

СК

ИЮЛЬ 2016

УКРАИНСКИЙ
СТРАХОВОЙ
КЛУБ

UKRAINIAN INSURANCE CLUB

В НОМЕРЕ:

МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ |
ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ |
ОБЗОР КОМПАНИЙ |

ЧАСТЬ 2

РАЗВОРОТ НА 180 ГРАДУСОВ

ДЕЛОВОЙ КОНСЕРВАТИЗМ

УВАЖАЮ
ПРОФЕССИОНАЛОВ!

ЦИФРОВАЯ ЭРА ОСАГО

У КАЖДОГО РЫНКА
СВОЙ ПУТЬ!

ПЕРВЫЕ

25
ЛЕТ

www.insclub.info

СТРАХОВОМУ РЫНКУ УКРАИНЫ

НАДЕЖНЫЙ ЗАЩИТНИК ОТ УГОНА ЗАСТРАХОВАННОГО АВТОМОБИЛЯ

В 2015 ГОДУ BENISH GUARD СОХРАНИЛА
СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ БОЛЕЕ
100 000 000* ГРИВЕН



СПУТНИКОВАЯ СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ **BENISH GUARD**



Полная
конфиденциальность
владельца автомобиля



Online доступ для автовладельцев
к данным о состоянии транспортного
средства: местонахождение, показания
датчиков, установленных на автомобиле



Круглосуточная
поддержка
диспетчерского центра



При возникновении внештатной
ситуации вызов полиции, скорой
помощи, эвакуатора и других
экстренных служб

* Благодаря системе были предотвращены угоны автомобилей на общую сумму более 100 млн. гривен

РАЗРАБОТКА
ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММ
ДЛЯ СТРАХОВЫХ
КОМПАНИЙ

ВЛАДИМИР ГОРДЕЕВ
директор по корпоративным продажам

067 22 555 00
vladimir.gordeev@benishgps.com

044 49 44 999
BenishGPS.com





Profitsoft

profitsoft.ua



Услуги по комплексной автоматизации Вашей страховой компании с учетом всех бизнес-процессов и особенностей национального законодательства



(СЛОВО)



Александр ШКВАРУН
Руководитель
проекта Журнал
«Украинский страховой клуб»

НОВЫЙ УРОВЕНЬ!

Сегодняшний страховой рынок активно построили те, кому в начале 90-х было 25-45 лет. Это поколение «беби-бум» (1946-64 годов рождения) и «X» (1965-82 годов рождения). На смену им приходит новое поколение «Y» (1983-2000 годов рождения) и «Z» (2000 +). Одна из отличительных особенностей поколения «беби-бум» и «X» — это собственность и накопление, а у поколений «Y» и «Z» — эта свобода. «Y» и «Z» не видят смысла в кредитах на автомобили, которые брали их родители и которые активно страховались. Новое поколение успешно пользуется автомобильным сервисом Uber и другими подобными сервисами. Новое поколение с детства знает, что такое e-mail, Wi-Fi, Skype, Facebook, Google и online курсы иностранных языков и все это бесплатно. Стиль управления старшего и младшего поколения кардинально отличается.

Страховой рынок переходит в электронную плоскость, и кто сможет изменить свое мышление — тот и перейдет на новый уровень.

ЖУРНАЛ «УКРАЇНСЬКИЙ СТРАХОВИЙ КЛУБ» ЧАСТЬ 2
ІЮЛЬ 2016 ГОДА
Руководитель проекта
Александр Шкварун
Тел. редакции
+38 093 717 02 74

Свідоцтво КВ №20772 – 10572Р, від 22.05.14

Редакция может не разделять мнения авторов публикаций. Ответственность за достоверность информации несут авторы публикаций. Редакция и издатель не несет ответственности за качество услуг, которые рекламируются, а также за нечеткость, недостоверность или некорректность информации о предмете рекламы. Ответственность несут рекламодатели.

UKRAINIAN INSURANCE CLUB
WWW.INSCLUB.INFO

При использовании материалов ссылка на журнал «Украинский страховой клуб» обязательна.

Редакция оставляет за собой право не публиковать материалы, в том числе рекламного характера, если они не отвечают информационной политике издания и могут негативно повлиять на его имидж.

Учредитель, издатель ООО «ССБУ», г. Киев, пр. Победы 27а

Типография
Тираж 1000 шт.
Цена договорная



**Уважаемые коллеги!
Дорогие друзья!**

**Искренне рады приветствовать Вас
на XVI Международном финансовом форуме участников страхового рынка!**

Сегодня мы связываем большие надежды с Европейским будущим Украины, цивилизованным развитием института страхования. Совместными усилиями нам предстоит создать структурные основы для развития добровольных видов страхования, адекватную требованиям времени систему правовых основ страховой защиты граждан Украины.

Уверен, что Ваше участие в работе XVI Международного финансового форума будет продуктивным и даст возможность обмена профессиональным опытом, обсуждения наиболее актуальных вопросов страхового рынка Украины, а также расширения круга контактов среди коллег в рамках Форума, который традиционно отличается информативностью и практическим характером программы.

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

НАДІЙНА

СТРАХОВА КОМПАНІЯ

З нами вигідно!



Всі види страхування

З нами надійно!

м. Київ, вул.Вишгородська, 45а/6, оф. 8
тел.: (044) 428-14-19 (044)428-14-25
office@nadiyna.com.ua
www.nadiyna.com.ua

ЗА ПРОШЕДШИЕ **25 ЛЕТ** В НАШЕЙ СТРАНЕ РАБОТАЛО БОЛЕЕ 1000 СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ. В НАЧАЛЕ 2016 ГОДА БЫЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 380 КОМПАНИЙ, ИЗ НИХ ОКОЛО 100 КОМПАНИЙ - АКТИВНО ВЛИЯЮТ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК СЕГОДНЯ.

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ПУБЛИКАЦИЮ
ОБ УЧАСТНИКАХ СТРАХОВОГО РЫНКА, ЧАСТЬ 2.



1ч. – 1 ЧАСТЬ, ФЕВРАЛЬ 2016, ЖУРНАЛ «УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КЛУБ»



2ч. – 2 ЧАСТЬ, ИЮЛЬ 2016, ЖУРНАЛ «УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КЛУБ»

1976

МИХАИЛ ГОМИВКА –
2ч. СТР. 61



1981

ФИЛИП ВОТЛЕ –
1ч. СТР. 30



1984

ГЕОРГИЙ ГРИШИН –
1ч. СТР. 5-14, 2ч. СТР. 27



1989

ПАВЕЛ НЕЛЬГА – **2ч. СТР. 10,**
ВИТАЛИЙ ПЕТРОВСКИЙ – **1ч. СТР. 63**



1990

ТАТАРИНОВ ДМИТРИЙ – **1ч. СТР. 24**
ВЛАДИМИР ШЕВЧЕНКО – **1ч. СТР. 81**
СК «ОСТРА» – **2ч. СТР. 65**



АКТ ПРОВОЗГЛАШЕНИЯ НЕЗАВИСИМОСТИ УКРАИНЫ — 24 АВГУСТА 1991 ГОДА.

1991

ДМИТРИЙ РАСШИВАЛОВ – **1ч. СТР. 51**
ТАТЬЯНА БАЖУТИНА – **1ч. СТР. 42**
ЕВГЕНИЙ МАТУШЕВСКИЙ – **2ч. СТР. 24**



АЛЕКСАНДР ФИЛОНЮК – **1ч. СТР. 16, 2ч. СТР. 2**
СК «ОМЕТА-ИНСТЕР» – **1ч. СТР. 80**
СК «СКАЙД» – **1ч. СТР. 24, 36**
СК «АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ» – **2ч. СТР. 24**

1992

ЮРИЙ ЛАХНО, УСК «ГАРАНТ-АВТО», –
1ч. СТР. 5-14; СТР. 35
 ЛСОУ – **1ч.** СТР. 16
 ІГОР САХАР – **1ч.** СТР. 32

1993

ІГОРЬ ЯКОВЕНКО – **1ч.** СТР. 15
 АНДРЕЙ ПЕРЕТЯЖКО – **1ч.** СТР. 36;
2ч. СТР. 28
 АЛЕКСАНДР ШКВАРУН – **1ч.** СТР. 3
 ВЯЧЕСЛАВ ЧЕРНЯХОВСКИЙ –
1ч. СТР. 80; **2ч.** СТР. 76
 ЛЮДМИЛА ВРЕМЕНКО – **1ч.** СТР. 29
 ИБРАГИМ ГАБИДУЛИН – **2ч.** СТР. 32
 ТАМАШ РАЙНАИ – **2ч.** СТР. 68
 ЛАРИСА НЕПОЧАТОВА – **2ч.** СТР. 48
 СК «БУСИН» – **2ч.** СТР. 48
 СК «СКАЙД-ВЕСТ» – **1ч.** СТР. 24, 36
 СК «ЭНЕРГОРЕЗЕРВ» – **1ч.** СТР. 42
 ОАКЕШОТТ – **1ч.** СТР. 5-14; **2ч.** СТР. 27
 ДЕКРЕТ О СТРАХОВАНИИ
 КОМИТЕТ ПО НАДЗОРУ
 ЗА СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ –
1ч. СТР. 15



1994

ГАНЧАК В.М. – **2ч.** СТР. 16
 СК «ГЛОБУС» – **2ч.** СТР. 16
 МТСБУ – **1ч.** СТР. 40; **2ч.** СТР. 22
 СК «ОРАНТА-СИЧ» – **1ч.** СТР. 63

1995

ВИТАЛИЙ НЕЧИПОРЕНКО – **2ч.** СТР. 90
 СК «ГАЛИЦКАЯ» – **1ч.** СТР. 5-14; СТР. 64
 КОНСТАНТИН ЛЫШЕНЮК – **2ч.** СТР. 42
 СК «УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КАПИТАЛ» – **2ч.** СТР. 46



ЕВРОПЕЙСЬКИЙ
 СТРАХОВИЙ СОЮЗ

СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ З ЄВРОПЕЙСЬКОЮ ЯКІСТЮ



- ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРОГРАМ СТРАХУВАННЯ;
- РОЗУМНЕ ПОЄДНАННЯ ЦІНИ ТА ЯКОСТІ;
- ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОЖНОГО КЛІЄНТА;
- РІЗНОМАНІТНІ АКЦІЇ ТА ЗНИЖКИ

Місцезнаходження:

01030, Україна, м Київ,
 вул. М.Коцюбинського, 6.

Адреса для листування:

03056, Україна,
 м. Київ, вул. Дашавська, 25, оф. 89.
 Тел./факс: (044) 593-89-46 (47,48)

0-800-30-10-10

(безкоштовно для дзвінків в межах України)

E-mail: ess@eiu.com.ua

www.eiu.com.ua

1996

ВЯЧЕСЛАВ ГАВРИЛЕНКО – 1ч. СТР. 46
ИГОРЬ АНУФРИЕВ – 1ч. СТР. 70.
МАКСИМ МЕЖЕБИЦКИЙ – 1ч. СТР. 54
ГАЛИНА КИМ – 1ч. СТР. 72; 2ч. СТР. 36
ТОМАШ ТАРКОВСКИЙ – 2ч. СТР. 70
СК «КРЕМЬЕНЬ» – 2ч. СТР. 59
ЗАКОН О СТРАХОВАНИИ



ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ



ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ



ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ



ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ

1997

СВЯТОСЛАВ ЯРОШЕВИЧ – 1ч. СТР. 45
ПЕТЕР МЮЛЛЕР – 2ч. СТР. 66
СК «ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ» –
1ч. СТР. 45



У КАЖДОГО РЫНКА СВОЙ ПУТЬ!



У КАЖДОГО РЫНКА СВОЙ ПУТЬ!



У КАЖДОГО РЫНКА СВОЙ ПУТЬ!

1999

АЛЕКСАНДР
ШОЙХЕДЕНКО – 1ч. СТР. 58
РОМАН
ДУНАЕВСКИЙ – 1ч. СТР. 66.



У КАЖДОГО РЫНКА СВОЙ ПУТЬ!



У КАЖДОГО РЫНКА СВОЙ ПУТЬ!

2001

СК «ГАРАНТ - СИСТЕМА» –
2ч. СТР. 40
СК «ВУСО» – 1ч. СТР. 58
ОКСАНА ДОРОШЕНКО –
1ч. СТР. 71
I МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЯЛТИНСКИЙ ФОРУМ
УЧАСТНИКОВ
СТРАХОВОГО РЫНКА –
2ч. СТР. 90



2000

ВИКТОР КУШНИР – 1ч. СТР. 68; 2ч. СТР. 58
СК «КРОНА» – 2ч. СТР. 56
СК «МОТОР- ГАРАНТ» – 2ч. СТР. 60



2002

МИХАЙЛО ТОРБ'ЯК – 1ч. СТР. 64
ОЛЕГ ПЕТРЕНКО – 2ч. СТР. 40
НАДЕЖДА ПЫЖ – 2ч. СТР. 30

2003

СК «АЛЬФА-ГАРАНТ» – 1ч. СТР. 56.
СК «УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА» – 2ч. СТР. 10
СК «АЛЬЯНС» – 2ч. СТР. 57





Український Страховий Стандарт

Мистецтво керувати майбутнім



ГОЛОВНИЙ ОФІС:

04073, м. Київ, пров. Балтійський, 20

тел.: (044) 590-09-14, факс: (044) 590-09-16

ГАРЯЧА ЛІНІЯ: 0 800 501 634

e-mail: usstandart@usstandart.ua

www.usstandart.ua

ЮРИЙ ГРИШАН – 1ч. СТР. 60
НИКОЛАЙ ЧЕРКАССКИЙ – 2ч. СТР. 61
ПЕРСПЕКТИВА – 2ч. СТР. 90
АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВОЙ БИЗНЕС – 1ч. СТР. 15; 2ч. СТР. 76
СК «ЮНИСОН СТРАХОВАНИЕ» – 1ч. СТР. 74
СК «ИНТЕРЭКСПРЕСС» – 1ч. СТР. 68; 2ч. СТР. 58

ЩУПАК ЮРИЙ – 1ч. СТР. 69
СК «ИЛЬИЧЕВСКАЯ» – 1ч. СТР. 60.
СК «АРСЕНАЛ ДНЕПР» – 1ч. СТР. 48
PROFITSOFT – 1ч. СТР. 78
СК «ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ СОЮЗ» – 1ч. СТР. 70
PZU ПОКУПАЕТ «СКАЙД-ВЕСТ» – 1ч. СТР. 24, 36
I МЕЖДУНАРОДНАЯ КАРПАТСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



СК «ГАРАНТ-АВТО»
ПРОДАЕТ GENERALE 51% АКЦИЙ
СК «ГЛОБУС» ВХОДИТ В СОСТАВ
VIENNA INSURANCE GROUP – 2ч. СТР. 16
ICU – 2ч. СТР. 72



СЕРГЕЙ ЧЕРВЯК – 2ч. СТР. 84
АХА ВЫХОД НА
УКРАИНСКИЙ РЫНОК –
1ч. СТР. 30, 36, 46, 54.
СК «УКРФИНСТРАХ» –
1ч. СТР. 72; 2ч. СТР. 36
СК «УКРАИНСКАЯ
СТРАХОВАЯ ГРУППА»
ВХОДИТ В СОСТАВ
VIENNA INSURANCE
GROUP – 2ч. СТР. 10

АНДРЕЙ СКУРАТОВСКИЙ – 2ч. СТР. 64
СТРАХОВАЯ ОЛИМПИАДА – 2ч. СТР. 86
«УКРАЇНСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ УБЕЗПЕЧЕННЯ»



МЕЖДУНАРОДНАЯ
ГРУППА METLIFE
ПРИОБРЕЛА ГРУППУ
КОМПАНИЙ ALICO,
ТАКИМ ОБРАЗОМ
ВОЙДЯ НА РЫНОК
УКРАИНЫ. –
2ч. СТР. 44

SMILE ASSISTANCE – 2ч. СТР. 74
«БАЛТ АССИСТАНС УКРАИНА» – 2ч. СТР. 62



ООО «ЛЭББ» – 2ч. СТР. 82



СК «АФИНА-АВТО» –
1ч. СТР. 69
СОСТОЯЛСЯ XIV
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ
ФОРУМ, Г. ОДЕССА –
2ч. СТР. 90



СОСТОЯЛСЯ XII
МЕЖДУНАРОДНАЯ
КАРПАТСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
ТЕЛЕМАТИКА –
2ч. СТР. 96

СК «КОЛОННЕЙД УКРАИНА» – 1ч. СТР. 44.
СТРАХОВОЙ ОМБУДСМЕН – 1ч. СТР. 76.
СК «СПЕЙР» – 2ч. СТР. 63



not IF but HOW

Более 5000 судебных
процессов с 1998 года

Региональная сеть по Украине

7 приоритетных практик

Украина, Киев
ул. Б. Хмельницкого, 42, оф. 44

+38044 288 01 74

+38044 246 43 39

www.asagroup-legal.com

ПАВЕЛ НЕЛЬГА

Председатель Правления
ЧАО «СК «Украинская страховая группа»

РАЗВОРОТ НА 180 ГРАДУСОВ



Первый, и самый главный вопрос: каким образом вы попали в страхование?

Вопрос хороший. На самом деле, наверное, я являюсь одним из аборигенов страхового рынка. Несмотря на свой достаточно молодой возраст в моем понимании, в страхование я попал в 1989 году, и уже 27 лет работаю на этом рынке.

Все было весьма прозаично. Я окончил школу, поступал в Киевский институт народного хозяйства, сейчас это КНЭУ, не поступил. Нужно было найти работу, поскольку был еще год до армии. На тот момент у меня была единственная специальность — автослесарь ремонта пятого разряда, и я пошел на завод «Коммунист», за Дворцом «Украина», устраиваться на работу. И уже устроился в автопарк, но возвращался домой и встретил в лифте соседку.

Она спросила, поступил ли я, ответил — нет, год еще до армии и буду потом поступать. Она спросила, что буду делать, на что ответил, что уже устроился на завод «Коммунист».

«Но зачем, это ж как не твой профиль, не по специальности. Я работаю в Госстрахе, у нас девушка ушла в декрет, нужен человек на декретное место», — сказала она. Тогда это так называлось — по

срочному договору. Особо люди туда не хотели идти, потому что максимум три года ты работаешь и должен уволиться, не постоянное место работы.

Я сопротивлялся, говорил, что это не по специальности, и чем это может быть лучше? Соседка решила меня подкупить: «Тебе какую на заводе «Коммунист» зарплату обещали?» Я гордо отвечаю: «Девяносто рублей!» — «А там 120 — ставка!».

Вот так пошел и устроился. Трудовая деятельность началась в Жовтневом отделении Госстраха города Киева в 1989 году, в неполные восемнадцать лет. Так я попал в страхование. На следующий год я поступил, и закончил Нархоз по специальности страхование в 1994 году, после этого продолжилась моя страховая карьера.

В 1994 году куда вы пошли работать?

В 1994 году, в период первоначального накопления капитала, и всяких таких сумбурных вещей в экономике, в течение года я пытался себя найти не в страховом бизнесе. Тогда я себя еще не очень связывал со страхованием, а уже в 1995 году я поступил в аспирантуру Нархоза по специальности страхование, написал диссертацию по перестра-

хованию, и на одном из семинаров, который Нархоз проводил для страховых компаний, познакомился с одним из топ-менеджеров «Оранты», который пригласил меня на работу. Тогда была Генеральная перестраховочная дирекция Киева, подразделение перестраховования. В 95-м году аспирантура у меня была заочная, что позволяло мне работать.

Когда вы работали, еще до учебы, расскажите об особенностях этого времени. Оглядываясь назад, есть ли ностальгия по чему-либо?

Во-первых, это впечатления молодости, поэтому они самые приятные. Если говорить глобально, личные впечатления абсолютно молодого человека, взгляд именно на страховой рынок кардинально отличается, наверное, от взгляда тех, кто пришел в страхование несколько позже. Потому что как раз к середине 90-х мы увидели резкий развал страхового рынка.

Кто пришел в середине 90-х — считает себя «аборигеном», думает, что с 90-х пошло становление страхового рынка Украины. На самом деле, это не так. Что из себя представлял Госстрах Советского Союза? Это огромная машина, огромный финансовый институт, который был намного, престижнее банков, намного мощнее банков, с хорошими подходами для сотрудников, с высокой социальной защитой, и с очень высоким охватом населения, если говорить в целом.

Если мне не изменяет память, то при Госстрахе на одну семью приходилось три страховых полиса по страхованию жизни! И вообще, структура страхового рынка была абсолютно другая: 92% страхования — это был накопительный «лайф», и только 8% — рисковое страхование.

Сейчас мы видим в корне другую картину и разваленный рынок. Тогда

была огромная машина, все были застрахованы, и вопросов по госстраху вообще не было. У нас, в Жовтневом районе, было тогда еще 11 филиалов города Киева, 25 штатных работников и 350 страховых агентов. Это был реальный страховой рынок с огромными объемами.

