нас есть своё маленько «кладбище».... Когда не помог принять решение, просто отпустил на долго или не встретился, не добежал.... а завтра уже не наступило....Потому я всегда говорю: «Подумайте.... всего за 5-10 тыс грн./ год, каждый раз выходя из дома, условно, вы оставляете в тумбочке для своей семьи 200-400 тыс. грн., так, на всякий случай!»

Я не знаю, что ещё должно случиться в нашей стране, чтобы народ понял что никто, ничего, никому не должен.

Что подумать о своём завтрашнем дне - это его прямая обязанность, если человек не законченный эгоист.

Зашитить на случай «камешка на дороге», на случай, вдруг дорогостоящего критического заболевания, и наконец, по цене чашки кофе или пачки сигарет (10-20 лет) отложить для себя любимого определенную сумму денег.

Позаботиться о собственной копилочке сегодня и купить себе новую, более защищённую и красивую жизнь.

# Платежеспособность страховщика – основа страхового бизнеса



Александр Залетов,  
член Нацкомфинуслуг  
**В современных условиях формирования рынка услуг страховой бизнес находится в стадии жёсткой конкурентной борьбы, как и всякая другая предпринимательская деятельность. Индикатором конкурентоспособности хозяйствующего субъекта на рынке является его платежеспособность. Поэтому устойчивое финансовое состояние страховщика – залог его жизнедеятельности в условиях рыночной экономики.**

Суммарный размер активов страховых компаний по состоянию на 30 июня 2018 составил свыше 57,2 млрд. грн., что на 1,3 млрд.

грн. или на 10,7% больше, чем на 30 июня 2017 года. При этом лишь на 63,5% структура активов страховщиков представлена активами,

определенными ст.31 закона "О страховании", для покрытия страховых резервов. Таким образом, остальная значительная часть активов у ряда страховых компаний представлена сомнительными активами, такими как неликвидная недвижимость, "мусорные" акции и векселя, корпоративные права в "пустые" предприятия, незаконные ссуды связанным лицам, права требования к псевдоперестраховщикам и т.д. Это, зачастую, приводит к несоблюдению страховыми компаниями условий договоров страхования, как по размеру, так и по сроку страховой выплаты. Отсюда наличие на рынке неустойчивых и ненадежных компаний, которые уничтожают доверие потребителей к страхованию.

## Структура активов страховых компаний, представленная активами, определенными статьей 31 Закона Украины «О страховании», 2016-2018 (млн. грн.)

Категория актива	6 месяцев			2017/2016		2018/2017	
	2016	2017	2018	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Текущие счета (валюта)	859,9	653,8	345,4	-206,1	-24,0%	-308,4	-47,2%
Текущие счета (гривна)	2 274,2	2 126,5	2 317,2	-147,7	-6,5%	190,7	9,0%
Депозиты (валюта)	2 556,0	1 811,0	2 160,0	-745,0	-29,1%	349,0	19,3%
Депозиты (гривна)	8 398,7	8 873,2	10 608,3	474,5	5,6%	1 735,1	19,6%
Банковские металлы	29,2	34,7	2 160,0	5,6	19,1%	2 125,2	6122,0%
Недвижимость	2 229,9	2 566,3	2 160,0	336,5	15,1%	-406,4	-15,8%
Акции	8 869,3	6 924,0	2 160,0	-1 945,3	-21,9%	-4 764,0	-68,8%
Облигации	526,2	998,1	2 160,0	471,9	89,7%	1 161,8	116,4%
Ипотечные сертификаты	81,5	117,9	2 160,0	36,4	44,6%	2 042,1	1732,4%
ОВГЗ	4 269,4	5 862,4	6 517,1	1 592,9	37,3%	654,7	11,2%
Права вимоги до перестраховиків	3 601,3	3 741,2	4 897,5	139,9	3,9%	1 156,3	30,9%
Права требования к перестраховщикам (резидентам)	741,7	1 385,4	1 584,7	643,7	86,8%	199,3	14,4%
Права требования к перестраховщикам (нерезидентам)	2 859,6	2 355,7	3 312,8	-503,8	-17,6%	957,0	40,6%
Инвестиции в экономику	30,2	49,5	91,2	19,3	64,0%	41,7	84,2%
Кредиты страхователям-гражданам	0,3	12,4	15,1	12,1	3501,4%	2,6	21,2%
Наличность в кассе	15,9	15,9	15,4	0,0	0,2%	-0,6	-3,7%
<b>ВСЕГО</b>	<b>33 742,2</b>	<b>33 787,1</b>	<b>36 269,0</b>	<b>44,9</b>	<b>0,1%</b>	<b>2 481,9</b>	<b>7,3%</b>