После развала Советского Союза я пришел на более высокую должность генерального перестраховщика, другая специфика. Но откровенно, если говорить о страховом рынке, то это жалкое зрелище.

Понятно, у страховых монополистов тогда не было конкуренции, но с точки зрения объемов клиентов — это жалкие руины того Госстраха, но при этом, надо сказать, прекрасный коллектив сохранился, у меня самые приятные воспоминания о годах, которые я проработал в «Оранте».

После «Оранты» как продолжился ваш путь?

Я работал в перестраховании, а это публичная позиция, то есть ты общаешься с разными страховщиками, ты знаешь людей — тебя знают. Это были специалисты из перестрахования, и многих я могу назвать. В принципе, «Оранта» была неплохой школой.

СК «Эталон» создавалась на базе банка «Аваль» в 2002 году с самого нуля, набирался коллектив, и мне была предложена должность. На то время для меня она была высока — заместитель председателя правления. Пусть это маленькая компания, но, тем не менее, я понимал для себя потенциал, и материально было намного интересней, и карьерно.

В «Эталоне» я проработал порядка полутора лет. Много было сделано той командой, которая пришла. Но так получилось, что сменился менеджмент, сменилось первое лицо, и пришел новый человек, начал формировать

Я СОПРОТИВЛЯЛСЯ, ГОВОРИЛ, ЧТО ЭТО НЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ, И ЧЕМ ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ ЛУЧШЕ? СОСЕДКА РЕШИЛА МЕНЯ ПОДКУПИТЬ: «ТЕБЕ КАКУЮ НА ЗАВОДЕ «КОММУНИСТ» ЗАРПЛАТУ ОБЕЩАЛИ?» Я ГОРДО ОТВЕЧАЮ: «ДЕВЯНОСТО РУБЛЕЙ!» — «А ТАМ 120 — СТАВКА!».

под себя команду. В принципе, это нормально, и у нас были разные взгляды на развитие компании, я начал себе искать новое место работы. Один из моих коллег — старых знакомых сказал, что создается новая компания, что-то вроде «Эталона» — «Украинская страховая группа» при «Укргазбанке». На тот момент там работали семь или восемь человек. «Они ищут руководителя, который мог бы развить компанию, насколько тебе это интересно?», — спросил знакомый.

Учитывая те обстоятельства, которые сложились в «Эталоне», для меня это было действительно интересно, и я принял это предложение. Встретился с собственниками компании, мы договорились, и в декабре 2003 года я пришел принимать дела в «УСГ», а 8 января 2004 года я был назначен, решением наблюдательного совета, председателем правления компании.

Если вкратце подытожить этот период, как вы охарактеризуете рынок 2003-04 годов?

Ну, наверное, 2003-2004 гг. — это слишком узкий период. Я бы охарактеризовал так: 2002-2007 гг., или 2008 г., эти пять лет — золотое время для рынка! Тогда, нельзя сказать, что деньги с неба падали, но рынок был в очень бурном развитии, начали выходить иностранцы, интересоваться рынком. В целом тогда был огромный подъем экономики и объем кредитования.

А какие в «УСГ» на тот период, 2004-2005, были самые интересные результаты? В чем вы стали сильно продвигаться как компания?

В принципе, когда я пришел в «УСГ», то для меня непонятных моментов по стратегии не было. Я очень четко понимал, как строился «Эталон», как мы строили, не нужно было строить что-то этакое ...

На самом деле мне очень жаль, что такая нелегкая судьба постигла компанию «Эталон», но на то время компания обладала огромным потенциалом. Она входила в «десятку», и честно говоря, могла стать одним из лидеров рынка. Ошибки собственника, ошибки менеджмента, к сожалению, привели к тому, что компания, обладая огромным потенциалом, в итоге «скатилась» с лидирующих позиций.

В «УСГ» я начал со строительства сети, мне было интересно строить большую сеть, не «карман» банка, а большую розничную компанию. Задачи, которые ставили сразу – это, используя банк, выйти на абсолютно рыночную компанию, где доля банка будет минимальной.

Такие амбициозные планы тогда строили многие. Не у всех получилось, но тем не менее. Людей я знал, рынок знал, поэтому подтянул своих коллег из «Оранты», кого-то подтянул из «Эталона». Поэтому достаточно быстро мы сформировали хороший «костяк» коллектива, начали развиваться, сначала на клиентах и партнерах «Укргазбанка», а дальше — пошли уже в рознице. Два года я «прожил» в машине, строил филиальную сеть. Чаще бывал в машине либо где-то в командировках, чем дома, родные меня не видели, но задача была двигаться в рынке и мы этого достигали каждый своим успехом.

Где-то в 2006-2007 гг., когда мы с акционерами обсуждали глобальную стратегию компании, мы пришли к мнению, что рано или поздно нам нужно будет искать профильного партнера, тем более иностранцы очень интересовались украинским страховым рынком. Если ана-

лизировать на то время рынок Центральной и Восточной Европы, особенно бывших стран СССР или Польшу, Венгрию, Болгарию, то мы понимали, что все равно глобальных перспектив у украинского страхового рынка, с точки зрения локальных компаний, немного. В любой стране первую «тройку», «пятерку» держат глобальные финансовые институты, это Allianz, AXA, UNIQA, Vienna Insurance Group, QBE — глобальные «монстры». Поэтому лучше сразу найти партнера, с которым можно потом работать, это понимал и банк, который тоже искал стратегических инвесторов. Эти вещи шли параллельно, и позиция акционеров была в том, что мы не продаемся, но мы рассматриваем предложения, что и начали делать. Было несколько достаточно интересных предложений, но не профильных страховщиков, а инвестиционных иностранных фондов.

Для нас это было не очень интересно, одно из предложений было от инвесткомпания, которая принадлежала Vienna Insurance Group, и мы, в итоге, приняли это предложение и вошли в состав группы в середине 2007 года. В марте 2008 года мы закрыли сделку по продаже первых 62% акций в пользу VIG, а осенью 2008 года наступил кризис, т.е. мы вовремя все успели. Банк, к сожалению, продаться не успел. Судьба банка, вы знаете, какова на сегодняшний день.

Сделка предполагала, что остальные 38% акций «УСГ» могут быть проданы минимум через пять лет и т. д. Компания могла капитализироваться, акции уже работали, но, к сожалению, кризис внес свои коррективы, банк упал. Акционеры нуждались в деньгах для капитализации банка, поэтому было принято решение оперативно продать остальную часть — 38% акций «УСГ».

Тогда предложили неплохие деньги и еще через год, в 2009 году, «УСГ» на 100% стала принадлежать VIG. Так была закрыта сделка, и так была закрыта история первого акционера «Укргазбанка».

СЕЙЧАС МЫ ВИДИМ В КОРНЕ ДРУГУЮ КАРТИНУ И РАЗВАЛЕННЫЙ РЫНОК. ТОГДА БЫЛА ОГРОМНАЯ МАШИНА, ВСЕ БЫЛИ ЗАСТРАХОВАНЫ, И ВОПРОСОВ ПО ГОССТРАХУ ВООБЩЕ НЕ БЫЛО.

С момента, когда 62% компании стало принадлежать VIG, какие особенности работы вы можете назвать? Что было характерно для этого времени? Нужно ли было принимать какие-то западные взгляды, мысли?

Наверное, я бы здесь взял отдельный период 2008-2010 гг. — 2-3 сложных года. Тогда технологии были достаточно слабы, а в понимании западного управления – минимальны. Мы не работали в системе международных стандартов финансовых отчетностей, мы работали по локальной отчетности. С приходом VIG компания была докапитализирована, а позже, в 2010 году, максимально капитализирована, исходя из всех требований, которые могут быть — мы не нуждались в деньгах.

Что было нового? Принципиально менялись стандарты управленческого, бухгалтерского учета, мы начали вести международные стандарты, ну и, естественно, менялась система правления. Эти вещи были достаточно сложными. Кроме того, мы «развернули» компанию, если не на 180 градусов, то очень сильно. Где-то, надо отдать должное, помог кризис. Все мы сталкивались с тем, что у тебя забирают конкуренты, но в 2008-2009 году всем было плохо и люди держались за работу и не перетягивали людей. Поэтому реорганизация компании всегда полезна, и для сотрудников — в первую очередь.

У меня было на то время около ста балансов и филиалов, которые начали переводить на безбалансовую основу,

совершенствовать эти системы нормального оперативного управления компании, менять методы корпоративного управления. Мы поняли, что нужна горизонтальная и вертикальная структура правления, действительно коллегиальный орган, во всем ответственный перед наблюдательным советом. С приходом иностранцев на самом деле все поменялось, и на сегодняшний день мы мало чем отличаемся по уровню принятия решений, по уровню ответственности ТОП-менеджмента от европейских компаний.

Сложнее всего было «поломать» себя, людей, кому-то сложно поменять полномочия принимать решения, кому-то сложно отдать полномочия.

С полным приобретением VIG, какая стратегия появилась или начала меняться?

Стратегия, до того, как мы продали компанию, была ориентирована на продажу, она предполагала максимальную капитализацию компании. Во время кризиса все компании были убыточны. И в УСГ тоже была финансовая «дыра», но мы ее закрыли.

Если до продажи ставка была на капитализацию, на поиск инвесторов, их привлечение, то с приходом VIG стратегия принципиально поменялась, появились новые подходы. Компания должна иметь финансовый результат больше нуля и должна расти. Капитализация компании должна продолжаться, при этом компания не может быть убыточной, есть инвесторы, которые должны получать прибыль, поэтому началась оптимизация компании, в том числе. Мы начали активизировать бизнес-процессы, оптимизировать административные расходы компании. Да, за счет сокращения расходов, за счет повышения эффективности мы потеряли часть людей, но объективный процесс повышения эффективности людей, IT-продуктов позволил нам

выйти на прибыльную деятельность и, начиная с 2010 года, компания видит прибыль акционеров.

Вот такие другие подходы. Да мы, может, не растем так, как растет рынок, мы не демпингуем — мы не дешевая компания, мы ориентированы на сервис, на тех клиентов, которые ценят наше качество, ценят нашу надежность, наш бренд.

Однако, к сожалению, пришел еще один кризис, начиная с 2014 года. Каким образом он скорректировал стратегию деятельности компании?

Особой корректировки нет, но уже сдвинулся подход к прибыльности, и на финансовых рынках многие финансовые институты теряют свою капитализацию. Поэтому подход такой: если раньше баланс показателей рост-прибыль был, условно, 50 на 50, то сейчас этот баланс сдвинулся в пользу прибыли. Или, к примеру, безубыточность занимает 80%, рост 20%, рост — не из главных, он невозможен, когда рынок падает. Мы можем оперировать гривной и радоваться, что все хорошо, но если оперировать евро и оперировать количеством клиентов — рынок падает.

Например, я понимаю, что вложили гораздо больше, чем стоит сегодняшнее, но это характерно для всех рынков, и, возьмите Европейский рынок финансовых институтов, так он такой же. Капитализация всех финансовых институтов упала, и мы не исключение.

Естественно упала капитализация компаний Украины. Как на это смотреть как инвестор? Когда инвестор непрофильный, он поступает очень прагматично, моментально пытается избавиться либо от непрофильного актива, либо от компании, которая не генерирует прибыли. Но у нас, к счастью, инвестор, который смотрит стратегически на долгое время вперед. Поэтому VIG относится с пониманием к этой ситуации, не без

СТРАНА, КОТОРАЯ ОБЛАДАЕТ ПОТЕНЦИАЛОМ В СОРОК МИЛЛИОНОВ НАСЕЛЕНИЯ, РАНО ИЛИ ПОЗДНО СТАНЕТ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ VIG. У НАС ЛЮБЯТ ПРИВОДИТЬ В ПРИМЕР ЧЕШСКУЮ КОМПАНИЮ, КОТОРАЯ ВОШЛА В VIG.

грусти, но с пониманием, с надеждой, что ситуация выровняется.

Страна, которая обладает потенциалом в сорок миллионов населения, рано или поздно станет одним из лидеров VIG. У нас любят приводить в пример чешскую компанию, которая вошла в VIG. В 1991 году они купили абсолютно маленькую компанию, а на сегодняшний день это компания номер один в Чехии, она держит 30% чешского рынка, собирает около двух миллиардов евро в год. Если бы так вот зеркально отображать и Украину...

А какой, по вашему мнению, международный опыт следует внедрить в Украине?

Проблема украинского страхового рынка, с моей точки зрения, недокапитализированность страны, компаний. Компании, которые капитализированы, покрывают свои обязательства реальными активами, плюс имеют расформированный лимитированный капитал, их вряд ли больше пяти. Рынок очень разношерстный, но, в конце концов, проблема одна — проблема в деньгах.

VIG более 180 лет. Я думаю, она столько же ещё будет существовать, но любой стратегический инвестор видит рынок, а на нем мы видим маленькие компании, задача которых сорвать деньги и уйти, либо выжить любой ценой, либо дожидаться стабилизации рынка, чтобы потом продаться — там клиент на втором месте.

А вот если нужно сохранить себя — мы не сходимся стратегиями с такими

компаниями, к сожалению. И это ключевая проблема не капитализированной страны, как бы условно рынок не в состоянии выполнять обязательства, которые на себя берет, это ключевая проблема.

У VIG сейчас три компании, они входят в МТСБУ, каждая компания пополняет взносы, соответственно капитализирует эти фонды. Ввиду событий в моторно-транспортном бюро, на сегодняшний день, что нужно поменять?

Смотрите, проблема моторного бюро именно в наличии в нем огромного количества компаний, большей частью неплатежеспособных. То есть 58 компаний на сегодняшний день являются членами моторного бюро и из них единицы капитализированы.

Если вы присутствовали на общем собрании, вы видели, как все тянули в разные стороны, какие были попытки не списывать деньги «Брокбизнесбанка», а их надо было списать еще очень-очень давно. Общее собрание не принимало никаких решений, потому что остальные участники должны были доплатить.

Кстати, за рубежом линейка страховых продуктов VIG гораздо шире, чем в Украине ...

Да, потому что востребованность в страховании у нас, в Украине, мала. Проблема, в том числе, в платежеспособном спросе, безусловно. Если людям не на что купить хлеб, то страхование — это не самая востребованная услуга в присутствии голодных детей. Вопрос только в этом.

Если бы Вы были директором в страховой отрасли, на какие три-четыре пункта следовало обратить внимание?

Вы так мягко называли регулятора. Последние годы, не знаю, по какой причине, у нас все регуляторы, которые

были, ставят своим приоритетом защиту прав потребителя, но, с моей точки зрения — это не верно. Я за защиту прав потребителя, но условно, это борьба с последствиями этой причины.

Снова возвращаюсь к тому же тезису, что не может быть на страховом рынке Украины, где на 50 мощно работающих компаний 200 составляют какой-то процент. Регулятор должен заботиться о капитализации компаний и об уровне их платежеспособности, и если эту функцию регулятор выполняет, то вопрос по защите прав потребителя не стоит, потому что здоровая конкуренция между здоровыми компаниями будет говорить, что потребитель будет не доволен. Регулятор способен решить эту проблему, и я не могу обвинять регулятора, что с этой функцией он справляется плохо.

Проблема еще в том, что этот вопрос очень заполитизирован. Вспомните шутки: 450 страховых компаний – 450 народных депутатов, т. е. каждому по одной. Ведь на самом деле эта шутка где-то и правда, так оно и было, и мало того, так оно и есть на сегодняшний день.

Тяжело регулятору бороться, но если чудо произойдет и регулятор получит все инструменты, и на него не будут влиять внешние силы — он решит свои проблемы по защите прав потребителя.

Также стоит сказать о развитии страховых продуктов Украины — трех-пяти видов: это КАСКО, ОСАГО, «Зеленая карта», медицина, страхование несчастных случаев и имущества, ну и моторный вид. Я думаю, что если регулятор занялся вопросами развития страхового рынка, это было бы неплохо, но есть и обратная сторона медали, и не может регулятор выступать инициатором идей глобальных всеукраинских социально значимых видов страхования.

К примеру, введение обязательного медицинского страхования в масштабах Украины. А способен ли сегодня страхо-

Я ДУМАЮ, ЧТО ЕСЛИ РЕГУЛЯТОР ЗАНЯЛСЯ ВОПРОСАМИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА, ЭТО БЫЛО БЫ НЕПЛОХО, НО ЕСТЬ И ОБРАТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ, И НЕ МОЖЕТ РЕГУЛЯТОР ВЫСТУПАТЬ ИНИЦИАТОРОМ ИДЕЙ ГЛОБАЛЬНЫХ ВСЕУКРАИНСКИХ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ.

вой рынок это сделать? Однозначно нет. Не попадут ли в эти огромные объемы компании, которые не планируют жить долго, и не планируют выполнять свои обязательства? Поэтому наведение порядка, сначала с компаниями, а потом — как развитие рынка — да, важно.

Как вы считаете, могут ли быть какие-то события, какие-то законы или какие-то мероприятия, которые смогут сократить количество мошенничества? В Европе это процентов 10-15, у нас этот процент выше.

Я бы так ответил на этот вопрос, первое: давайте разобьем мошенничество на организованное преступное и на суррогатное. Самый яркий пример, возьмем моторное страхование: любой клиент, который попал в аварию и разбил свой автомобиль, хочет получить от страховой компании больше. Мы можем спорить — насколько это возможно. Простой примитивный пример, я разбил BMW, которому было 20 лет: вы посчитайте по ценам, например, «Баварии» — одной из дорогих станций в Украине, а я отремонтирую в гараже. Ну, можно это назвать мошенничеством? Наверное, нет.

С другой стороны, как видим, это тоже несправедливо, как минимум к двум участникам договора — либо к страховой компании, либо к клиенту. Но таких случаев много, и с ними как-то пытаешься найти разумный компромисс.

Вторая часть — это организованные мошеннические группировки. Такие

есть, особенно, когда в стране за последний год в 2-3 раза вырос уровень преступности. В этой части в наличии слабая законодательная база с точки зрения доказательства случаев мошенничества. То есть мы сталкиваемся с тем, что даже если мы понимаем, что это мошенник, и даже можем это доказать, то сначала мы обязаны отдать ему деньги, а потом возбуждать дело, когда человек уже пропал с деньгами. Только на факте мошенничества мы, в принципе, ничего не можем сделать. Это как-то сдерживает, ну и, безусловно, наша внутренняя служба безопасности не подпадает под закон оперативно-розыскной деятельности — многие вещи мы просто не можем делать, хотя могли быть частью нагрузки снять с той же полиции.

Скажите, за длительный период становления страхового рынка, как Вы считаете, есть ли какие-то компании, которые достигли значимых результатов?

Наверное, это те, кто успешен на сегодняшний день. Компания UNIQA — я с большим уважением отношусь к Юрию Ефимову, к тому, что он сделал — мне это нравится, это красиво, это правильно.

Наверное, АХА, хотя там немножко другая ситуация ... Есть ряд неплохих украинских компаний, несмотря на все переживаемые тяготы, тот же «Альфа-Гарант» например, ...

Наука и страхование: почему они не дружат в Украине, почему они по разным берегам, и что можно сделать, чтобы их объединить, чтобы это было эффективно?

Принципиальный подход и отношение к науке и практике во всех, наверное, пост-советских государствах, отличается от западных. Можете вспомнить много мировых известных научно-исследовательских институтов?

Наверное, нет. Почему? Потому что, в основном, все исследования происходят на базе обучающих вузов, к примеру, при Кембридже масса лабораторий, которые занимаются прикладными исследованиями. Точно так же я могу называть мировые институты, но на их базе происходят прикладные вещи.

Да, я сейчас говорю о таких вещах, как физика, химия, электроника и что-то еще. Но это — примеры.

У нас всегда был разрыв между наукой и образованием. К сожалению, так получается, что практики рынка не очень видят себя в передаче своего опыта тем же студентам, я сейчас не говорю о программах обучения студентов. Я давно не сталкивался с академическим страхованием с прикладной точки зрения. Но, тем не менее, программа обучения студентов требует какого-то условного пересмотра, она должна быть более адаптированной к практике. Я знаю, что в какой-то момент вы скажете, что можете назвать ряд брендов страхового рынка, которые себе преподают. Первое — этого мало, ну, а второе, никого не хочу обидеть, но далеко не все люди, которые известны на страховом рынке, действительно являются практиками.

Страховой рынок очень многогранен: есть страховщики, есть консультанты, есть люди, которых мы знаем, но нет практического опыта в компании, в принятии решений построения компаний, в том числе управленческих. Когда они приходят к студентам, они преподают какие-то категорические вещи, а не практические. Мы всегда выступали как советники-консультанты.

Каких видов вы планируете изменить долю в вашем портфеле?

Мы не меняем приоритеты потому, что, честно говоря, мы сейчас как раз сформировали один из максимально востребованных клиентами страховых продуктов. Мы всегда были и остаемся

ПРОБЛЕМА ЕЩЕ В ТОМ, ЧТО ЭТОТ ВОПРОС ОЧЕНЬ ЗАПОЛИТИЗИРОВАН. ВСПОМНИТЕ ШУТКИ: 450 СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ – 450 НАРОДНЫХ ДЕПУТАТОВ, Т. Е. КАЖДОМУ ПО ОДНОЙ. ВЕДЬ НА САМОМ ДЕЛЕ ЭТА ШУТКА ГДЕ-ТО И ПРАВДА, ТАК ОНО И БЫЛО, И МАЛО ТОГО, ТАК ОНО И ЕСТЬ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ.

рыночной компанией. Мы практически никогда не участвуем в государственных тендерах, потому что считаем это неэффективным и неправильным. Мы далеки от коррупции, не занимаемся теми видами, которые предполагают высокую комиссию, отсутствие выплат. Поэтому мы в тех видах, которые востребованы клиентами. На сегодняшний день это моторное страхование, это медицина, это имущество — немного. Все другое на рынке — это от лукавого.

Как вы считаете, что сейчас важно решить конкретно в моторном бюро?

Есть вещи, зависящие от моторного бюро, есть не зависящие. Безусловно, изменение закона об ОСАГО — приоритет номер один. Но, с другой стороны, в каком виде сейчас парламент и какие у него приоритеты — настораживает, нет надежды, что все будет принято в короткие сроки. Электронный полис — это проблема номер один, это самое важное.

Также прямое урегулирование, безусловно, в пакете с электронным полисом, поэтому моторное бюро пошло по пути добровольного прямого урегулирования.

Мы за, мы поддерживаем эту идею, но, к сожалению, не все компании готовы участвовать в этом, и отсутствие законодательства вызывает ряд вопросов, которые не решаемы на сегодняшний день. В том числе это вопрос налогообложения, который возникает в финансовом учете.



Деловой консерватизм

«ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СТРАХОВЩИКА
НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ
В УСЛОВИЯХ ЗАРОЖДЕНИЯ
И СТАНОВЛЕНИЯ САМОГО РЫНКА».

Владимир ГАНЧАК
Советник VIG в Украине

Расскажите, как и когда вы пришли в страхование?

Как и все, — по-разному. В целом, в страхование попадают случайно, но отмечу, что совсем не случайно я принял решение поменять свою профессиональную деятельность.

Многие вспоминают на просторах СНГ «лихие» 90-е, в эти годы я уже вошел с приличным жизненным багажом. На тот момент у меня было несколько образований: техническое (Институт инженеров железнодорожного транспорта в Ленинграде), политическое, специальное военное, опыт трудовой деятельности на крупных железнодорожных узлах и машиностроительных предприятиях в больших промышленных центрах бывшего Союза. При этом, начиная с рядовых рабочих профессий, я стал мастером, потом — начальником смены, цеха, откуда в 1982 г. был призван в органы государственной безопасности, где дополнительно получил специальное военное и правовое образование. Государство тогда направило меня на участок обеспечения госбезопасности приграничного производственного и транспортного комплекса страны. К моменту принятия решения о прекраще-

нии службы, я имел звание подполковника и должность руководителя одного из направлений в органах контрразведки Украины.

Не плохо разбираясь в специфике функционирования транспорта, экспортно-импортных грузопотоков и, понимая объективную необходимость защиты их безопасности и сохранности, я понимал, что это востребовано в меняющейся Украине, как и во всем мире. А в результате смены политической и экономической формации и, связанных с этим распадом старых, централизованных государством, систем управления и контроля, а также строительством новых дезинтегрированных, действующих в условиях рыночной экономики, — потребность в защите возросла вдвойне. Эту проблему в стране нужно было решать многим, зачастую решать с нуля, и я для себя принял решение, что в условиях реальной перспективы своей будущей профессиональной не востребованности для нового государства, я сменю профессию военного на хозяйственника, опираясь на свои знания и опыт. Так я и пришел в страхование в 1994 году, которое тогда в Украине еще и не сформировалось как отрасль, и лично принял участие в его формировании и становлении.

На это решение повлияла общая ситуация государственной анархии и массовой нищеты начала 90-х. В то время работающие, в том числе госслужащие и военные, зарабатывали в лучшем случае 10 долларов в месяц, везде пустые магазины и продуктовые пайки, разгул преступности, разграбления государственной и общественной собственности. Так называемая советская интеллигенция (ученые, врачи, учителя, инженеры) для прокормления семей вышла торговать всем, что дома есть и продается, на стихийные рынки, которые стали массово возникать на городских стадионах и площадях. Государственное управление, опиравшееся на системно организованный партийный аппарат, и правоохрнительная система разрушались на глазах. Их заменял популизм и некомпетентность «местечкового шапкозакидательства» и преступный мир с т.н. защитой-рэкетом. В буйно расцветавших СМИ появлялось много разновекторной информации, направленной на то, чтобы убеждать общество в том, что все происходящее в стране, — это хорошо, что распад системы государственного управления — это хорошо, а людям нужно всего лишь сменить профессию, начать свое дело и всем от этого станет совсем хорошо.

В этих общественных и социально-политических условиях, в 1994 г., проживая в г. Ужгород, я с нуля создал страховую компанию «Глобус». Уволившись со службы и уйдя в отставку в августе 1994 года, уже 1 сентября я взял на себя личную ответственность за ее становление, став Председателем правления СК «Глобус», к сожалению, без капитала, рынка, нормальных бизнес-партнеров и с одними только идеями, лично почерпнутыми из СМИ.

С чем вам пришлось столкнуться в начале вашей деятельности в СК «Глобус»?

Самое главное — за спиной нет никого, кто мог бы оплачивать твои ошибки становления. Далее — материальная ответственность перед людьми, которых ты пригласил на работу, поскольку в работе по найму самое важное — их материальное удовлетворение.

Кроме того, пришлось учиться тому, что я знал из чьих-то мемуаров, общих теоретических понятий, которые получил в институте, других ВУЗах и на что ранее не обращал внимания, личного опыта.

Какие приоритеты в работе вы для себя определили?

Как оказалось в результате, страховая и охранная защита транспортных потоков, ради которой создавалась компания, стала за несколько первых месяцев работы самым востребованным направлением в работе СК «Глобус» и заняла самый большой процент в портфеле компании. На тот момент этот рынок был монополизирован международными транспортными экспедиторами, размещенными за пределами Украины, — там, где и рождались эти транспортные потоки. И для работы с этим международным рынком мне пришлось выйти на него. А поскольку обо мне, как человеку и потенциальном бизнес-партнере, было легко навести справки и эти справки давали деловую уверенность партнерам-заказчикам в моей личной и

деловой ответственности и компетентности, а значит — их уверенности в ожидаемых деловых результатах. Крупные западные экспедиторы, кстати, со столетней деловой историей, такие как «Transrail», «Kuehne&Nagel», «SVT», «Mavtransped» и др. поверили мне и, в результате, начали поступать серьезные заказы на страхование грузов от этих международных транспортных компаний.

Были годы, когда мы везли, страховали и физически охраняли по 20 грузовых эшелонов (по 20-50 вагонов) в месяц из Венгрии, Чехии, Словакии в Россию (Сахалин, Камчатка, Магадан, Мурманск, Архангельск и др. отдаленные регионы РФ), Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, растянувшиеся по всему многокилометровому маршруту. Цепляли к поездам свои вагоны-теплушки со специально подготовленным и экипированным персоналом для сопровождения и охраны эшелонов застрахованных грузов. Репутация компании была неоднократно подтверждена заказами-приглашениями к перевозке и страхованию государственно важных международных перевозок, как например, эшелонов и автотранспорта войск НАТО в Европе, перевозившихся на межгосударственные военные учения «Sea Breeze» из Чопа в Одессу.

По большому счету, Компания быстро вошла на рынок, первые заказы пошли на мое имя, эти услуги для грузоотправителей и получателей были крайне востребованы из-за реальных значительных рисков для безопасности, сохранности и скорости перевозки, да и этот рынок требовал разносторонних специфических знаний и был тогда практически свободен.

Итак, приоритетным было направление страхования грузов. Каким было второе по значимости направление?

Ответственность перед третьими лицами и КАСКО. Самый первый договор страхования — страхование транспорта автобусного автопарка в г. Ужгород. Кроме того, нас помнят, как первого (1995 г.) страховщика от несчастных случаев пассажи-

ров железнодорожного транспорта (в то время Укрзалізниця еще не монополизировала и не централизовала эту услугу, как сейчас). К стандартному проездному билету на большинстве станций сегодняшней Львовской железной дороги (Ужгород, Чоп, Львов, Ивано-Франковск и др.) пассажирам выдавался страховой полис, разработанный и внедренный нами. Это было еще до ввода в стране т.н. «обязательного страхования пассажиров от несчастных случаев на транспорте». К тому времени «Глобус», по договору с железной дорогой, развивал этот вид страхования, и максимальный объем в портфеле компании достиг 30% общих объемов продаж. В 1995 г., учитывая практически бесконтрольность движения и действий международных, особенно транзитных (через Украину) автогруппоперевозчиков, «Глобус» ввел т.н. «страхование ответственности автоперевозчика», которое сегодня вошло в привычную для всех форму. И в 1996-97 гг. этот вид страхования занимал в портфеле компании около 30% продаж. При этом дал компании значительный опыт и практические наработки широкой агентской сети для розничных продаж, будущего лидерства на рынке т.н. «приграничного страхования» и одного из ведущих страховщиков т.н. «автогражданки» и «зеленой карты».

В 1996 г. вышел Закон «О страховании» и требование об увеличении уставного капитала. Каким был ваш источник его наполнения для выполнения этих норм?

Это был следующий личный риск после смены профессии. Первый уставный капитал тогда требовался в размере \$5 тыс. Я занял у давнего приятеля \$1 тыс. и этими деньгами сформировал часть для регистрации, а через год в компании уже появилась чистая прибыль, а также я продал собственный автомобиль «Жигули-5» (спасибо родителям, которые пригнали авто с массо-

во «популярной» в то время «турпоездки» в Югославию, когда люди ездили менять сыр и мясорубки на б/у авто) и этими деньгами вернул долг приятелю и внес оставшуюся сумму уставного капитала. В последующем, для увеличения возросшего норматива: \$100 тыс., законом был предусмотрен пролонгированный 2-х летний срок, и стремительно развивающаяся компания оплатила этот капитал за счет собственной прибыли. При этом, справившись своими силами с потерей капитала в 1997 г. из-за падения курсовой стоимости государственных ценных бумаг «ОВГЗ» на сумму \$100 тыс.

Как компании удалось пережить 90-е и 2000-е годы?

Первый кризис в 1996 году мы пережили благодаря валютным платежам, так как у нас большая часть платежей поступала в валюту от иностранных клиентов, и мы накапливали и сохраняли валюту, кроме одного раза, — поверив новой власти. Как законопослушный гражданин и руководитель компании, в 1996 г. (кстати, — с появлением первой «гривны» после т.н. «купонно-карбованцев») я распорядился разместить часть накопленных страховых резервов и капитала в облигации госзайма «ОВГЗ» (т.н. гарантированные государством ценные бумаги в гривнах) на сумму \$100 тыс. (конвертировав валюту в гривны). А через 1,5 года мы чудом эти ОВГЗ смогли продать за \$10 тыс. Это был первый опыт работы с государственными ценными бумагами.

Благодаря запасам валюты мы еще имели запас прочности и, к тому же, к 1998 году мы успели, до резкого падения курса гривны, вложить большую часть имеющейся гривны в недвижимость — приобрели офис для Компании площадью более 300 кв. м, и, таким образом, сохранили капитал компании, используя в последующем стоимость этого офиса в капитале.

Почему в 2000-х годах возникла идея продать компанию?

Когда мы пережили кризис 1998-99 гг., я к тому времени принял, как оказалось, правильное для себя и компании стратегическое решение — развитие через расширение географии присутствия. Как я сейчас понимаю, другого пути для жизни и развития компании не было. С ухудшением привлекательности «транзитной страны» в Украине стали меняться и «усыхать» международные грузопотоки, монополизироваться рынки под эгидой министерств и ведомств в пользу «близких» к ним компаний. Простор для рыночной конкуренции в страховании стал системно уменьшаться.

Это подтолкнуло к изменению бизнес-стратегии СК «Глобус». Мы быстро пошли по пути своего межрегионального развития (с обязательным присутствием компании в каждой области и районе Украины). Это стоило физического здоровья и психологического напряжения. Спасибо единомышленникам, в том числе новым знакомым со всех регионов Украины, которые почувствовали здравость и увлеклись этой идеей развития, поддержали меня и, как потом подтвердилось, и себя, найдя себя и профессионально состоявшись в новой для себя и того времени страховой отрасли.

За 1-2 года компания создала с нуля страховую инфраструктуру, опираясь только на себя, собственный капитал, инициативу и деловую репутацию. К тому времени компания уже была членом общественных профессиональных объединений: ЛСОУ, МТСБУ, УСПП и позиционировала себя не как узко региональная компания, которая фокусируется исключительно на грузопотоках, а как всеукраинский страховщик. Кроме того, развивающийся рынок розничного автострахования, до которого «не доходили руки» монополий, был востребован для развития компании, имеющей опыт создания розничного страхования на рыночных условиях.

Но решение по «продаже» компании, а именно: привлечении стратегического инвестора, — это следующее стратегическое решение, которое мне пришлось принять для себя и компании в 2003 г.

Как было принято решение искать партнера-инвестора?

Объем платежей компании, интенсивность и потенциал ее географического развития еще позволял самостоятельно развиваться, но на рынке продолжались и усилились процессы отраслевой монополизации, где поле работы для рыночной компании системно уменьшалось. Кроме этого, появились другие ведущие страховые продукты, кроме «автострахования», а именно — банковское страхование, где можно было работать страховщику только при наличии «кэптивности» с банком или дополнительного капитала, размещенного в банках. Началась ценовая конкуренция со стороны капитализированных конкурентов, в т.ч. перекупка агентов-продавцов большими заработками и офисными условиями (даже в ущерб своей прибыльности), а также необходимость усиливать инфраструктуру и офисы продавцов. В этих условиях компания стала стратегически отставать, так как большой поток договоров страхования с маленькими платежами, которые необходимо было консолидировать и для учета, и для дальнейшей финансовой деятельности компании, не позволял развиваться дальше, а прибыльность системно уменьшалась. Поэтому, для дальнейшего развития компании требовался капитал, а это значило — либо «продать» компанию рождавшимся новым монополиям, либо привлечь стратегического иностранного партнера. Так, с конца 2003 года, я начал искать стратегического инвестора.

Как вы вели поиск и оценку предполагаемых партнеров?

Это были международные конференции во многих странах мира, публикации, личные встречи и беседы, на которых я

доносил профессиональной аудиторией и слушателям информацию о развитии Украины, украинском рынке, его перспективах и о том, что есть интересные развивающиеся страховые компании, такие как компания «Глобус», ее менеджменте, специализации, розничной сети, портфеле, опыте, открытости через участие в публичных профессиональных объединениях. Причем позитивно воспринимался опыт работы с известными в мире ТНК и опыт публичной открытости. Это совпало с инвестиционным бумом и инвестиционной привлекательностью, которые были в Украине в 2003-06 гг. Также совпало то, что украинские компании нуждались в дополнительных инвестиционных активах, особенно финансовые компании, а иностранные инвесторы были заинтересованы в выходе на украинский рынок и нуждались в проверенных и перспективных местных компаниях-партнерах.

Сегодня я уже могу сказать, что на тот момент я вел переговоры и в Украине, и за рубежом с четырьмя потенциальными стратегическими инвесторами украинского страхового рынка, которые в последующем на него вышли через покупку украинских страховщиков. Это были транснациональные страховые группы: «Росгосстрах», «Ингосстрах» (Москва, РФ), «Generali» (Триест, Италия) и Vienna Insurance Group (VIG, Вена, Австрия). Они для себя выбрали компанию «Глобус», причем на примерно одинаковых условиях, а я выбирал из них, что интереснее, как я тогда считал, и наиболее подходит по бизнес-идеологии, ментальности, традициям для СК «Глобус». Для меня была близка идеология Венской страховой группы, которая единственная из потенциальных партнеров заявила мне о своей ключевой бизнес-стратегии «мультибрендинг», что означало сохранение для компании имени и логотипа «Глобус». Это послужило для меня ключевым аргументом, так как к тому моменту нас как «Глобус» уже знали 2 млн. клиентов в Украине и за рубежом.

Кроме того они, с вхождением в компанию, сохраняли Штаб-квартиру «Глобуса», созданную изначально и находящуюся в г. Ужгород, которая эффективно администрировала большую, географически разрозненную агентскую сеть (более 2 тыс. человек) и центральный офис (представительский и юридический адрес) в г. Киеве, что соответствовало исторически традиционному пониманию аппарата компании бывших геополитических корней Австро-Венгрии, которые и сегодня понятны для жителей Закарпатья и всей Западной Украины. Эти факторы стали для меня в 2015 г. ключевыми аргументами в решении остановиться на стратегическом партнере-инвесторе – VIG (Вена, Австрия).

Что пришлось изменить, когда в компанию вошла VIG?

Главное, что компания получила дополнительный капитал, которым эффективно и рационально распорядилась под контролем акционеров, и дополнительный бренд транснациональной европейской страховой группы (как инструмент дополнительного доверия клиентов и административный щит от недобросовестной политики по отношению к компании со стороны отдельных чиновников в условиях развивающейся государственности и т.н. «чиновничьего беспредела»). На мой взгляд, наше последующее многолетнее партнерство (физлица и транснациональной страховой группы — 10 лет, с конца 1995 г. по конец 2015 г.) привело к позитивным деловым и имиджевым результатам и для СК «Глобус», и для позиции VIG на украинском страховом рынке, несмотря на перманентные экономические кризисы, которые за эти годы пережила экономика Украины.

Между тем, как мне кажется, наш личный и общий здоровый деловой консерватизм, жесткие, но объективные деловые партнерские дискуссии и сложившееся за прошедшие годы понимание состояния и развития рынка и ком-

пании в Украине позволили СК «Глобус» избежать критической перестройки, которая всегда сопутствует компании при смене акционеров, воздерживаться от резкого введения отдельных групповых стандартов, не совместимых с национальными рыночными условиями (как, например, возможность сохранить иностранную валюту в активах компании) и агрессивного развития.

Во-вторых, частичная перестройка внутренних административных и учетных процедур привела к усовершенствованию операционной деятельности. Изменилась процедура управления финансами, формирования отчетности компании, введен систематический детальный анализ результатов работы компании в целом и каждого отдельного структурного элемента. Изменились структура и качество страхового портфеля, в т.ч. в разрезе региональных структур, оценка финансовых результатов по МФСО повысила финансовую устойчивость компании, поскольку постоянно, согласно взглядам и требованиям международных аудиторов, завышалась расчетная величина необходимых страховых резервов, и, как следствие, искусственно снижалась рентабельность компании. При этом компания всегда оставалась прибыльной и развивалась на +10-15% выше тренда развития рынка.

По вашему мнению, какой зарубежный опыт следует внедрить в Украине?

Однозначно — это опыт управления рисками, финансами, в т.ч. управления активами, учетная и контрольно-ревизионная политика, а также европейская бизнес-культура, я имею ввиду: жесткая, но по-деловому объективная, прагматичная и при этом социально-трезвая.

Второе, если не сказать — первое! Так, как в Украине рождался, становился и продолжает жить бизнес, за редким исключением, как например СК «Глобус», — это дикий капитализм. Сегодня бизнес

в основном монополизирован и подконтролен небольшому числу олигархических групп, монопольно контролирующих целые бюджетообразующие отрасли и, как следствие, паразитирующие на бюджетных финансовых потоках, отдавая государству по остаточному принципу, а не наоборот. Он, естественно, противостоит давно назревшим экономическим реформам, которые должны изменить и экономику страны и, как следствие, социальную защищенность общества. В этом процессе однозначно должна принять участие и страховая отрасль как экономический инструмент общественного накопления, расходования и контроля коллективных средств, необходимых для нормального жизнеобеспечения граждан. А это — и медицинское, и пенсионное страхование, и страхование от технологических и природных катаклизмов, и индивидуальная страховая защита имущества и интересов — так, как это организовано и сложилось в Европе.

Понимая наличие такого противодействия и сегодняшней слабой защиты своих интересов в Украине, украинский бизнес сегодня не понятен и опасен для Европы и заставляет потенциальных стратегических инвесторов с опаской смотреть на свои инвестиции в Украине и ждать «лучших времен». На это стоит обратить внимание и власти, и крупному бизнесу в стране, если уже пришло понимание того, что без внешних, а именно — иностранных инвестиций экономику страны не поднять, социальные вопросы для общества не решить, а значит — иметь свое неустойчивое и бесперспективное деловое будущее.

Как вы готовите специалистов в Компании?

В компании (до моего ухода с должности руководителя 25.11.2015), — очень низкая текучесть кадров, практически все специалисты как профессионалы рождены или выучились в компании.