Суммарный размер сформированных страховыми компаниями страховых резервов на 30 июня 2018 составил свыше 24 млрд. грн., что на 3,3 млрд. грн. или на 15,7% больше, чем 30 июня 2017 г. В структуре активов, которыми представлены страховые резервы страховщиков, после оздоровления банковской системы, львиная доля (53%) принадлежит депозитам и средствам на текущих счетах в банках, в т.ч. 14,4% из которых представлены в иностранной валюте. Высокая доходность и ликвидность государственных заимствований заинтересовала страховщиков на вложения в ОВГЗ, на которые приходится 25,8%. На права требования к перестраховщикам приходится 10,8% страховых резервов, а на недвижимость - 4,9%. В результате кризисных явлений на фондовом рынке доля страховых резервов, представленных страховщиками акциями, сократилась до 0,1%, а корпоративными облигациями до 1%.

Несмотря на положительную динамику улучшения качества активов страховщиков, которыми представлены страховые резервы, действующая методика формирования страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни, не обеспечивает точного расчета объема страховых обязательств, что очень часто приводит к перерезервированию и увеличению регуляторной нагрузки на страховщиков. Поэтому Нацкомфинуслуг приняла решение о внесении изменений в Методику формирования страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Документ готовился в соответствии с международным опытом при тесном сотрудничестве с представителями объединений страховщиков и актуариев.

В нем раскрывается структура аквизиционных расходов, расходов на урегулирование убытков и отсроченных аквизиционных расходов. Поступления сумм страховых платежей определяются как уплаченные и начисленные к получению от страхователя (перестраховщика) страховые платежи (страховые премии, страховые взносы) по договору, которые соответствуют рискам, которые принял страховщик (перестраховщик) согласно условиям договора или законодательства, рассчитаны на основании информации, содержащейся в реестре (базе данных) учета договоров отдельно по каждому договору.

Кроме того, определяется порядок формирования и ведения учета технических резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни (резерв незаработанных премий, резерв заявленных, но не выплаченных убытков, резерв убытков, которые возникли, но не заявлены, резерв катастроф, резерв колебаний убыточности).

Устанавливаются требования к страховщикам на каждую дату, на которую составляется отчетность, проводить проверку адекватности страховых обязательств (*liability adequacy test — LAT*), а также достаточности резервов убытков (резерв заявленных, но не выплаченных убытков и резерва убытков, возникших, но не заявленных) на предыдущие отчетные даты (*run-off test*).

**Ожидаемым результатом принятия распоряжения Нацкомфинуслуг является усовершенствование рыночного механизма оценки страховщиками страховых обязательств, обеспечение их устойчивости и надежности, а также повышение уровня конкуренции на страховом рынке.**





Олександр Бабенко  
Генеральний директор  
«Ядерного Страхового Пулу»

# 15 штрихів до історії ЯСП

До 15-річчя Українського Ядерного страхового пулу

**1. Дати.** Установчі Збори Пулу: 19 вересня, офіційна реєстрація – 19 листопада 2003 року.

**2. Законодавство.** Віденська (1963 р.) Конвенція про цивільну відповідальність за ядерну шкоду, Закони України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку», «Про цивільну відповідальність за ядерну шкоду та її фінансове забезпечення», «Про страхування», Постанова КМУ від 23 червня 2003 р. N 953.

**3. Емність.** Від 32 млн. СПЗ у 2009 до 3 млн. у 2016, і до 11 млн. СПЗ з 2018.

**4. Забезпечення ємності.** Договори зв'язаного рахунку, зв'язані і заставлені депозити та безвід滋味ні безумовні безакцептні банківські гарантії на користь ЯСП; загалом – на суму у ~75% ємності ЯСП.

**5. Країни і об'єкти.** Під страховим захистом ЯСП об'єкти у 18 країнах світу: Бельгії, Білорусі, Болгарії, Іспанії, Канаді, Китаї, Нідерландах, Росії, Словаччині, Словенії, Угорщині, Україні, Фінляндії, Франції, Хорватії, Чехії, Швейцарії та Швеції. ~100 ядерних об'єктів, в т.ч. ~ 60 АЕС.