Вначале мы учились на своих ошибках, а с 2000-х годов была создана и реализована постоянно действующая Система подготовки/переподготовки кадров т.н. «Глобус-подготовка», в которой консолидировалась вся нормативная база компании по разделам трех уровней менеджмента и продавцов, позже дополнительно появился уровень аварийных комиссаров и врачей-экспертов.

Сегодня в компании каждый новый работник должен пройти подготовку перед подписанием договора или зачислением в штат. Система предусматривает обязательную переподготовку для всех раз в два года, дистанционное тестирование и эта процедура контролируется отделом кадров компании. Кроме этого, компания периодически проводит конкурс среди студентов ВУЗов по системе «Глобус-стипендия». Так, в двадцати вузах и городах страны мы ввели конкурсную систему отбора студентов, интересующихся страхованием. А прошедшим конкурсный отбор оплачивали стипендию, после чего многие конкурсанты далее связали свою профессиональную судьбу со страхованием и СК «Глобус».

В чем уникальность СК «Глобус»?

Наверное, в том, что компания родилась и выросла не опираясь на отраслевой или олигархический капитал и монополию. Компания, рожденная «в поле» и, несмотря на большую линейку разных собственных страховых продуктов, в т.ч. массово востребованных, особенно до начала последнего кризиса в стране, развивается на небольшом рыночном сегменте украинского страхового рынка, а именно: «автогражданка», «зеленая карта», «выезжающие за границу», что не поглощено и объективно не может быть сегодня поглощено монополиями.

Результат работы каких компаний вы назвали бы интересными?

Интересных результатов достигла «Гарант-Авто» (сегодня ушедшая с рынка), хотя у нее была база и опора

изначально на Минтранс, а потом на «Укравто». Но в целом, это заслуга руководителя компании г. Лакно Ю.М. и сформированной им команды менеджеров, ставших страховщиками вместе с ним. Кроме этого, я бы выделил сегодняшние компании, у которых есть своя длинная история, и их руководителей, это: «ИНГО», «ПЗУ», «Илличевская», «Универсальная» и много других достойных и перспективных, в т.ч. региональных компаний, а также те, кто уже ушел в историю украинского страхования, это тот же «Гарант-Авто», «Скайд-Вест», «Галинстрах», «Терен» и др.

По настоящему на украинском страховом рынке за эти годы родилась и сформировалась большая плеяда и хороших компаний, и сильных менеджеров, и если они или их компании ушли с рынка, то я считаю это бедой рынка и лицом государственной власти, которая сформировала такие экономические и нормативные условия, в которых рынок развивался последние 15 лет, что компании на стадии смены экономической формации сами не смогли капитализироваться, растратили или не консолидировали собственные страховые резервы, потеряли страховое поле, причем имеющее огромный человеческий и экономический потенциал.

Расскажите в завершение, какие ваши любимые книги и кинофильмы?

Это Теодор Драйзер «Финансист», «Стоик», также я не плохо знаю русскую и французскую классику 18-19 века, люблю Шекспира, Омара Хаяма, Ильфа и Петрова, но на сегодняшний день я понимаю, что вряд ли кто-то сможет написать больше и глубже, чем в Библии.

Из фильмов мне нравится и «17 мгновений весны», и «12 стульев», и «Унесенные ветром» и «Берегись автомобиля» — все, что соответствует времени и настроению.

Владимир ШЕВЧЕНКО
Генеральный директор МТСБУ

ЦИФРОВАЯ ЭРА ОСАГО



МИРОВОЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ МЕНЯЕТСЯ. ЕЩЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД МЫ И ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ НЕ МОГЛИ, ЧТО СТРАХОВОЙ ДОГОВОР МОЖНО БУДЕТ ЗАКЛЮЧИТЬ НА АВТОЗАПРАВКЕ, А УРЕГУЛИРОВАНИЕ ДТП БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ В РАМКАХ «ЕВРОПРОТОКОЛА» БЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОЛИЦИИ. АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАЗВИВАЕТСЯ СРЕМИТЕЛЬНО. И ПО ПРОГНОЗАМ ФУТУРОЛОГОВ УЖЕ ЧЕРЕЗ 25 ЛЕТ НАСТУПИТ БУДУЩЕЕ ИЗ ФАНТАСТИЧЕСКИХ КНИГ, ГДЕ МАШИНЫ СТАНУТ РОБОТАМИ, И ПОТРЕБНОСТЬ В ЧЕЛОВЕКЕ-ВОДИТЕЛЕ АВТО ОТПАДЕТ СОВСЕМ.

По прогнозам футурологов и экономистов консалтинговой компании Deloitte, мир стоит на пороге очередной технической революции. Выделяют две основные тенденции, которые в течение ближайших 25 лет радикально изменят концепцию дорожной мобильности. Во-первых, они прогнозируют активный рост «каршеринга» (совместного владения и использования авто). Во-вторых, предвещают успешный старт эксплуатации роботизированных автомобилей без водителей.

Вследствие этого сократится количество ДТП, так как в настоящий момент практически 90% ДТП происходит по вине водителей. Частота страховых событий снизится, поскольку автомобили будут роботизированными, и вероятность неверных решений водителя будет существенно снижена.

При этом произойдет воплощение в жизнь моделей «каршеринга», что уменьшит количество автомобилей на душу

населения. На рынке появится значительное количество операторов автопарков, которые будут управлять парками автомобилей, предназначенных для «совместного пользования». Любой человек сможет воспользоваться автомобилем для совершения поездки, поэтому начнет исчезать необходимость личного владения автомобилем.

Все это приведет к изменению дорожной ситуации, когда одновременно по дорогам будут перемещаться и привычные нам автомобили с водителями за рулем и роботизированные автомобили без водителей.

Произойдут изменения и в клиентских сегментах, продуктах и каналах продаж в автостраховании. А страховщикам, вслед за этими изменениями, придется отказываться от привычных бизнес-моделей и внедрять существенные инновации в страховой бизнес. Например, в случае совместного использования автомобилей, компания по совместному использо-

ванию автомобилей и водитель захотят приобретать страховые полисы с разным покрытием, исходя из их потребностей, и на разные сроки, в зависимости от времени эксплуатации. А в случае использования роботизированного авто, страхованию ОСАГО будет подлежать ответственность компании, которая проектирует и поддерживает работу алгоритмов и картографического программного обеспечения для управления автомобилем.

Что касается изменений в страховых продуктах: в той или иной форме они будут покрывать те же риски, что и сейчас – противоправные действия, повреждения, не связанные с ДТП (от стихийных бедствий, например); ущерб от ДТП, гражданскую ответственность владельца, но будут появляться и новые компоненты. Каждой заинтересованной стороне и потенциальному клиенту страховой компании (владельцу авто, компании-оператору «каршеринга», производителю роботизированных авто и операционных систем для них) потребуется уникальная комбинация страховых покрытий.

У страховых компаний появится возможность «распаковывать» страховые продукты и предлагать клиентам застраховать отдельные риски в зависимости от их потребностей.

Страхование покрытие также, возможно, будет имплементироваться в другие продукты и сервисы, которые, в свою очередь, будут распространяться по новым каналам, (например, включение страхового платежа в платеж картой за аренду авто). И, разумеется, будет расти удельный вес электронных каналов продаж.

И хотя появление новых технологий в Украине происходит с некоторым опозданием, хотелось бы напомнить, что первые покупки товаров и услуг через Интернет появились в Украине не более 10 лет назад. А уже сегодня в Верховной Раде готовится к рассмотрению законопроект о полном отказе от бумажных бланков ОСАГО в пользу электронных полисов.

В ближайшие годы все общение клиента со страховщиком сможет ограничиться смартфоном, планшетом и другим электронным девайсом. Клиент сможет заключить электронный договор, затем — оповестить страховщика о страховом событии в режиме on-line, заполнить электронный европротокол, урегулировать договор через личный кабинет на сайте страховой компании или через мобильные приложения по урегулированию и получить возмещение на свой банковский счет.

Новые технологии приведут к изменению страховой парадигмы. Сегодня страховщики нацелены на привлечение клиента всеми возможными способами — переманивают лучших агентов, предоставляют скидки и бонусы клиентам. Но после того, как электронные договоры вытеснят бумажные договора ОСАГО и любой водитель сможет заключить договор без общения со страховым агентом, акцент придется делать на постпродажном сервисе. Удобство клиента, скорость и качество урегулирования станут главными аргументами конкурентной борьбы.

Лимиты ответственности по ОСАГО в ближайшие годы будут постепенно увеличиваться до европейского уровня. Изменится и подход к ценообразова-

нию, отказ от регламентированных цен неизбежен. Сегодня свободные цены пугают многих вероятным демпингом со стороны компаний с агрессивной стратегией захвата рынка любой ценой. Но мы, напротив, верим, что свободное ценообразование позволит компаниям устанавливать различные тарифы, исходя из возраста водителя, водительского стажа, истории страхования предыдущих лет. Стоит также упомянуть о начале применения страховой телематики в Украине. На автомобили устанавливается устройство, позволяющее собирать данные о каждом автовладельце, в том числе о стиле вождения, частоте поездок и обращении с авто. Таким образом, любитель быстрых и агрессивных поездок заплатит больше, чем аккуратный водитель. СК «АХА Страхование» официально заявила о запуске использования страховой телематики в страховании КАСКО, но с переходом к свободному ценообразованию эти подходы станут применимы и в страховании ОСАГО.

Страховая телематика. По данным аналитической компании ABI Research, мировой рынок страховой телематики будет увеличиваться на 81% в год — с 5,5 млн. застрахованных водителей на



конец 2013 года до 107 млн. к концу 2018 года. В Бразилии с 2016 года телематические устройства уже устанавливают на все автомобили, что позволит снизить количество угонов авто и повысить безопасность дорожного движения.

Новая эра ОСАГО будет эрой цифровых технологий — от заключения договора до урегулирования страхового случая. При этом рынок отойдет от типовых «коробочных» продуктов, новым стандартом станет уникальное решение по подбору страховых рисков и страхового тарифа. Но не все добегут этот марафон, многие уже сегодня сходят с дистанции. Искренне надеюсь, что те, кто окажется в финале, победят в честной борьбе.





структуры. В декабре 1991 года мы зарегистрировали ООО «Страховая компания Дружковка-АСКО-ЛТД». Точно также отдельно регистрировались ООО «Краматорск-АСКО», «Енакиев-АСКО». 51 процент уставного фонда принадлежал МП «СК Донецк-АСКО» (поскольку мы использовали их название и логотип). В состав учредителей вошли несколько физлиц (Матушевский Е.Л., Берлин М.С., Иваненко А. М.) и юрлицо — местное отделение Проминвестбанка.

Зарегистрировались и начали работать. Написали договоры страхования и предлагали их людям. Работа основывалась исключительно на доверии. Предлагали различные виды страхования: от несчастного случая, страхование транспорта, страхование жилья и имущества.

Какой путь прошла компания?

В 1992 году наша страна столкнулась с серьезными инфляционными процессами. Многие стали задумываться о том, как сохранить деньги. Возникали различные трасты, инвестиционные компании и т. п. Страховщики, которые работали в тот момент на рынке, тоже втянулись в это инфляционное страхование (оно продвигалось под видом страхования жизни). Мы не стали исключением. Люди отдавали нам деньги, на которые насчитывались проценты, а по истечении определенного срока деньги им возвращались. Это послужило своего рода толчком к бурному развитию — так как многие люди хотели таким образом сохранить свои деньги. А выбирали, в основном, те структуры, которым они доверяли. Поскольку наш город небольшой, многие нас знали и потому оказывали доверие.

Мы начали формировать агентскую сеть. Набирали новых людей, брали на

РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ

Как вы попали в страхование?

До этого я работал в органах внутренних дел — в милиции и, в общем-то, планировал оттуда увольняться. Это было не просто — нельзя было написать рапорт и уволиться. Поэтому, я достаточно долгое время ждал своей очереди. Чем буду дальше заниматься, я особо не задумывался. В советское время всегда была уверенность в том, что не пропадешь, и я тоже был уверен, что без работы не останусь. Почти за год до своего увольнения я получил предложение заняться страховым бизнесом от Михаила Семеновича Берлина, с которым вместе учился в техникуме и служил в армии. В то время все только еще начинало развиваться. Единственный закон, который позволял на тот момент заниматься страхованием (да и любой коммерческой деятельностью) — это закон о кооперативных обществах. Каких-то серьезных ограничений в законе не было, поэтому те, кто желал и самостоятельно мог заниматься коммерческой деятельностью, организовывали кооперативы — строительные, торговые, посреднические и т. д. Я принял предложение и начал изучать страхование, в том числе и на примере Госстраха (работая в милиции, имел возможность контактировать с работниками). Каких-то масштабных планов не было, гарантий никто не давал — был просто большой оптимизм и желание что-то делать.

С чего начиналась компания?

Летом 1991 года я уволился из органов внутренних дел, и мы зарегистрировали филиал «Страховой компании «Донецк-АСКО» в г. Дружковка. Я стал директором филиала. Поскольку «СК Донецк-АСКО» была малым предприятием (в то время, уже вышел закон о малых предприятиях), существовали определенные ограничения по численности работников. Ближе к осени 1991 года — это малое предприятие вышло за пределы численности персонала (кроме нашего филиала в Дружковке, были открыты филиалы в Краматорске, Енакиеве). Было принято решение создавать отдельные юридические

работу и бывших агентов Госстраха. Благодаря сети агентов объемы страхования начали расти. Превалировало, в основном, страхование жизни. В этом же 92-м году мы открыли филиалы в Артемовске, Дзержинске, Красноармейске, Доброполье и Константиновке.

В 1993 году вышел Декрет о страховании. К страховым компаниям предъявлялись определенные требования: к уставному фонду, к организационно-правовой форме. Мы перерегистрировались в акционерное общество. В это же время произошло наше слияние с ООО «СК Краматорск-АСКО» (они не смогли увеличить свой уставной фонд). На тот момент у них были открыты филиалы в Александровке, Славянске и Красном Лимане. С 93-го года мы стали Акционерным обществом «СК АСКО-Донбасс Северный». Именно потому, что мы работали в северном регионе Донбасса, в названии компании появилось слово Северный.

В 1994 году мы открыли большое количество филиалов в Луганской области (Красный Луч, Лисичанск, Луганск, Стаханов, Антрацит, Кировск, Алчевск, Северодонецк, Краснодон, Ровеньки, Рубежное, Старобельск, Попасная, Кременная, Станица Луганская).

В конце 94-го года инфляционные процессы в стране стали замедляться, все начали понижать проценты, и это привело к краху финансовых пирамид. Все банки, которые брали деньги под высокие проценты, трасты, инвестиционные компании и в т. ч. страховщики (например, такие как «Омета-Инстер», «Саламандра», «Полис») в течение непродолжительного времени рухнули. У нас была точно такая же картина, потому что денег мы привлекали достаточно много. Половина наших денежных средств, которые хранились в банках и инвестиционных компаниях «пропали». Мы практически обанкротились. Было два решения: или страховую компанию закрывать, или искать выход из

НА СЕГОДНЯ КАРТИНА СУЩЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛАСЬ. ТЕПЕРЬ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН РАБОТЫ ДЛЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ ВЫШЛО ОСГПО, ПОТОМУ ЧТО НАШИ ОСНОВНЫЕ И ЛУЧШИЕ ФИЛИАЛЫ ОСТАЛИСЬ НА ТЕРРИТОРИИ, НЕ ПОДКОНТРОЛЬНОЙ УКРАИНЕ

ситуации. Учитывая специфику работы (Центральный офис и наши филиалы находились в маленьких городах), обмануть людей нам не позволяла совесть. Мы решили, что будем продолжать работать и рассчитываться с людьми. В то время мы были одной из немногих компаний, которая работала и возвращала клиентам их деньги. Был в нашей истории и этап бартерных сделок, когда деньги ходили в очень ограниченном количестве. Мы получали платежи не деньгами, а товарами народного потребления и точно также расплачивались товаром с клиентами.

Был еще один этап в развитии компании: в 1996 году вышел Закон о страховании, разделивший деятельность компаний по видам страхования: рисковым и страхованию жизни. Мы приняли решение заниматься рисковыми видами страхования.

В 1997 году была первая попытка ввести обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств в нашей стране. Произошел небольшой всплеск страхования. Однако, впоследствии его приостановили (в связи с недовольством людей и жалобами в ВР).

Начиная с 2000 года, компания практически рассчиталась с долгами перед клиентами и начала стабильно работать. Очень важным шагом для нас стало заключение договора с крупным промышленным предприятием в Луганской области — Алчевским металлургическим комбинатом. Мы заключали индивидуальные договоры медицинского страхования с работниками этого предприятия (страхование происходило за счет средств самих работников и за счет предприятия в рав-

ных долях). Количество застрахованных приближалось к 20 тыс. человек. Это послужило толчком к тому, что и в других наших филиалах мы стали активно продвигать именно медицинское страхование среди работников предприятий, шахт. Причем, речь идет не о корпоративном страховании, а именно об индивидуальном страховании работников (когда человек заключает договор с рассроченным ежемесячным платежом и удержанием его из заработной платы).

В 2010 году мы открыли еще 12 филиалов. Большую часть в Донецкой области: Волноваха, Горловка, Енакиеве, Снежное, Харцызск, Торез, Шахтерск, Донецк, остальные — в других регионах: Запорожье, Днепропетровск, Днепро-дзержинск, Харьков. В 2013 году у нас появились еще 4 филиала: Луцк, Нововолынь, Червоноград, Киев. Всего компания насчитывала 37 филиалов.

Как вам удается удерживать невысокие затраты на ведение дела?

Их нельзя назвать невысокими, они достаточно высокие. Поэтому основной принцип нашей работы — правильное распределение полученных средств. Получая платежи, мы обязательно учитываем, что на ведение дела нам нужно потратить определенную сумму. Как у любой коммерческой организации у нас должна быть прибыль, позволяющая развиваться, обновлять свои основные фонды, а также мы должны обеспечивать свои резервы ликвидными активами, позволяющими выплачивать возмещения. Поэтому мы не выходим за пределы, которые для себя устанавливаем. Не тратим больше, чем зарабатываем. Мы не гонимся за большими объемами страхования, которые требуют повышенных расходов, и в итоге могут обернуться серьезными проблемами: невозможностью выплат или убытками. Для нас это просто непозволительно и даже не допустимо. Мы приняли для себя такое решение и четко ему следуем. Все наши филиалы работают по

такому принципу. Поэтому компания всегда была и остается прибыльной, независимо от внешних причин.

Какие услуги более востребованы в вашем регионе?

До 2013 года наибольшее количество платежей мы получали по личному страхованию: медицинскому, страхованию здоровья на случай болезни, страхованию от несчастного случая. Оно составляло около 60 процентов от нашего общего объема. Главные наши клиенты — это шахтеры. Наши страховые агенты работали с клиентами практически на всех предприятиях Донецкой и Луганской областей. Второй по значимости вид страхования для нашей компании — ОСГПО. До 2013 года мы занимали лидирующие позиции в Донецкой и Луганской областях по двум этим видам страхования (и по объемам платежей, и по количеству заключенных договоров).

В связи с событиями на Донбассе, как изменилась работа в вашей компании, какие приоритеты, от чего пришлось отказаться?

На сегодня картина существенно изменилась. Теперь на первый план работы для нашей компании вышло ОСГПО, потому что наши основные и лучшие филиалы, которые работали по личному страхованию, остались на территории не подконтрольной Украине (практически все филиалы в Луганской области и часть в Донецкой). Из всех работающих на Донбассе компаний, наша понесла наибольшие потери по объемам страховых платежей. Сейчас деятельность филиалов на оккупированных территориях приостановлена.

Сколько человек работает в компании и какой сбор премий за 2013, 2014, 2015 (можно указать за один год)

В 2013 году мы получили 91 млн. грн. страховых платежей, в компании работало 720 человек. В 2014 году, когда нача-

лись активные боевые действия на Донбассе, объемы страхования стали резко сокращаться — мы получили 71,5 млн. грн., работало у нас уже 547 человек. В 2015 году объемы платежей составили 51,3 млн. грн., численность работников — 435 человек. Учитывая, что до известных событий на Донбассе в компании ежегодно был прирост страховых платежей, в результате боевых действий наша компания потеряла практически 2/3 своего бизнеса.

Как у вас работает отдел урегулирования, и какой средний срок выплаты (по разным видам)

Специфика нашей работы такова, что урегулированием в компании занимается два отдела. Один — событиями по личному страхованию, второй — по имущественному. Практически в каждом филиале у нас работают врачи-эксперты, которые обслуживают клиентов. При предоставлении всех необходимых документов, мы осуществляем выплаты клиентам в день обращения. До 2015 года мы производили выплаты через кассы филиалов, теперь выплаты происходят по безналичному расчету. По договорам медицинского страхования (кроме того, что предусмотрены выплаты за каждый день лечения), наши клиенты имеют возможность получать медикаменты в аптеках во время лечения. По имущественным видам страхования, в частности по ОСГПО, максимально приемлемый для нас срок урегулирования — один месяц со дня события. Перед отделом урегулирования стоит задача уложиться в этот срок. Но с учетом того, что 1 месяц для нас — максимальный срок, мы производим выплаты и в течение нескольких дней.

Учитывая постоянные изменения (новые технологии, кризисы, поглощение и др.) на рынке и в экономике, что вы планируете усовершенствовать в работе компании, чтобы через

5 лет оставаться конкурентно-способной компанией?

Максимально быстрое урегулирование — одна из наших главных задач, чтобы оставаться конкурентоспособными. Для себя мы определили два главных принципа — производить выплаты клиентам как можно быстрее (без проволочек и задержек) и выплачивать в полном объеме. Это преимущество актуально всегда. Более 91 процента наших клиентов составляют физлица. Наши страховые агенты работают с людьми напрямую, каждого своего клиента они знают в лицо. Это тоже серьезное конкурентное преимущество, т. к. не каждая страховая компания имеет такую агентскую сеть и не все так тесно работают с физлицами, предпочитая им корпоративное страхование. Можно даже сказать, что ниша, в которой мы работаем, низкоконкурентная.

Имеете ли вы финансовые проблемы в связи со значительной потерей бизнеса?

Сокращение поступлений страховых платежей привело к сокращению расходов на ведение дела, т. к. основная статья затрат — зарплата штатных работников — страховых агентов. У нас также сократились страховые резервы, и мы покрываем их денежными средствами на 100 процентов, при этом имеем еще свободные от обязательств деньги. Т.е. компания не только не имеет финансовых проблем, она имеет излишнюю ликвидность.

Какие цели стоят перед компанией в настоящее время?

В 2016 году стоит задача повысить эффективность деятельности филиалов, открытых в 2010 и 2013 годах. До конца года будет ясна ситуация по оккупированным территориям и, в зависимости от развития ситуации на Донбассе, мы будем или восстанавливать деятельность в наших филиалах, которые сейчас не работают, или развивать новые территории.


 **Oakeshott Insurance Consultants Ltd**
Insurance Protection on Land & Sea

**САНКЦИИ И КОРРУПЦИЯ
ИЛИ
ОПАСНОСТИ ДЛЯ ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ
РАБОТАТЬ В УКРАИНЕ**

Київ - 2016

Устарел закон 1906 mia!

- ПРИНЦИПЫ СТРАХОВАНИЯ – ИЗЛОЖЕНЫ В ЗАКОНЕ 1906 ГОДА
- NON-DISCLOSURE & MISREPRESENTATION. «Нераскрытие» существенной информации или «Передача искаженной, или неверной, информации».
- С 1952 ГОДА – 63 ГОДА!!! – ГОТОВИЛИСЬ ИЗМЕНЕНИЯ К ЗАКОНУ
- ПРИНЯТ – ROYAL ASSENT – СОГЛАСИЕ КОРОЛЕВЫ – 12 ФЕВРАЛЯ 2015
- ПРИМЕНЯЕТСЯ КО ВСЕМ ДОГОВОРАМ СТРАХОВАНИЯ И ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ, НА КОТОРЫЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ АНГЛИЙСКОЕ ПРАВО
- К ДОГОВОРАМ, ЗАКЛЮЧЕННЫМ ПОСЛЕ 12 АВГУСТА 2016

 **Oakeshott Insurance Consultants Ltd**
Insurance Protection on Land & Sea

Последние тенденции на рынке облигаторного пропорционального перестрахования:

- глобал-перестраховщики отдают предпочтение квоте;
- о перестраховании на фиксированных тарифах следует забыть;
- применяется Sliding scale (скользящая шкала) с Provisional deductions (предварительные вычеты).

СЕМИНАР ОAKESHOTT 2016



ЭВОЛЮЦИЯ

Какие глобальные тенденции и что ждет страховую индустрию в ближайшие 10 - 20 лет?

Новую парадигму, подходы и использование информации диктует генерация таких компаний как Facebook, Amazon, Google. Каждая из этих компаний меняет рынок по-своему. Компания Google не просто открыла нам доступ к информации, но и привела к пониманию, как сегодня пользователи ищут данные и делают последующие покупки в интернете. Завтра это будет играть ключевую роль в бизнесе и не только электронном. Facebook диктует нам новые правила коммуникации и подходы к сегментации. Сегодня самосегментация позволяет максимально сосредоточиться на предпочтениях каждого потенциального клиента, предлагая ему только то, что заинтересует и удовлетворит именно его потребности. Приобретение товара или услуги на Amazon - это удовольствие, это путешествие, это не просто покупка, а «вау» эффект. Компания не стоит на месте и уже внедряет доставку дронами. Сложно представить рядом страховщика, который доставляет свои услуги только по-старинке, подписывая многостраничный текст бумажного договора в офисе компании. Страховой сектор, как часть современного мира, просто обязан сокращать эту пропасть, ведь в противном случае - нас заменят другие игроки.

В Украине тоже есть хорошие примеры бизнеса, который идет в «ногу со временем». Это Rozetka с ее разнообразием товаров и инструментами интернет-маркетинга, работающая «как часы» система доставки «Новой почты», и «ПриватБанк», в котором обслуживается 1/3 всех ритейловых банковских клиентов и 1/2 клиентов, которые используют онлайн-банкинг, а это уже миллионы украинцев.



Андрей ПЕРЕТЯЖКО
Первый вице-президент СК «АХА Страхование»

Дистанционная диагностика и лечение в медицине, беспилотные автомобили, кибер-риски, интернет вещей и многие другие новинки и тренды, безусловно, будут влиять на страховой рынок, но основным вызовом стали изменения, которые произошли с клиентом. Особенно ярко нам демонстрирует это поколение Y. Главное, что удалось сделать технологическим компаниям – это сформировать абсолютно новый опыт взаимодействия клиента с провайдером услуги. Этот опыт и будет «давить» на страховую индустрию в нужном направлении, заставляя ее меняться, чтобы предоставлять сервис не хуже инновационных компаний. У страховой сферы нет другого пути.

А что уже удалось сделать АХА в Украине?

8 лет назад мы приняли решение, что главный наш фокус деятельности будет направлен на клиента и решение его проблем. Тогда же мы пришли к выводу, что момент истины в страховых услугах находится в процессе урегулирования убытков, когда клиент ожидает быстрой помощи и открытой позиции компании.

Первое, что мы сделали, это предложили новый продукт КАСКО «Все включено» с покрытием от всех рисков, сведя до минимума юридические основания для отказа в выплате. Второе, мы перешли на выплату без учета амортизационного износа и с гарантией качества ремонта на СТО – ведь клиенту важно получить быстро отремонтированный автомобиль, а не сумму денег на счет. В-третьих, сделали процесс урегулирования убытков быстрым, прозрачным и удобным. АХА стала пионером по внедрению дистанционного урегулирования, предложив клиентам возможность проходить весь процесс удаленно, по телефону, интернету, без посещения офиса. Путем автоматизации процессов расчета убытка и ремонта авто, мы ушли от субъективного фактора и в разы увеличили скорость принятия решений и перечисления денег на СТО.

Подтверждение успешно выбранной и реализованной стратегии для нас – это из года в год увеличивающийся показатель удовлетворенности клиентов качеством обслуживания в процессе урегулирования, который по результатам 2015 года составляет 94% (один из самых высоких не только в Украине, но и в Европе).

Если вспомнить страховой рынок 10 лет назад – клиент во время наступления события уже изначально настраивался на «серьезный» разговор со страховой компанией: искал знакомых в руководстве, чтобы его быстро обслужили и не нужно было доносить по 3 раза дополнительные бумаги, чтобы иметь возможность оперативно получить выплату. Все это уже осталось в прошлом. Дни компаний, которые еще работают по подобной схеме, уже сочтены. АХА поэтапно внедряет положительный опыт, который миллионы украинцев имеют в своем багаже после взаимодействия с компаниями из других отраслей. Это СМС-подтверждения, собственный контакт-центр, дистанционное решение большинства вопросов, личный кабинет клиента, в котором хранится вся информация 24 часа в сутки о договорах, о том, на какой стадии находится его выплата, какие следующие шаги стоит ожидать клиенту в этом процессе. В современном мире такие возможности должны стать Must-have для любой финансовой компании уже в ближайшие несколько лет.

В Украине было небольшое зависание в развитии, а за рубежом этот процесс стабильно развивался маленькими шагами, и если Украина проснется, то она сделает один большой шаг в развитии. Какие задачи нужно быстро решить на рынке?

Я бы начал с глобального – где рынок находится сейчас, и какая дорожная карта должна быть, с моей точки зрения, у рынка. Об этом очень горько говорить, но, к сожалению, за два года после революции страховой рынок так и не был реформиро-

ван. Опыт же банковского рынка вдохновляет. Несмотря на то, что есть и негативные последствия чистки банковской системы, абсолютно очевидно, что они были необходимы. 90% действий, которые принял НБУ, и законов, которые поддержал парламент, для банковского сектора – позитивны в стратегическом смысле.

Что нам нужно четко понимать:

Первое, рынок должен очиститься и, в первую очередь, через экономические инструменты. Рынок, на котором есть большое количество компаний, не имеющих возможности отвечать по обязательствам, не может долго существовать в таком состоянии.

Второе, должны остаться инвесторы, которые собираются получать прибыль и/или капитализировать свои компании для продажи в будущем. Инвесторы, которые нацелены на долгосрочную перспективу, которые готовы финансово поддерживать развитие бизнеса. Требование к реальному капиталу должно быть повышено. Не может страховая компания стоить меньше \$100 тысяч, как это есть сейчас. Без профессиональных IT, риск-менеджмента, андеррайтинга, управления активами и, соответственно, высококвалифицированных людей ни одна страховая компания не может существовать.

И третье, как только рынок будет очищен и капитализирован, наступит самый главный момент. Рынок сможет претендовать на новую роль в государстве – участника социальной защиты. Мы говорим об обязательном медицинском страховании, негосударственном пенсионном страховании, о страховании от несчастного случая на производстве и многих других функциях, которые составляют большую часть бизнеса для страховщиков в европейских странах. Оставаясь в сегодняшней позиции некапитализированного, недостаточно контролируемого, финансово слабого и с низким имиджем у населения рынка, мы обрекаем себя на прозябание в ближайшие 5-10 лет и практически незаметную роль в экономике страны.

Надежда ПЫЖ
Первый заместитель директора
по страхованию и развитию
ПрАТ СО «Ильичевское»
кандидат юридических наук

ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОДХОД К КАДРОВЫМ ПРАКТИКАМ

За 25 лет страховой рынок Украины пережил немало изменений. Менялись стратегии, репутация, люди. Мы прошли путь от постсоветского недоверия населения к страхованию до сформировавшегося устойчивого осознания необходимости защитить себя и имущество. Менялись правила, регуляторы, компании уходили и создавались. И, конечно, менялся менеджмент. Сегодня это другие люди. Они хорошо

образованы, закончили престижные украинские и западные школы и владеют всем необходимым набором знаний и готовы реализовать себя в компании.

Но приобретенные знания не станут опытом без практики. А эта практика работы в украинских компаниях, в том числе с иностранными инвестициями, базируется на правильной адаптации к тем мощным изменениям, которые происходят во всех

сферах жизнедеятельности нашего молодого государства. Они связаны с четким определением евроинтеграционного направления дальнейшего развития и обуславливают необходимость совершенствования трудовых и, тесно связанных с ними, общественных отношений.

В компаниях сегодня работают высококвалифицированные специалисты. Их опыт бесценен. Обратите внимание — в компаниях с иностран-



ным капиталом бизнесом руководят украинские специалисты. На них возложены обязанности по развитию и сохранению как бизнеса, так и коллектива. Однако не всегда хороший менеджер удобен для собственника. А остаться без работы и найти новое место сегодня сложно. Никому не хочется стать очередным «сбитым летчиком».

Введение рыночных механизмов в различных сферах общественного производства ставит на повестку дня вопрос усиления гарантий трудовых прав, законных интересов и свобод работников, особенно во время прекращения трудовых правоотношений по инициативе работодателя.

В то же время, необходимо отметить, что полученное в наследство трудовое законодательство было ориентировано на обеспечение интересов производства, а не работника, и поэтому вопрос надлежащего правового регулирования расторжения трудового договора по инициативе работодателя и защита интересов сотрудника компании оставались вне поля зрения законодателя. А безнаказанность работодателя и вседозволенность могут привести к серьезным судебным тяжбам и разрушению компании.

Как защитить права сотрудника? Какой должна быть моральная и материальная компенсации в случае разрыва трудовых отношений по инициативе работодателя?

Одним из инструментов, предусматривающих условия сотрудничества между работодателем и сотрудником, может стать такая форма взаимоотношений как письменный трудовой договор.

Что именно может приобрести сотрудник, подписав трудовой договор? В договоре могут определяться дополнительные, кроме установлен-

ных действующим законодательством, условия труда, функциональные обязанности, основания его расторжения и т.п. Но, при условии, что такие условия не ухудшают требований, предусмотренных в КЗоТе, то есть все дополнительные условия, прописанные в трудовом договоре, нацелены на улучшение условий труда сотрудника.

Такими дополнительными условиями в трудовом договоре могут быть:

- дополнительный отпуск в количестве семи календарных дней к основному, предусмотренному законодательством;
- размер материальной компенсации в случае расторжения договора по инициативе работодателя и не по вине сотрудника;
- предупреждение о расторжении трудового договора по инициативе работодателя и не по вине сотрудника не менее чем за три месяца;
- возможность получения дополнительного свободного дня в течение рабочей недели в течении всего предупредительного срока для возможности самостоятельного трудоустройства;
- определение преимущественного права на сохранение рабочего места при высвобождении работников в результате реорганизации;
- наполнение социального пакета;
- условия и порядок выплаты премий и т.п.

Трудовой договор дает возможность конкретизировать весь спектр функционала сотрудника и порядок выполнения поставленных перед ним задач, работодатель также обязан организовать работу и обеспечить процесс выполнения ее сотрудником. Кроме того, законодатель не может предусмотреть всех вопросов, возни-

кающих на практике, и изложение всех договоренностей «на бумаге» даст возможность трактовать все пункты одинаково двум сторонам.

К сожалению, на рынке труда такая форма сотрудничества не распространена. А если говорить о страховом рынке Украины, то в большинстве случаев, это касается лишь руководителей страховых компаний. А ведь именно трудовой договор может стать альтернативой профсоюзной защите. Ведь обычно на крупных предприятиях любые массовые увольнения, изменения условий труда, поэтапное увольнение сотрудников сопряжено с рядом законодательно неурегулированных вопросов, которые разрешаются между сторонами путем достижения соглашений. Но не всегда эти соглашения в пользу работника. Профсоюзные комитеты, которые должны защищать интересы трудящихся на предприятиях, созданы далеко не везде. Всего лишь незначительная часть сотрудников страховых компаний Украины состоят в профсоюзных организациях. Именно поэтому для нашей сферы финансовых услуг форма письменного трудового договора во взаимоотношениях между работодателем и сотрудником становится актуальной.

Старый принцип «кадры решают все» неизменен. Хороший менеджер, прежде всего, способствует капитализации собственника. Новый сотрудник по статистике год «вливается» в работу и хоть некоторые владельцы исповедуют принцип, что незаменимых нет, это может сослужить с ними злую шутку. Рекомендую кандидатам на должность в данном вопросе проявить четкость и пунктуальность — заключайте с работодателем договор, прописав все возможные требования и условия.

Ибрагим ГАБИДУЛИН

Владелец группы компаний «Дедал» (2001-2015),
Исполнительный директор GrasSavoieUkraine (2012-2015),
Председатель Совета Федерации
страховых посредников (2001-2015)

СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА СТРАХОВЫХ БРОКЕРОВ В УКРАИНЕ!

Как вы пришли в страхование?

После получения Украиной независимости в управлении страной участвовали структуры советской системы, т.е. командно-административной системы. Это привело экономику государства в состояние глубокого экономического кризиса. Катастрофическая ситуация коснулась и Вооруженных Сил. Начались задержки выплаты денежного довольствия. Для офицеров не было и нет других источников доходов, поэтому ряд моих коллег примкнули к коммерческой деятельности, чтобы как-то продержаться на плаву. Мне тоже пришлось попытаться себя в различных сферах бизнеса. 14 июня 1993 года началась моя деятельность в качестве страхового агента. Приходилось совмещать деятельность преподавателя высшей военной школы с посреднической работой на страховом рынке. Многие клиенты, которых я посещал в гостиницах Киева, где размещались в то время посольства иностранных государств и представительства зарубежных фирм, запомнили меня в военной форме. Эти гостиницы охранялись службистами СБУ, которые каждый раз интересовались целью моего посещения посольства той или иной державы. Это были остатки деятельности служб КГБ СССР. У некоторых коллег по училищу вызвала удивление моя новая деятельность, считая ее не достойной тогдашнего статуса — офицера в звании полковника, имеющего ученую степень «кандидат технических наук» и ученое звание «доцент». Вряд ли в нашей стране нашелся бы еще страховой агент с такими регалиями. Научная специализация по системному анализу, статистике и исследованию рисков при испытании авиационной техники способствовали быстрому освоению премудростей страхового бизнеса. Результатом такой деятельности стало формирование устойчивой и расширяющейся клиентской сети, создание собственных программных средств подготовки страховой документации, накопление и обработка информации по всем видам страхования, которые отвечают требованиям страховых компаний, развитие



тесных деловых отношений с ведущими страховыми компаниями Украины, а также с некоторыми представителями страхового рынка Европы и США.

Почему решили стать брокером и начали развивать Дедал?

Все это позволило принять решение об изменении характера своей деятельности, а именно: внедрении в страховой рынок свободным агентом, с заключением агентских соглашений с ведущими страховыми компаниями Украины, с перспективой работы страховым брокером. Почему остановился на такой стратегии?

Во-первых, я почувствовал при общении со своими клиентами, что представители иностранных компаний у себя в стране предпочитают работать со страховыми брокерами, институт которых имеет многовековую историю.

Во-вторых, страховой брокер — это посредник, который должен защищать интересы клиента, а не страховой компании. Он несет ответственность перед клиентом за размещенные риски. Поэтому брокеры должны иметь финансовое обеспечение подобной ответственности. Вот это и заставило меня двигаться в перспективе по направлению создания брокерской компании.

В-третьих, в созданном профессиональном объединении страховых брокеров Украины, в основном учредителями были представители зарубежных брокерских компаний, которые, на мой взгляд, прилагали недостаточно усилий для развития этого института в Украине.

В то время, для создания брокерской компании в виде юридического лица, требовалось обеспечить уставный фонд, равный четверти объема собранной премии за год. Поэтому дальнейшие шаги были направлены на реализацию этой идеи. Так, в 2001 году была зарегистрирована торговая марка «Дедал», а в июне 2003

года была произведена оценка ее рыночной стоимости, которая составила на то время 465 тыс. грн. Эта стоимость брэнда и была включена в уставный фонд созданной брокерской компании "Дедал", а 29 декабря 2003 года Государственная комиссия по регулированию рынка финансовых услуг Украины выдала свидетельство о внесении компании в государственный реестр страховых и перестраховочных брокеров Украины.

Мы стремились обеспечить полный цикл обслуживания клиентов — от анализа рисков и их размещения на страховом рынке, до ассистирования во время наступления страховых событий. Накопленный опыт позволил в 2005 году зарегистрировать ассистирующую компанию «Дедал-сервис», которая взяла на себя такие функции:

- прием звонков от клиентов при наступлении страховых событий на собственный круглосуточный колл-центр;
- выезд на место происшествия и оформление всех необходимых документов по требованиям страховых компаний;
- оценку размера убытков по моторному страхованию, а в дальнейшем — и по агрострахованию;
- мониторинг процесса подготовки документов и оформления страхового дела.

Все эти процессы стали возможны благодаря созданию IT-системы собственной разработки, которую использовали в лучшие годы до 14 страховых компаний и 3 крупнейших на то время лизингодателя. Подобная автоматизация бизнеспроцессов позволила нам обслуживать до 40% лизингового парка автомобилей Украины и 11% застрахованных площадей сельскохозяйственных культур.

Завоеванный авторитет на страховом рынке и среди брокерских компаний позволил нам в 2010 году войти в состав учредителей Федерации страховых посредников Украины, а в дальнейшем и возглавить Совет этого профессионального объединения страховых брокеров.

Какие позитивные и негативные события были на рынке?

Позитивным моментом хотелось бы отметить создание в 1992 году Лиги страховых организаций Украины (ЛСОУ), первого профессионального объединения участников страхового бизнеса, которое заняло активную позицию по развитию этого сегмента финансового рынка Украины.

Следует отметить, что благодаря ЛСОУ летом в Ялте и зимой в Яремче были сформированы международные площадки для обсуждения проблем развития страхового рынка Украины, взаимодействия с международными рынками и партнерами.