**6. Договори і об'єм відповідальності.** Страхування цивільної відповідальності, майна, перерви у виробництві, відповідальності директорів і посадових осіб операторів ядерних установок, транспортування ядерних матеріалів, будівельно-монтажних ризиків ядерних об'єктів. >120 договорів по одному року. По договорах за 1 рік: ~185 млн. СПЗ або 222 млн. євро. По майну по українських договорах та життю/здоров'ю по договорах за кордоном: 10 років; по життю/здоров'ю по українських договорах - відповідальність безстрокова.

**7. Інспекції.** 4-6 сюрвейв ядерних об'єктів на рік. Інженери Українського ЯСП беруть участь у інспекціях світової пулінгової системи у 13 країнах світу.

**8. Гроші.** З 2006 р., екв. у євро: підписані премії – ~90 млн. (в т.ч. з-за кордону - ~14 млн.); заявлені збитки ~3 млн. (всі - по вхідному перестрахуванню). У рамках солідарної відповідальності за інших учасників виплачено 100 тис. євро.

**9. Внутрішня волатильність.** Із 17 компаній першого складу у ЯСП залишилось 9, одна з яких пішла, а потім повернулась. Із цих 9 в 6 помінялося керівництво, а 3 змінили свою назву. Всього за 15 років із пулу пішли або було виключено 18 компаній, а прийнято 22. Наразі у ЯСП 21 страховик, за час перебування у ЯСП у 15 із них змінилось керівництво.

**10. Зовнішня волатильність.** Інфляція: 624,3%. Девальвація: 525%. Платежі у 6 валютах, відповідальність - у 8 (з урахуванням кошика СПЗ – у 10).

**11. Стабільність.** Середній стаж діяльності у пулі нинішнього складу співробітників дирекції ЯСП – 13,8 років.

**12. Участь.** Громадські Ради: Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Держатомрегулювання, Державної фіiscalnoї служби, Мінприроди України; членство у Лізі страхових організацій України, Українських Ядерному товаристві та Ядерному форумі, Чорнобильській Асоціації народних депутатів України.

**13. Інтеграція до світового ринку.** Повна – через світову пулінгову систему. Багаторічні контрактні відносини, партнерство із 19 (із 27) іноземними національними ядерними страховими пулами, наразі це 203 провідні іноземні страховики. Генеральний директор Українського ЯСП є представником у головному Координаційному Комітеті світової спільноти ЯСП від Центральної та Східної Європи (від 8 національних ядерних страхових пулів). ЯСП – головний експортер страхових послуг з України.

**14. Рейтинги** (за Insurance TOP, валові премії та виплати). 2 (3) учасники ЯСП у ТОП-10, 6 учасників - у ТОП-20, 9 – у ТОП-30, 12 – у ТОП-50.

**15. Співпраця з Нацкомісією.** Партнерська: постійна спільна робоча група; Дорожня карта розвитку ядерного страхування в Україні. За дієвої підтримки Регулятора проведено 2 етапи реформ, що кардинально підвищили платоспроможність і ліквідність ЯСП.





Главная тема конференции, объединившая все выступления и мероприятия, звучала как: «Практические секреты надёжности вашего бизнеса, семьи и экономики».



В конференции приняло участие более 150 человек со всех регионов Украины, а также из других стран (России, Латвии, Бельгии, Дании, Беларуси). Это владельцы и руководители компаний из разных областей бизнеса, которые нацелены на развитие и расширение своего дела и которые ищут эффективные решения для бизнеса.



\*WISE – Международная ассоциация предпринимателей, применяющих Систему управления Хаббарда (Hubbard Management System)



# XVIII МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ ФОРУМ

## XVIII INTERNATIONAL FINANCE FORUM

12 - 15.09.2018

ОДЕСА

ODESA



Партнери • Partners





# 10 років АХА в Україні

АХА – страховий бренд **#1** в світі 9-й рік поспіль, Interbrand 2017 | Страхова група АХА – працює в **64** країнах світу | "АХА Страхування" – ЛІДЕР ринку КАСКО 9-ий рік поспіль | Компанії "АХА Страхування" довіряють **500 000** клієнтів | АХА – "Найпрофесійніша страхована компанія" в Україні за рейтингом газети "Бізнес" | За **10** років "АХА Страхування" виплатила клієнтам близько **4 000 000 000** гривень | В Україні працюють більше **60** офісів "АХА Страхування" | АХА – перша страхована група у світі, яка зробила всі відгуки клієнтів доступними на своєму сайті.\*

\* Згідно з фінансовими та іншими звітами АТ «СК «АХА Страхування»  
Ліцензії Держфінпослуг серія АВ № 483276-483295 від 17.09.2009р.

[axa-ukraine.com](http://axa-ukraine.com)