Принятый в 2001 году Закон Украины «О страховании» фактически уничтожил только что зарождающийся институт страховых брокеров из-за запрета получать комиссионное вознаграждение от страховых компаний. Бывший глава Госфинуслуг считал такое положение правильным и всячески пытался отстоять свою стра-

тегию и на международной арене. Наша борьба за свои права, вплоть до поддержки Европейской федерации страховых брокеров (BIPAR), не увенчалась успехом. Чиновничье упорство победило мировой опыт. Это привело к тому, что все брокерские компании вынуждены были создавать параллельные агентские структуры, что существенно замедлило развитие брокерских компаний и всего института страховых посредников. Например, по нашим данным только 12% клиентов готовы были оплачивать услуги брокера. Нашим гражданам за все годы советской власти внедрили в сознание антирыночные категории. В стране, где чиновники все распределяют, не нужны были посредники. В проекте нового отраслевого закона эти недостатки уже устранены. Осталось только его рассмотреть и принять в таком виде. Но потребовалось 15 лет борьбы, чтобы были, наконец-то, взяты на вооружение положения Директивы ЕС по страховым посредникам. Да и гражданское общество после двух революций изменилось. Уже невозможно протащить положения, противоречащие документам Европейского сообщества, куда декларируются наши шаги нынешней властью.

В проекте нового отраслевого закона не решены полностью вопросы аттестации и сертификации страховых агентов. Печальный опыт деятельности этих посредников, особенно при продаже полисов ОСАГО, ничему не научил наших чиновников и законодателей. «Скупой платит дважды». Эту истину нам еще придется не раз познать.

Какие компании и люди добились интересных результатов?

Хочется отметить ряд страховых компаний, которые стали маяками деятельности на рынке и продвигали современные технологии, менеджмент и продукты. Прежде всего, хотелось бы отметить страховую компанию «ИНГО Украина» и ее бессменного руководителя Гордиенко Игоря Николаевича. Было приятно работать со всеми структурными подразделениями этой компании, в которых работали профессионалы своего дела. Компания стала кузницей профессиональных кадров для рынка. Из нее вышла, ставшая впоследствии руководителем страховой компании, Ирина Сиренко, руководитель структурного подразделения Александр Миколенко. Ряд сотрудников стали руководителями собственных посреднических компаний, например, Наталья Невядомская, Ярослав Кырылив. От работы с этой компанией остались самые приятные впечатления и воспоминания. Также были довольны сотрудничеством с данным страховщиком и наши клиенты, как юридические, так и физические лица.

Нужно отдать должное президенту ЛСОУ Александру Филонюку за огромный вклад в развитие страхового рынка Украины, в налаживание связей с рынками других стран, в продвижение законодательных инициатив. Мне было очень приятно работать с этим руководителем в Президиуме ЛСОУ.

Нельзя пройти мимо и не отметить вклад Виталия Нечипоренка в просвещение участников страхового рынка, в продвижение передовых идей, бессменного организатора всех международных Ялтинских форумов и конференций в Яремче, а также специализированных круглых столов на различные темы, связанные со страхованием.

Хочется также отметить вклад в развитие института брокеров руководителя страховой компании QBE Ukraine Олега Сосновского. Он всему рынку Украины дал пример, как можно работать только через посредников, не развивая собственные региональные филиалы и подразделения, которые порой были нерентабельны, а создавались для большей видимости капитализации компании ради возможной ее продажи в будущем. Не зря он теперь возглавляет структурное подразделение одной из крупнейших мировых брокерских компаний в одной из европейских стран, в интересы которого входит и брокерский рынок Украины. Умение работать с брокерами не осталось незамеченным в ЕС.

В Украине существует прекрасная школа ученых-педагогов страхового рынка. Это доктора экономических наук, профессора Осадец Семен Степанович, Базилевич Виктор Дмитриевич, Внукова Наталья Николаевна, Гаманкова Ольга Алексеевна, кандидаты экономических наук, доценты Веретнев Владимир Иванович, Ротова Татьяна Анатольевна. По их книгам, статьям пришлось осваивать премудрости страхования. Наши связи были очень тесными. Благодарен им также за то, что приглашали принять участие в учебном процессе по тематике страховых посредников, чтении лекций и стажировки у страхового брокера. Многие студенты, попав на работу, уже имели хорошее мнение о необходимости такого института на рынке, разбивая совковую ментальность — «посредник лишнее звено в цепи продавец-покупатель, увеличивающий стоимость товара или услуги».

Как развивался рынок, чем вы гордитесь, а что хотелось изменить?

В это время рынок развивался очень стремительно, но в то же время правильно. Хочу остановиться только на методике подготовки агентов в одной из передовых компаний того времени. Агенты, в отличие даже от сегодняшнего состояния рынка, проходили поэтапную подготовку. Достигнув определенных успехов, агент получал право пройти подготовку по автострахованию и продавать продукт каско. При этом он получал свидетельство на право заниматься этим видом деятельности и сертификат. Поэтому мои клиенты — иностранцы и представительства зарубежных фирм знали, кто представляет интересы конкретной страховой компании, может ли он заниматься этим видом страхования. Это способствовало установлению с первых минут встречи доверительных отношений с

новым клиентом. На следующем этапе профессиональной деятельности агент, после соответствующей подготовки, получал право страховать имущество. И только на последнем рубеже своей профессиональной деятельности ему доверяли страховать грузы.

Эти положения должны взять на вооружение руководители страховых компаний. Все это должно быть закреплено в соответствующих нормативных документах регулятора рынка, хотя в странах ЕС есть специальный закон о страховых посредниках, где это все урегулировано.

Нужно прекратить практику утверждения на должности главы регуляторного органа рынка небанковских учреждений кандидата по квотному принципу, так как политическая коррупция в государстве как ржавчина разъела все государственные структуры. Рынок должен сам делегировать своих профессиональных менеджеров в регуляторный орган. Для этого на рынке есть профессиональные объединения, которые смогли бы предложить кандидатуры и выбрать из них достойного руководителя. А пока эта должность будет политической — будет коррупция, скандалы, судебные процессы и тюремные отсидки.

Проработав на рынке 22 активных года могу сказать, что есть чем гордиться. Горжусь тем, что в 48 лет уволился из Вооруженных Сил и сумел организовать собственный бизнес. Многие мои коллеги после увольнения из армии не смогли найти себя в новой жизни, жаловались на низкую пенсию, но ничего не предпринимали для улучшения своего материального состояния, кивали на государство, которое не заботится о них.

Горд тем, что зарегистрировал торговую марку «Дедал», которая стала известным брэндом, а группа компаний с аналогичным названием — одним из лидеров на страховом рынке. Это не осталось незамеченным на Западе. В 2012 году произошло объединение с крупнейшим страховым брокером Франции GrasSavoie, а в 2015 году один из крупнейших брокеров в мире Willis выкупил оставшиеся акции французского брокера. Значит, частичка и моего труда была положена на алтарь развития института мирового брокерского движения.

Благодарен судьбе за встречу с людьми на телевидении, которые позволили создать передачи о страховании и внести свою лепту в развитие культуры страхования среди нашего населения. По этим передачам можно отследить историю развития страхования, его проблемы и этапы становления. Жаль, что рынок не поддержал наши начинания по использованию телевидения для продвижения культуры страхования, лоббированию интересов страхового рынка, донесению проблем развития до зако-

нодателей и исполнительной власти.

За 25 лет независимости ни один президент, ни один премьер-министр Украины так и не понял важности развития страхового рынка для защиты экономики страны, бизнеса и наших граждан от финансовых потрясений. Вот и будет правительство каждый год продолжать покрывать убытки техногенных аварий и стихийных бедствий из бюджета, т.е. из нашего с вами кармана, кармана налогоплательщиков. Страховой рынок — это один из сегментов финансовой системы страны, доля которой в ВВП развитых стран составляет до 10%.

С первых дней своей работы агентом понял, что без внедрения современных технологий невозможно достичь успеха в любом бизнесе. Потому все усилия были направлены на создание информационной системы страхового посредника, которая по своим возможностям является одной из передовых на страховом рынке Украины и СНГ. Первым я использовал пейджер для коммуникации со своими клиентами и страховыми компаниями. Одним из первых в обиход ввел мобильный телефон и ноутбук. Многие клиенты, особенно иностранные, были удивлены на то время нашей технической оснащенностью и подходом к клиентам. Своих подчиненных я учил, что клиент прав дважды: днем и ночью. И это ценили наши клиенты и партнеры.

Какой международный опыт необходимо внедрить в Украине?

Нужно всех страховых посредников, а не только страховых брокеров, аттестовать и сертифицировать по видам страхования, как в развитых странах. Прошел кандидат в страховые агенты соответствующую подготовку, сдал экзамен, получил сертификат о внесении его в государственный реестр с определенным видом деятельности, а дальше — пусть устраивается на работу или в страховую компанию, или к брокеру. Такое положение существует уже и в странах Восточной Европы, принятых в последние десятилетия в ЕС. Например, в Польше многие страховые агенты работают на штатных должностях в брокерских компаниях. Они могут обслуживать уже существующий портфель брокера и привлекать новых клиентов. По такому принципу построена их деятельность и в страховых компаниях.

Нужно создавать институты других участников страхового рынка. Прежде всего, речь идет об институте аджастеров и сюрвейеров. Эти специалисты важны на рынке для независимой и объективной оценки причин наступления страховых событий, а также размера ущерба. В Украине до сих пор действует Постановление КМУ 1998 года об аварийных комиссарах. Сколько натворили наши безграмотные чиновники за всю историю независимости Украины!? В данном случае речь идет не только о терминологических ляпсусах, благодаря чему мы сейчас

уже готовим аварийных комиссаров по растениеводству. Речь идет о том, что крупнейшие международные аджастерские и сюрвейерские фирмы до сих пор являются предпочтительными в глазах страховых и перестраховочных компаний при наступлении страховых событий. Очередной украинский велосипед. Ведь национальных аджастерских и сюрвейерских компаний у нас практически нет. Нет и законодательства об их подготовке и сертификации.

А вот другой пример. Сколько может постановление КМУ 1993 года определять валютную политику государства? Такого нет ни в одной стране мира. И таких примеров политической коррупции в интересах олигархических кланов можно привести достаточно.

*«Ну как свинью нам оторвать от поила.
Такое невозможно и помыслить.
Стараются, кто ссрудились у стойла,
Урвать кусок. Путь не перечислить».*

Влад Матин

Какие книги и фильмы на вас произвели впечатление?

За время своей военной службы и работы на страховом рынке сформировалась обширная библиотека художественной, технической и специальной литературы. Трудно выделить что-либо такое, что произвело сильное впечатление. Каждая книга имеет что-то свое, необходимое на данном этапе твоего развития и становления. В советское время мы семьей выписывали много толстых журналов. В период перестройки в этих журналах стали публиковать произведения ранее запрещенных авторов. Конечно, сильное впечатление произвела дьяволиада Булгакова, произведения Солженицына, Ницше и многих других. В то же время авторы, популярные в советский период, стали не востребованы, так как отражали сиюминутные интересы или идеологические установки того времени. В последние годы больше отдавал свое свободное время поэзии Омара Хайяма, который был средоточием мятежного духа и жизнерадостного эпикурейства.

Кинематограф в советское время тоже использовался, как идеологическое оружие и средство пропаганды, и содержание многих лент было переосмыслено с учетом открывшихся фактов и информации. В 90-е годы открылись границы, и сюда хлынул поток фильмов, которые ранее были не доступны. И оказалось, что за рубежом выпускались очень хорошие фильмы о людях высокого полета, о настоящих человеческих чувствах и отношениях, достойных подражания. Есть среди них и любимые, которые ставим, когда хочется душевного тепла и комфорта. Это фильмы «Вам письмо», «Постель из роз», «Французский поцелуй», «Хороший год» и много др.



Галина КИМ
Директор компании «Укрфинстрах»

«УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС МОЖНО ПОСТРОИТЬ ДАЖЕ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ»

БИЗНЕС ПО СТРАХОВАНИЮ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА СЛОЖНО БЫЛО НАЗВАТЬ УСПЕШНЫМ. АННЕКСИЯ КРЫМА, ВОЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ЗОНЕ АТО, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД И ДЕВАЛЬВАЦИЯ ГРИВНЫ – ЭТИ ФАКТОРЫ НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛИСЬ НА ОБЪЕМАХ ТУРИСТИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ. ПАДЕНИЕ ПРОДАЖ ПРОДОЛЖАЛОСЬ В ТЕЧЕНИИ 2014 И 2015 ГГ ПО МОИМ НАБЛЮДЕНИЯМ, РЫНОК ДОСТИГ ДНА И НАЧАЛ РАСТИ ТОЛЬКО В 2016 ГОДУ.

НО КРИЗИС НЕ ПРОШЕЛ БЕССЛЕДНО ДЛЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ: ОН ИЗМЕНИЛСЯ, СТРУКТУРИРОВАЛСЯ, СТАЛ БОЛЕЕ ГИБКИМ И КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМ.

СМЕНА ИГРОКОВ

В 2014-2015 гг. многие страховые компании отказались самостоятельно работать в сегменте страхования выезжающих за рубеж, и перешли в статус агентов по продаже полисов туристического страхования других страховых компаний. Что не удивительно, ведь высокие комиссионные, резкий рост выплат за счет девальвации гривны и спад на рынке выезжающего

туризма заставили многих задуматься над целесообразностью борьбы за долю этого рынка.

Но стабилизация макроэкономических показателей, постепенное снижение уровня инфляции и учетной ставки НБУ, относительное затишье на востоке страны позволяют надеяться, что худшее для рынка туристического страхования уже позади.

Из кризиса многие страховщики вышли с новыми стратегиями и пони-

манием того, что в любой ситуации клиент, в первую очередь, ориентируется не на масштабы бизнеса компании или ее долю рынка, а на качество продуктов и уровень сервиса.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Сегодня туристы выбирают полисы среднего ценового диапазона, которые в то же время покрывают все основные риски: неотложную амбулаторную, стоматологическую, экстренную стационарную помощь и репатриацию в случае смерти или болезни. Но понимания, что это не "нагрузка к туристической путевке", а документ, который в результате даст защиту, к сожалению еще нет. В результате неправильных действий со стороны клиента, недопонимания своих действий в случае наступления событий происходит невозможность качественно урегулировать событие и, как следствие, негатив клиента. С другой стороны, такую ситуацию понять можно, когда клиент едет отдыхать - о болезнях не думают. Но главный фактор, который необходимо помнить, это то, что вы находитесь в другой стране с другими правилами обслуживания и отношения к здоровью.

Правильно было бы, чтобы в лице страховщика клиенты видели не просто продавца страховой защиты, а страховую компанию как надежного партнера и компетентного консультанта.

Могу отметить общую как для туристического, так и для страхового рынков тенденцию – переориентацию туристов с более дорогих зарубежных курортов на более экономные. Но такой тренд будет продолжаться недолго: с началом роста экономики и выходом страны из кризиса украинцы снова будут выбирать более дорогостоящий отдых.

Еще одной тенденцией на рынке туристического страхования, которую нельзя не отметить, является рост доли продаж через Интернет. Бум реализации онлайн-полисов в большинстве сегментов страхования сдерживается несовершенством законодательства, но стандартные условия страховых продуктов позволяют продавцам полисов туристического страхования активно наращивать электронные продажи. Рост продолжится, а ожидаемое введение безвизового режима в страны Шенгенской зоны этому будет только способствовать.

СЕКРЕТ УСПЕХА

Достаточно длительное время обсуждается тема отмены безвизового режима, и представители страхового рынка часто высказывают опасения по поводу негативного влияния отмены визового режима на туристическое страхование в Украине. Некоторые прогнозируют начало очередного спада продаж, так как население при отсутствии требований со стороны визовых центров, перестанет покупать полисы туристического страхования. Вряд ли эта тенденция будет иметь устойчивую продолжительность: как только наши туристы столкнутся с



реальной стоимостью медицинских услуг за границей, особенно в странах Шенгена, они вернутся к страхованию, осознавая всю важность надежной страховки.

Впрочем, страховщикам с высоким уровнем сервиса и качественными страховыми продуктами не стоит опасаться проседания рынка в любом случае – люди к ним все равно пойдут, потому что рынок диктует свои условия.

Пример компании «УКРФИНСТРАХ» показал, что успешный бизнес можно построить даже на падающем рынке: год назад, по итогам января-марта 2015 года наша компания занимала 24 позицию рейтинга «Insurance TOP», а за аналогичный период 2016 года поднялась на 11 позицию среди ТОП-47 на рынке страхования туристов. Стратегия Компании — качественный сервис урегулирования. Были пересмотрены условия работы всех прежних сервисных компаний. Остановились на международной ассистирующей, куда и был направлен основной канал продаж. Главным приоритетом этой компании была быстрая подача документов на оплату по урегулированным случаям, что дает возможность правильно и качественно вести учет страховых резервов, а также спрогнозировать убыточность. Для Компании войти в

первую десятку лидеров рынка туристического страхования не главное, а главное — удержать стабильный рост и динамику. Особенного рецепта нашего успеха нет, да и можно ли считать это успехом. Ведь это только то, что делаешь с полной отдачей. Это – сервис, качество, цена и надежность.

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ:

Страховая компания «УКРФИНСТРАХ» работает на страховом рынке с 2007 года и специализируется на розничном страховании.

Благодаря многолетней работе с туроператорами, основным направлением развития Компании являются личные виды страхования. Компания постоянно наращивает и обновляет портфель страховых продуктов.

Страховая компания «УКРФИНСТРАХ» является Членом Лиги страховых организаций Украины.

Среди крупных корпоративных клиентов – туристический оператор Join UP, сеть батутных залов «Jumping Hall», Федерация триатлона, ТОВ «Спартан ЮЕЙ» и др.

Сайт Компании – www.ufi.net.ua
FB – <https://www.facebook.com/ukrfinstрах/?fref=ts>



Андрей ОНОПКО
Председатель Правления СК «МЕГА-ГАРАНТ»

УРАВНЕНИЕ УСПЕХА «МЕГА-ГАРАНТА»

ХАРЬКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕГА-ГАРАНТ» НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ 18 ЛЕТ. В ПОСЛЕДНИЙ ГОД КОМПАНИЯ ЗАЯВИЛА О СЕБЕ НЕСКОЛЬКИМИ НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ, КОТОРЫЕ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ О СЕРЬЕЗНЫХ АМБИЦИЯХ. РУКОВОДИТЕЛЬ «МЕГА-ГАРАНТА» АНДРЕЙ ОНОПКО, ИЗБРАННЫЙ НА ДОЛЖНОСТЬ ОСЕНЬЮ 2014-ГО, С ИМЕНЕМ КОТОРОГО СВЯЗЫВАЮТ КАРДИНАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ В КОМПАНИИ, ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ СК.

— Рынок страхования сейчас переживает не лучшие времена из-за падения платежеспособности потенциальных клиентов. На этом фоне стремление «Мега-Гаранта» не только сохранить, но и приумножить выглядит достаточно смело...

— Снижение платежеспособного спроса — это не приговор, а просто фактор, переменная в уравнении, которое формирует конкретную страховую услугу. Причем не единственная переменная — есть еще скорость оформления, доступ-

ность, репутация страховщика... Все это в комплексе создает успешный продукт. Наша задача — сбалансировать интересы клиента и свои собственные. Как и при покупке любого продукта, клиенту важно, чтобы соотношение «цена — качество» было оптимальным. Нам же важно не только получить прибыль, но и сделать так, чтобы клиент пришел к нам снова. Поэтому основные принципы работы «Мега-Гаранта» — взвешенность, ответственность и открытость при разработке и продаже любого продукта.

— **Можете привести конкретные примеры?**

— Например, мы реализуем программу «Мини-КАСКО». Это очень успешный продукт. Давайте попробуем перечислить все «переменные» уравнения его успешности. Начнем с падения платежеспособности. Принимая во внимание этот фактор, мы должны сделать продукт максимально недорогим. 500 гривен — вполне доступная сумма. Правда, это предложение только для тех, кто приобретает или продлевает у нас полис ОСАГО. Так что низкая цена — наш бонус за лояльность, что кажется нам и нашим клиентам вполне справедливым.

Следующая «переменная» — доступность. Оформить мини-КАСКО можно в любом отделении нашего партнера «Мегабанка», т.е. в 178 точках по всей Украине. Для небольшой пока страховой компании получается, согласитесь, вполне внушительная филиальная сеть.

Еще одна важная составляющая — точное понимание того, что нужно клиенту. Есть много автолюбителей, которых риск угона не интересует (например, машина уже не новая или постоянно стоит в гараже), которые стали ездить значительно реже либо уверены в безопасности своей езды (значительный опыт, осторожный стиль вождения, ограниченная территория использования авто и т. д.). Именно таким владельцам и может быть интересен полис мини-КАСКО, который дает невысокое покрытие за вполне доступную цену.

Еще одна «переменная» — репутация. В этой связи я бы хотел отметить, что ни у регулятора, ни у Моторно-транспортного страхового бюро Украины нет претензий к работе «Мега-Гаранта». Показатель качества урегулирования убытков в компании находится на высоком уровне. Эту информацию

можно получить из открытых источников и постоянно ее отслеживать, что мы бы и рекомендовали делать потенциальным и уже застрахованным владельцам транспортных средств.

— **С клиентами все понятно. Но насколько такой продукт, как мини-КАСКО, выгоден страховой компании?**

— Теперь о другой стороне уравнения — страховщиках. Агрегатный лимит (максимальная сумма выплат, которые страхователь может получить в течение 12 месяцев срока действия договора) ограничен 20 000 гривен. Покрываемые риски — только ДТП. Т.е. сделав КАСКО «мини» для клиента, сократив цену полиса, мы сделали его «мини» и для себя, ограничив лимит и покрываемые риски.

Наше «уравнение» получилось полностью сбалансированным, и знак равенства в нем оказался совершенно оправданным: выгоды клиента и наши уравновесились. В итоге имеем успешный продукт и для себя, и для клиентов.

Кстати, такой подход позволяет заинтересовать социальные группы, привлечение которых в качестве клиентов в нынешних непростых условиях кажется невозможным. Например — пенсионеров.

— **Каким образом?**

— У нас есть программа экспресс-страхования жилья, которую мы внедрили в Харькове. Мы предлагаем оформить договор страхования жилья в момент оплаты коммунальных услуг в пунктах приема платежей нашего партнера — ПАО «Мегабанк». Учитывая значительное количество таких пунктов (а их по городу более 100), оплату можно провести быстро и удобно — либо возле дома, либо по пути на работу. Процесс оформления экспресс-страхования жилья занимает не более минуты и не требует от клиента дополни-

тельного «похода» в страховую компанию — ведь он уже и так пришел в пункт оплаты коммунальных услуг. Стоимость страховки — фиксированная и составляет всего 20 гривен, а страховая сумма, т. е. лимит, в пределах которого компания при наступлении страхового случая будет осуществлять выплаты, — 30 000 гривен. Страховое покрытие включает в себя риски пожара, кражи и залива, т. е. наиболее распространенные риски при страховании жилья.

Практически все выплаты по программе экспресс-страхования были осуществлены страхователям-пенсионерам, которым помощь пришлось как нельзя кстати, ведь убытки по рискам «залив» связаны с проведением ремонтных работ, а пенсионерам довольно тяжело собрать необходимую сумму самостоятельно.

Таким образом, в наше условное «уравнение» добавилась еще одна «переменная» — социальная. Причем с нашей стороны никакой благотворительности тут нет: есть понимание потребностей и возможностей клиентов.

— **Как такой подход повлиял на положение «Мега-Гаранта» на рынке?**

— Наши основные показатели выросли не на проценты, а в разы, и это — свидетельство правильности выбранной нами стратегии. Цифры говорят сами за себя: только за последний год сумма поступлений средств клиентов выросла более чем в два раза. Количество заключенных договоров мы увеличили в пять раз — с 5,5 тысячи в 2014-м до 27,7 тысячи по итогам 2015-го года. Кроме того, по данным рейтинга специализированного издания Insurance Top, «Мега-Гарант» по итогам 2015 года вошел в тройку наиболее динамично развивающихся страховых компаний Украины.



Олег Петрович Петренко
Председатель правления
СК «Гарант-Система»

Родился 30.12.51 года в г. Одесса. Закончил Азербайджанский институт нефти и химии им. М.Азизбекова, энергетический факультет.

Трудовую деятельность начинал на Азербайджанской железной дороге электромехаником. Работал в системе железнодорожного транспорта СССР на различных должностях: начальника отдела службы, главного инженера службы, главного инженера отделения дороги, начальника службы, главного инженера — первого заместителя начальника дороги, начальника главного управления. В министерстве транспорта Украины работал начальником департамента и государственного секретаря. С 2002-го года и по настоящее время — в страховании.

Чем ваша компания отличается от других, в чем уникальность?

Как я уже отмечал, наша компания была создана акционерами для обеспечения собственной деятельности. Однако, как только я приступил к работе, акционерами была изменена основная концепция назначения компании и поставлена задача развертывания стандартной рыночной страховой деятельности. Таким образом, я, вместе с небольшим коллективом (4 человека на то время), приступили к выполнению поставленной задачи. Уникальность же была принята в одном: главное — удовлетворение клиента. Все остальное — это механизмы.

Какие мировые ноу-хау вы внедрили в своей компании, которых нет у других?

Ничего уникального в производственных процессах нашей компании нет. Да, у нас есть программа ведения бухгалтерского учета (Акцент). Да, она доработана до управленческой программы, которая охватывает все направления нашей производственной деятельности. Считаю, что мировым ноу-хау будет только электронная продажа полисов, причем в полном объеме, а не так, как сейчас.

Чем вы руководствуетесь при управлении компанией с постоянно меняющимися правилами игры (законы, кризис, война)?

Мы руководствуемся одним принципом: главное — клиент.

На ваш взгляд, какие компании и специалисты добились интересных результатов на страховом рынке?

Не берусь выделить какие-либо компании и персоналии. К сожалению, на рынке процветает «кэпт» и лоббизм.

Какие книги, фильмы на вас произвели впечатление?

Из книг люблю все жанры, кроме произведений Диккенса.

СК «ГАРАНТ-СИСТЕМА»

Как вы пришли в страхование?

В 2002 году я, после длительной работы на железнодорожном транспорте и в Министерстве транспорта, получил предложение возглавить страховую компанию Гарант-система. Компания вновь создана и деятельности на тот период практически не вела. Необходимо было организовать работу компании и развернуть ее деятельность. Предложение показалось мне интересным и, после встречи с акционерами, я приступил к работе и так... 15 лет.

Что характерно было для этого периода на рынке?

Откровенно говоря, отличий периодов (того и этого) я не вижу. Тот же небольшой охват страхованием населения и предприятий, тот же демпинг при участии в тендерах и т.д. Кстати, в 2002 году началась процедура создания государственного регулятора (ГосКомФинУслуг) и, фактически, к концу года он

уже работал. Что характерно для этих периодов: мы так же, как и в то время говорим о новом госрегуляторе, привыкаем к новым регуляторным положениям, обсуждаем и, конечно же, осуждаем Закон о страховании и т. д. В общем то, все по спирали...

Кем и зачем была создана страховая компания?

Компания была создана в конце 2001 года группой акционеров, которые давно были знакомы и вели совместную бизнес-деятельность в Украине. Области их интересов были довольно обширны, как-то: перевозка грузов, перевалка нефтепродуктов и химических грузов, авиаперевозки грузов и обслуживание международных миссий, торговля сырьем (сера, продукты перегонки нефти и т. д.) и прочие виды деятельности. С целью обеспечения страховой защиты собственной деятельности и была создана СК «Гарант-Система».

Первый договор страхования был заключен **08.02.2002 г.** Страхователь – Мариупольский морской торговый порт, объектом страхования были автопогрузчики. Практически сразу после этого были заключены договора страхования с Феодосийским морским торговым портом и Севастопольским морским торговым портом.

Первый страховой случай – произошел **13.10.2002 г.:** во время участия в соревнованиях «Козацька слава» застрахованный (договор страхования от несчастных случаев №19 от 10.10.2002 г., страховая сумма составляла 2000 гривен) получил травму (повреждение связок правого голеностопного сустава), в связи с чем позднее был составлен страховой акт – **Акт №1 о страховом случае от 07.11.2002 г.** и произведена первая выплата. Выплата составляла 5% от страховой суммы, т.е. 100 гривен.

01.11.2001 г. – состоялось учредительное собрание, на котором было принято решение о создании ЗАО «СК «Гарант–Система». Учредителями стали три юридических лица – ООО «Транссистема», ООО «Информсистема», ООО «Украбразив». Первоначальный уставный фонд составлял 500 тысяч гривен. Функции исполнительного органа у директора. Первый директор – Кириллов Игорь Анатольевич.

05.11.2001 г. – ЗАО «СК «Гарант – Система» зарегистрировано Подольской в г. Киеве государственной администрацией.

08.07.2002 г. – функции исполнительного органа переданы Правлению, избраны Председатель правления – Петренко Олег Петрович, заместитель Председателя правления – Клепикова Татьяна Владимировна.

12.12.2002 г. – компания зарегистрирована в Государственном департаменте авиационного транспорта Украины как страховщик (перестраховщик), который осуществляет обязательное авиационное страхование (внесена в реестр с порядковым номером 77).

Лето 2003 г. – компания принята полноправным членом в Некоммерческое партнерство «Объединенная страховая группа «Согласие» (РФ, добровольное объединение страховщиков стран СНГ и Балтии).

Осень 2004 г. – компания стала одним из учредителей и членом «Ассоциации страхового бизнеса Украины» (Украина).

На протяжении 2005 года – сформирована сеть региональных представителей по Украине.

18.04.2006 г. – в правление вошел третий член – первый заместитель председателя правления – Кравченко Лариса Николаевна.

28.04.2008 г. – катастрофа вертолета Ми-8Т UR24275 Крымского ГАП «Универсал – Авиа» на СПБУ «Таврида». При заходе на посадку вертолет задел хвостовым винтом опорную колонку СПБУ «Таврида», упал и сгорел. На борту находилось 17 служебных пассажиров – смена вахтовой бригады СПБУ «Таврида» (в том числе, 16 граждан Украины и 1 гражданин Республики Беларусь) и 3 члена экипажа – никто не выжил. Сам вертолет, экипаж, пассажиры, ответственность эксплуатанта и ответственность перевозчика были застрахованы в СК «Гарант – Система». По результатам 2008 года Компания заняла первое место среди десяти компаний Национального Клуба страховых выплат 2008 в классе «Авиационное страхование» (публикация в журнале «Страхова справа» №1(33)2009).

Август 2009 г. – компания стала членом РААКС (Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков, г. Москва).

С 2010 года Компания активно принимает участие в обеспечении перестраховочной защиты при осуществлении различных космических проектов. Например, 2010-2012 гг. – Компания приняла участие в обеспечении перестраховочной защиты телекоммуникационного спутника NYLAS-1, успешный запуск которого состоялся 26 ноября 2010 года с космодрома Куру во Французской Гвиане на ракетоносителе Ariane 5. Риск на украинском страховом

рынке был размещен страховым брокером «Aerospace Insurance Broker».

31.01.2011 г. – СК «Гарант–Система» установлен долгосрочный кредитный рейтинг uaBBB-, прогноз – стабильный. Рейтинг надежности страховой компании – uaB+ins.

26.04.2011 г. – принято решение о создании представительств СК «Гарант – Система» без создания юридических лиц в Автономной республике Крым, в городах Ровно, Мариуполь, Луганск, Харьков, Киев, Хмельницкий.

В 2012 г. – Компания приняла участие в обеспечении перестраховочной защиты российской автоматической межпланетной станции «Фобос-Грунт». В результате нештатной ситуации, когда не произошло расчётного срабатывания маршевой двигательной установки перелётного модуля, межпланетная станция не смогла покинуть окрестности Земли, оставшись на низкой околоземной орбите, и 15 января 2012 года АМС сгорела в плотных слоях земной атмосферы. Компания полностью выполнила свои обязательства.

29.04.2014 г. – в связи с аннексией Крыма и невозможностью вести деятельность на территории АР Крым, компанией принято решение о ликвидации Представительства в Автономной Республике Крым

20.04.2016 г. – СК «Гарант – Система» подтвержден кредитный рейтинг uaBBB, прогноз – стабильный. Рейтинг обновлен Рейтинговым агентством «Кредит-Рейтинг». Рейтинг надежности страховой компании – uaB+ins.

«БРОКЕР – УМ, ЧЕСТЬ И СОВЕСТЬ СТРАХОВАНИЯ»

Константин ЛЫШЕНЮК

СТРАХОВЫХ БРОКЕРОВ В УКРАИНЕ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕМНОГО, А ТЕХ, КТО ЭФФЕКТНО И ЭФФЕКТИВНО РАБОТАЕТ НЕ В СТОЛИЦЕ, А В РЕГИОНАХ, МОЖНО ВООБЩЕ СОСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ ОДНОЙ РУКИ. В СЕВЕРО-ЗАПАДНЫХ ОБЛАСТЯХ НАШЕЙ СТРАНЫ КАК СРЕДИ СТРАХОВАТЕЛЕЙ, ТАК И СРЕДИ СТРАХОВЩИКОВ, ХОРОШО ИЗВЕСТНА ФАМИЛИЯ ЛЫШЕНЮК, КОТОРАЯ УЖЕ УСПЕЛА СТАТЬ СИЛЬНЫМ РЕГИОНАЛЬНЫМ (И НЕ ТОЛЬКО) БРЕНДОМ. КОРРЕСПОНДЕНТ «СК» ДОГОВОРИЛСЯ О КОРОТКОМ ИНТЕРВЬЮ ПО ТЕМАТИКЕ ВЫПУСКА С КОНСТАНТИНОМ ПАВЛОВИЧЕМ ЛЫШЕНЮКОМ – УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ СБ «ЛЫШЕНЮК И ПАРТНЕРЫ»®.

Вы полтора десятилетия посвятили Киевскому университету. Здесь Вы учились, получили ученую степень кандидата физико-математических наук, успешно развивали научную карьеру. Как же Вы из столичного физика-теоретика превратились в регионального страхового брокера-практика?

Судьба человека – отражение имманентных качеств его личности, характера. Действительно, некогда отечественная наука понесла невосполнимую утрату — преждевременно от приступа меркантилизма ушел на научный покой выдающийся (уже тогда выделялся элегантно, как мне всегда казалось, животиком) подающий большие надежды молодой ученый. Но случилась счастливая метаморфоза – из ученого, правда никогда не был сухарем, появился на свет яркий элегантный «порхающий цветок» — бабочка нового вида *cociomirabile*.



Помог ли Университет на новом поприще? Сами по себе дипломы, сертификаты могут только украшать снобистский кабинет, а вот приобретенный в тернистой науке опыт — «сын ошибок трудных» (о «парадоксах дружбы» скромно умолчу); навыки, знания, умение собирать, анализировать, обобщать, систематизировать информацию, синтезировать новые решения, концентрировать внимание на главном, существенном – все это очень пригодилось для урожайной работы на новой страховой ниве.

В страхование я пришел, как большинство в то непростое время, вроде бы случайно, но случай ведь по Гегелю, — проявление необходимости. На изломе судьбы страны, революционных преобразований в общественных отношениях трудно оставаться прежним, гораздо больше шансов на успех было в активном ответе на вызовы новой эпохи. В 1995 году я уволился с должности старшего научного сотрудника Киевского университета и ушел директором Ровенского филиала СК «АСКА». Были у меня, как у всякого порядочного неопита, и свои крестные в новой отрасли — прекрасные люди, которым я искренне благодарен за учебу, внимание, терпение, наставничество: Александр Иосифович Сосис, Валентина Владимировна Шукатко.

Но через несколько лет я почувствовал, что вырос из штанов одной, пусть даже очень сильной и достойной компании, и организовал своего «собственного» страхового брокера. Этот переход, трансформация – пример эволюции; проявление, если хотите, диалектического закона перехода количественных изменений в качественные. Сыграли свою роль при выборе брокерской карьеры и мои стажировки в страховых компаниях Европы, особенно мои самые длительные: в GerlingGlobale (Кельн) и WinterthurRe (Вена). Кстати, именно после них мои первоначальные проекты переехать работать в страховании за границу приказали долго жить – не увидел я интересной перспективы, возможностей по-настоящему проявить себя для наших экспатов в Европе.

Почему, по Вашему мнению, в Украине так мало страховых брокеров?

Лучше объясняться конкретно, по понятиям, а наречия «мало» или

«много» не абсолютны, но относительны. На самом деле брокеров сейчас ровно столько, сколько нужно рынку, объективно достаточно, даже многовато будет. Как правило, прямых брокеров создают состоявшиеся сильные продавцы, которым стало тесно в прокрустовом ложе одного страховщика. Посмотрим в корень любых экономических отношений – финансы. Я утверждаю, что возглавлять агентское подразделение страховой компании на сегодня намного финансово выгоднее, чем создавать брокера и работать в брокерском формате. Во-первых, зарплата (помимо комиссии, которая почему-то мало отличается от комиссии брокера), плюс руководители филиалов (представительств, агентств, центров продаж и т.п.) получают различные бонусы, премии, надбавки. Во-вторых, материально-техническое, функциональное и организационное обеспечение, условно постоянные расходы — компании оплачивают помещения, транспорт, связь, ассистанс, IT, работу офисных сотрудников, персонала... В третьих, вспомним о расходах компании на профессиональное обучение, продвижение, развитие, подготовку кадров. В четвертых, важное значение имеют нематериальные факторы: имидж компании, престиж должности, удовлетворение карьерных амбиций, командная поддержка, чувство локтя... Инсайдер также зачастую получает лучшие и/или специальные условия, точнее ориентируется во внутренней кухне своего страховщика. Будучи в статусе брокера, все нужно финансировать и организовывать самостоятельно. А что касается основного преимущества брокера перед агентом – возможности сотрудничества с различными страховыми организациями, то секретом

Полишинеля давно является то, что сейчас среди опытных сотрудников практически невозможно найти такого, кто бы работал исключительно на «свою» компанию. Так зачем становиться брокером, который, ко всему прочему, еще и квалифицируется, сертифицируется, контролируется зачастую неадекватным регулятором? Поэтому и несертифицированных «серых»/«черных» многостаночников и мультиагентов, называющих себя гордо брокерами, на самом-то деле хоть пруд пруди.

И в заключение — громкий заголовок-то как прокомментируете?

Вижу/слышу – Вас «терзают смутные сомнения»? А кто бы стал читать это интервью, если бы не его плакатно-провокационное заглавие? Маркетинг, батенька.

Если серьезно, очень хотелось бы чтобы, как мне представляется, важный и особенно актуальный на сегодня лозунг «вождя мирового пролетариата» органически имплементировался в практику страхового брокеража в Украине, в частности и в страхование, как общественный институт в целом.

Раскрыть детальнее, даже тезисно, эту сентенцию в формате такого интервью невозможно. Подчеркну здесь, я на все 100% уверен, — только тех, кто будет работать не только умно, профессионально, развиваясь и совершенствуясь, но обязательно с честью и совестливо, кто сможет отвечать высоким нравственным запросам, реализовывать нравственный самоконтроль, соблюдать принципы справедливости, честности, правдивости — ждет настоящий успех. Возможно, поговорим об этом с Вами подробнее в следующий раз.

Мирослав КИСЫК,
председатель Правления
ЧАО «МетЛайф»



В 2015 ГОДУ **MetLife** В УКРАИНЕ ДОСТИГЛА ВЫДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Мирослав, Вы в Украине полтора года. 2015-й был Вашим первым годом в качестве председателя правления «MetLife» в Украине. Было сложно?

Думаю, сегодня вряд ли найдется тот, кто назовет 2015-й и начало 2016-го простым периодом для бизнеса. Тем не менее, несмотря на многие экономические и политические сложности, в этом году MetLife в Украине достигла выдающихся результатов.

Мы показали лучший результат в регионе EMEA (Европа, Ближний

Восток и Африка) среди всех стран присутствия корпорации MetLife. Кроме того, по результатам 2015-го года, согласно рейтингу Insurance TOP, наша компания стала лидером по страхованию жизни в Украине. Год не был легким, но он однозначно был результативным.

То есть кризис не сказался на Ваших продажах?

Все мы знаем, что кризис не оказывает равномерного влияния на общество. Есть социальные группы, которые более подвержены кризис-

ным явлениям, и группы, которые менее пострадали. Обычно страховку покупают более состоятельные клиенты, и эти группы являются основной целевой аудиторией для предложения наших программ страхования. Поэтому кризис не смог препятствовать росту продаж MetLife – и это подтверждают наши показатели на фоне общей рыночной динамики.

А буквально полгода назад звучала информация о том, что украинский MetLife продают...

Смена в составе собственников акций состоялась в октябре 2015-го – новым акционером, владельцем 99,9% голосующих акций стала швейцарская компания, принадлежащая корпорации MetLife. То, что Вы называете “продажей”, было сменой структуры собственности в рамках плановой реорганизации нашего материнского холдинга. Процесс смены собственников никак не повлиял ни на бизнес в Украине, ни на наших клиентов. MetLife в Украине продолжает работать и предоставлять услуги в обычном режиме.

Поделитесь планами на текущий год?

Мы обычно не обсуждаем наши планы прежде, чем они реализуются. Поэтому скажу о двух основных задачах. Прежде всего, в фокусе наших усилий однозначно останется расширение сети продаж. Ведь успех на страховом рынке, как правило, обеспечивает именно успешная дистрибуция. У нас очень хорошая дистрибьюторская сеть, которая предоставляет нам доступ к клиентам, и мы продолжаем развивать ее и в 2016-м. Кроме того, мы обязательно продолжим исследовать рынок и внедрять новые продуктовые решения.

Чтобы продавать завтра – нужно планировать продукт, ориентированный на послезавтра. Как вы формируете продуктовый портфель?

Основной фактор, определяющий предложение по страхованию жизни, это, конечно, актуальность для клиентов. Продукты, которые мы предлагаем, должны отвечать реальным потребностям клиентов. Как Вы знаете, в 2015-м мы запустили два новых страховых продукта – программу «Женское здоровье» и программу страховой защиты для детей. Они предусматривают защиту на случай онкологического заболевания. Мы сосредоточимся на рискованных продуктах и продуктах по защите, ведь это и

есть основа страхования. Мы также будем внимательно следить за изменениями в законодательстве, чтобы своевременно оценить новые возможности для развития бизнеса в рамках нового закона о страховании.

В целом компании продают, конкурируя уровнем доверия и ценовой политикой, но у всех есть какие-то продуктовые «фишки». Что отличает программы «MetLife»?

Вы правы в том, что большинство страховых продуктов похожи друг на друга, по крайней мере, на первый взгляд. Более пристальное рассмотрение условий может выявить существенные различия. Но клиенты часто не имеют возможности сравнивать продукты, и они узнают о различиях, когда уже становится слишком поздно. Наша цель – сделать так, чтобы клиенты не беспокоились о таких вещах. И мы стараемся сделать их опыт сотрудничества с MetLife как можно более гладким, начиная с момента покупки полиса до окончания его действия. Мы стремимся быть настолько прозрачными и простыми в сложных продуктах, насколько это позволяет специфика страхования жизни. Пожалуй, прозрачность условий – одна из ключевых особенностей продуктов MetLife.

Кроме предложения продуктов с социальной составляющей, реализует ли компания иные проекты в сфере КСО?

Я считаю, что вся наша работа — это социальная ответственность. Во-первых, наши сотрудники и консультанты своими ежедневными усилиями повышают осведомленность населения о ключевых социальных проблемах. Кроме того, они предлагают решения – либо в виде наших услуг, либо за счет предоставления возможностей для развития и заработка: в качестве финансового консультанта. И, конечно, в любом обществе есть те, кто по тем или иным причинам

не может позаботиться о себе самостоятельно. Поэтому MetLife оказывает поддержку нескольким благотворительным фондам в Украине, которые помогают детям и женщинам, страдающим от онкологических заболеваний. Есть и образовательные проекты: год назад, в мае 2015-го, волонтеры MetLife запустили проект Life Changer в Украине “Финансовая грамотность для детей младших классов” в нескольких киевских школах. Эта инициатива была встречена с огромным интересом среди педагогов и учеников. Всего за 2015 год занятия прошли более чем в 10 школах для 1 000 детей. Мы продолжаем развивать такие проекты.

Мы также присоединились к новой инициативе региона EMEA – Community Service Weeks (Недели сотрудничества с сообществами), которая позволит каждому сотруднику в регионе стать волонтером, развивая совместные проекты с местными общинами. MetLife Украина сотрудничает с международной организацией “Специальная Олимпиада”: это проект по организации спортивных мероприятий для людей с психическими расстройствами. 20 мая мы провели турнир по детскому футболу для ребят 10-13 лет, а для тех, кто помладше, будут организованы разнообразные спортивные активности.

Мирослав, в итоге, Вас можно поздравить с успешной реализацией всех задач, поставленных акционерами на 2015-й год?

Я думаю, стоит говорить об успешной работе команды MetLife и наших партнеров. То, чего мы добились, является результатом усердной работы всех сотрудников MetLife и всех сотрудников наших партнеров. Страхование жизни – это сложная комплексная услуга, и ее успешное предоставление зависит от качественного сотрудничества и хорошей координации всех заинтересованных сторон.



Український
Страховий Капітал

УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КАПИТАЛ

20 ЛЕТ НА РЫНКЕ

Александр ГОНЧАРОВ

Председатель правления

(Опыт работы в страховании 16 лет)

Практический опыт работы, связанный с обслуживанием юридических лиц, позволяет анализировать процессы на рынке страхования и тенденции во взаимоотношениях страховщиков с корпоративными клиентами.

«УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КАПИТАЛ», со дня основания в 1995 году, специализировался на обслуживании корпоративных клиентов. Период 2001-2007 годов отличался развитием страхования по многим направлениям, особенно в банковском секторе за счет ипотечного, потребительского и автокредитования и страхования залогового имущества.

Сегодня, как показывает практика, рынок радикально меняется: с одной стороны наблюдаются усиление конкуренции и борьбы страховщиков за клиента, с другой стороны – дефицит финансовых ресурсов многих предприятий вынуждает распределять средства на более важные, по мнению руководителей, направления бизнеса.

Очень жесткая конкуренция на рынке требует от Компании поиска инструментов и моделей, которые поз-

волили бы нам предложить клиенту качественную услугу, но по приемлемой цене.

Одним из таких инструментов мы выбрали облигаторное перестрахование широкого спектра рисков: моторных, грузов, имущественных и ответственности. Нашим европейским партнером стал немецкий «Hannover Rück SE», поддержавший нас с помощью облигаторного договора перестрахования. Такое решение обеспечивает надежное размещение рисков и позволяет формировать достаточно гибкую тарифную политику, давая возможность реально конкурировать с ведущими европейскими компаниями, представленными в Украине. Таким образом, мы отвечаем на главные вопросы нашего клиента: «Насколько компания надежная?» и «Насколько компания гибкая?»

Другим эффективным инструментом взаимодействия с корпоративными клиентами мы считаем личное страхование сотрудников предприятия, которое обеспечивает комплексное обслуживание предприятий и повышение гарантий социальной защиты сотрудников. В рамках новой стратегии нашей компании мы пошли на разработку программ добровольного медицинского



страхования (ДМС) с учетом потребностей и специфики работы предприятий и получили поддержку брокеров, которые активно работают в этом направлении. Развитие этого канала продаж мы считаем важным направлением стратегии развития компании.

Реагируя на потребности клиентов, связанные с ограничением торговли в рамках СНГ, Компания подготовила новые продукты по страхованию финансовых рисков и рисков ответственности производителей и импортеров продукции, что позволяет обеспечить предприятиям дополнительные гарантии надежности сделок и облегчить клиентам выход на новые рынки.

Подготовка новых востребованных рынком продуктов и получение новых лицензий, количество которых только за последний год увеличилось с 22 до 29, при наличии облигаторного перестрахования позволяет СК «УСК» быть универсальной компанией, обеспечивающей защиту рисков предприятий и социальную защиту сотрудников.

Юлия НОСОВА

Заместитель

Председателя Правления по продажам

(Опыт работы в страховании 17 лет)

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ КОМПАНИИ ИЛИ ДЛЯ ЧЕГО НАМ НУЖЕН ОБЛИГАТОР

Поскольку я работаю в Украинском страховом капитале всего год, то могу говорить только о новейшей истории нашей Компании, которая для меня началась со встречи с акционерами в апреле 2015 года. Основным каналом продаж Компании был банковский, но акционеры инициировали развитие корпоративного сегмента за счет расширения каналов прямого страхования и «брокерских продаж».

В то время мы не могли предложить крупному корпоративному бизнесу конкурентоспособные тарифы и достаточные гарантии возмещения. Логичным решением и первым шагом было заключение облигаторного договора перестрахования наиболее распространенных на рынке рисков, что совпадало с планами акционеров и позволило к концу года подписать такой договор с «Hannover Rück SE».

Наш облигаторный договор обеспечивает перестрахование прямых рисков автокаско, грузоперевозок, имущественных рисков (включая строительно-монтажные риски и ответственность, поломки и перерыв в производстве) и ответственности (включая профессиональную ответственность и ответственность за продукцию), а также предусматривает входящее перестрахование.

Хотим выразить огромную благодарность нашему партнеру — Брокеру Оукшотт, который взялся за нелегкое дело подготовки облигатора под сравнительно небольшой портфель.

Подписание облигаторного договора обеспечило гибкость в тарифной политике компании и оперативность в приеме крупных рисков корпоративных клиентов. Кроме того, даже в условиях острой конкуренции с иностранными компаниями, облигатор дает дополнительное преимущество за счет очень высокого рейтинга нашего перестраховщика.

Облигаторный договор вступил в силу с 1 января 2016 года и за это время позволил Компании выиграть несколько тендеров по страхованию крупных корпоративных клиентов (Фармацевтическая фирма



«Дарница» — автокаско, Фабрика «Синтра» — имущество и др.), что обеспечило существенное увеличение доли корпоративных клиентов в портфеле компании.

Развитие брокерского канала продаж, в котором значительную долю (до 80%) составляет ДМС, стимулировало развитие в компании добровольного медицинского страхования.



Кристина ЕЩЕНКО

Начальник управления личного
и медицинского страхования

(Опыт работы в страховании 8 лет)

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ ДМС В УСК

Для продвижения ДМС в Компании была использована модель работы через внешний ассистанс. В качестве ассистирующих компаний мы выбрали лидеров рынка: компании «Премьер Ассистанс» и «Смарт Ассистанс», каждая из которых обеспечивает организацию медицинского обслуживания по всей Украине, всего более чем в 1 500 лечебно-профилактических учреждениях.

Такая система организации ДМС позволила достаточно быстро запустить проект при сравнительно небольших затратах.

Выбранная модель работы, обеспечивая высокое качество медицинских услуг, дает корпоративному клиенту возможность выбора ЛПУ и ассистирующей компании с учетом его потребностей в страховании.

Открытие канала ДМС стало еще одним нашим конкурентным преимуществом и стимулом к совершенствованию системы обслуживания клиентов.

Результатом такой работы стало заметное увеличение объема медицинского страхования и развитие клиентской базы.

УВАЖАЮ ПРОФЕССИОНАЛОВ!

Лариса НЕПОЧАТОВА

Расскажите, как вы попали в страховой бизнес? Когда это произошло?

Хочу сказать без лишней скромности, которая в данном случае не нужна, я оказалась самым подготовленным человеком в Украине для выполнения этой работы. Все, что в жизни я делала — все сошлось и оказалось нужным в одном месте.

Первое: я закончила Киевский Институт Инженеров Гражданской Авиации (теперь Национальный Авиационный Университет), защитила диссертацию в области безопасности полетов, диплом кандидата технических наук получила еще в СССР — с серпом и молотом. Моя диссертация была посвящена причинно-факторному анализу авиационных событий, катастроф и т.д. Мы обрабатывали большую базу данных тогда еще Советского Союза компьютерными методами, что давало глубокие данные об авиации, о безопасности полетов.

Хотя, хочу сказать, безопасность и страхование — это как две руки одного человека. Что такое безопасность? Когда безопасно — страховая компания не нужна, а если что-то случается — страховая компания нужна. Поэтому в авиационном страховании нужны очень глубокие знания.

Второе: о базовом образовании — я заканчивала английскую спецшколу и английским владею досконально. Почему я это подчеркиваю, потому что знания почерпнуть не только по страхованию, но даже по авиационному страхованию, можно было только на международном рынке. Читать серьезные документы, если ты бегло знаешь английский — не под силу, с переводчиком переводить — тоже не то. Надо было читать, разговаривать, понимать. То есть без хорошего знания английского там было нечего делать, и с переводчиком ездить на ллойдовский рынок совсем не то. Вот поэтому я оказалась самым подготовленным человеком для выполнения этой работы.



Это, кстати, и залог успеха, потому что успех из чего-то складывается. Если ты готов на сегодняшний день, то у меня складывается четкая такая установка — знания, знания и еще раз знания. Профессионализм — это номер один: что бы ты ни начинал, ты должен иметь достаточный опыт накопленных знаний для выполнения именно этой работы.

Я никогда не верила и не верю до сих пор во всеядность страховых компаний. Когда раньше создавали страховые компании, говорили: мы будем страховать все: корабли, автомобили, авиацию. Мы, создавая компанию, отстаивали эту идею. Я поняла, что не стоит гоняться за всем,

сделай специализацию и занимайся тем, в чем ты специалист, учитывая, что страхование — это все-же финансовый рынок и очень требовательный, теперь все это понимают. Всеядным быть, ну, может можно, как Госстрах ... но, все же, наверное, нет.

Поэтому это все оказалось нужно, оказалось вовремя. Я помню время, когда авиакомпании были в шоке: приходили страховщики и заставляли заполнять опросник по типу — а какой у вас межремонтный ресурс самолета? Какой ресурс двигателей и т. д. Они смотрят и говорят: а кто это был? — Страховые компании. — А почему ты не спрашиваешь? — Так я

знаю как самолет летает, что у него есть два основных документа — свидетельство о регистрации и о летной годности, и чтобы получить такое свидетельство, ставится как минимум шестнадцать подписей уполномоченных сотрудников государственных авиационных властей, отвечающих за это.

Когда вы закончили ВУЗ, получили диплом, ведь не знали, что будете работать в страховой компании? Как пришло понимание необходимости работы в страховании?

Тогда о страховании никто не думал. Я закончила институт и аспирантуру в

советское время. Я хороший инженер, закончила факультет автоматики, вычислительной техники. У меня специальность по диплому — инженер-системотехник, т.е. я технарь. Никак не экономист, не финансист, и по закону не могу быть руководителем страховой компании, потому что у меня нет экономического или юридического образования. Я занималась самообразованием, ведь главное — уметь и хотеть учиться.

Дело в том, что до 1993 года я работала на Львовском авиапредприятии, самом что ни на есть крупном предприятии, и все звенья работы авиатехнической системы авиации я знала изнутри. Мы создавали базу данных для технических служб, знали, что такое чартеры, как они летают.

В 1992 году состоялось мое первое знакомство со страхованием, когда меня вызвал директор предприятия и сказал: «Ты тут у нас самая умная, с кандидатским дипломом на предприятии работаешь и добавку к зарплате не просишь, поэтому у нас есть такой «черный ящик», который называется авиационное страхование».

Почему он «черный ящик»? Потому что до 14 февраля 1992 года была «большая» страховка большого «Аэрофлота» кусочком предприятия, которым было Львовское авиапредприятие, а с указанной даты она перестала действовать.

Львов находится близко к границе и в то время, уже в 1991-92 гг., наши самолеты совершали международные рейсы за пределы Украины. Это были Польша, Чехия, Великобритания, Швеция — и чартеры были, и регулярные рейсы. Проблема страховки остро стояла перед авиапредприятием, и руководитель понимал, что после 14 февраля ни один самолет не делает ни одного рейса и не вылетит, если мы не решим эту проблему.

Мне сказали таким образом: «Делай что хочешь, стой на голове, любые командировки, можешь немного ослабить основную работу, но, чтобы 14 февраля лежал документ — страховка на наши

самолеты». То есть я пришла в страхование как клиент.

Это был 1992 год, на то время была новосозданная страховая компания «Электрон», и в ней сотрудники были меньше по знаниям подготовлены, чем я. Они это поняли, и мне пришлось самой «копать» всю систему — где страхование, где перестрахование, да мы и в Москву съездили посмотреть, что и как там у них. Тогда, как и многие годы потом, украинский страховой рынок напрямую не работал.

Я поняла ряд недостатков: украинские компании слабые и непрофессиональные; а с слабыми и непрофессиональными никто не будет работать; российский страховой рынок очень хочет нас удержать. Каким образом? — идите к нам, а мы вам перестрахуем все через Россию, что мне категорически не нравилось.

Я поняла, что надо «рубить» самой окно в Европу, надо создавать компанию, что, собственно говоря, и случилось в феврале 1993 года. Создали компанию и начали «рубить» окно в Европу. Т.е. первая компания, которая не через Россию начала строить отношения с международным перестраховочным рынком, это были мы! А вопрос перестрахования — номер один в авиационном страховании.

Вы первые сделали эту страховку с предприятием. Какие выводы вы сделали после этого? Ведь потом вы оставили там работу и переехали. Т.е. вы поняли, что на авиапредприятии нет перспективы?

Мне стало не интересно, у меня ведь крылья ... Я такой человек, что мне все время должно быть интересно жить. И поняла, как мне интересно авиационное страхование, так как я обладаю тем багажом знаний, который даже в Москве с открытым ртом слушали и спрашивали, откуда такая взялась? Я защищала диссертацию в Москве и меня знали многие авиационные светила, в том числе директор ГосНИИГА, он был оппонентом моей дис-

сертации. Они знали, что я не выскочка, а человек со знаниями, с очень глубокими и очень хорошими, которые даже в их страховых компаниях найти можно было, но мало.

Теперь расскажу, какая страховка нужна была — ответственность перед третьими лицами. Никогда в советском «Аэрофлоте» никто не страховал КАСКО, то есть самолет был железом на балансе, в случае чего — просто списывали самолет. Никто никому ничего не компенсировал никогда, даже по тем же самолетам, которые летали за рубеж. В СССР не было, не существовало таких страховок, как КАСКО воздушных судов. Соответственно, страховали ответственность перед третьими лицами и пассажирами только на те воздушные суда, которые летали за пределы Советского Союза. Почему? — Потому что этого требует международное законодательство.

Знаний у меня хватало, но хромало юридическое образование, хотя отечественное юробразование все равно бы не помогло. Помог кандидатский диплом — мы там изучали авиационное право, а оно достаточно сложное — конвенции, протоколы, Чикагский, Гватемальский, все, на чем работает международное законодательство гражданской авиации. Естественно, это надо было подтянуть, освежить и оперировать этими данными, учитывая, что и международные организации так работают, и ICAO, IATA... Для людей это слова, аббревиатура, для нас — это хлеб. Поэтому знания международного авиационного права — составляющая работы и успеха авиационного страховщика.

По Львовскому авиапредприятию, какую страховку вы сделали?

Только ответственность перед третьими лицами и пассажирами. Самолеты ведь государственные были. У нас вообще это все тяжело менялось. Когда в девяностых мы долго и упорно работали с Кабинетом Министров, чтобы вычеркнуть

из его постановления ряд советских норм об обязательном страховании на транспорте, когда приравнивали авиапассажиров к пассажирам поезда, автобуса и речного трамвайчика, мы говорили им — уберите эти нормы, давайте будем в Украине делать все по международным канонам. Вы будете смеяться, но законодательство в Российской Федерации и на сегодняшний день именно такое, то есть они от «совдепии» не отошли, авиапассажиры на внутренних рейсах страхуются от несчастного случая на транспорте, а на международных рейсах — как ответственность. Это факт.

Очень много времени мы уделяли образованию наших клиентов, вместе с госавиаслужбой проводили семинары на базе НАУ. Я объясняла клиентам, зачем эта страховка: вот летает «опасный предмет» — это самолет, и он может упасть, например, на город. С авиакомпаний, понятно, кроме штанов нечего взять, компенсацию им никто не заплатит, а ведь это же пассажиры, плюс еще третьи лица на земле, кто за это платить будет? Поэтому, международное законодательство предусматривает, что если ты летаешь, то эта страховка должна быть обязательно, и не на тысячу долларов и не на миллион (есть норма и таблица требований страховой суммы от взлетной массы самолета) и суммы, я вам скажу, впечатляющие. Пришлось сразу со старта работать с страховыми суммами в сотни миллионов!

Таким образом, вы решили организовать страховую компанию. Кто вам в этом помогал?

Это были единомышленники. Я очень горжусь тем, что создание страховой компании происходило с единомышленниками, с людьми, которые понимали, что такое цивилизованный бизнес и как правильно его строить. И мы, учредители, до сих пор вместе. Это уникально не только для страховой компании, но и для украинского бизнеса вообще. Расскажу об историческом моменте: согласно первому дек-

рету о страховании, минимальный уставной фонд СК должен был составлять всего \$5000. Украина поставила \$5 тыс. и хотя тогда для всех это были бешеные деньги, это дало возможность в Украине развиваться многим страховщикам — тогда можно было и машину закладывать и что угодно, наскрести эти \$5 тыс. и дальше развиваться.

Например, в России, минимальный уставной фонд для СК был очень высоким — больше \$100 тыс. Это означало, какой бы ты ни был умный, талантливый, ты не откроешь свой бизнес. Тебе нужно было обращаться в какую-то финансово-денежную нишу (легальную или нелегальную), то ли использовать старую систему Госстраха, что, собственно говоря, у них там и произошло.

МОЕ ГЛУБОКОЕ УБЕЖДЕНИЕ — НЕ НАДО ИДТИ В ТУ ОТРАСЛЬ, ГДЕ ТЫ НЕ ПРОФЕССИОНАЛ. УВАЖАЮ ПРОФЕССИОНАЛОВ. ЕСЛИ ТЫ ВЕРИШЬ В СВОЕ ДЕЛО — ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО. НАШЕЙ КОМПАНИИ 23 ГОДА, И ЕСТЬ КЛИЕНТЫ, КОТОРЫЕ С НАМИ ВСЕ 23 ГОДА.

В Украине была возможность стать учредителем, и я стала, и до сих пор им являюсь, это редкостный случай. Мне интересен мой бизнес потому, что это огромная ответственность, а с другой стороны — это огромные возможности.

Сегодня может показаться, что норма уставного фонда СК в \$5 тыс. и смешна, но это — история нашего рынка, и я до сих пор глубоко убеждена, что это было очень правильное решение.

Уже в 1997 году вышел новый закон с нормой \$100 тыс. эю, и это означало одно — надо очень эффективно работать. И все повышения нашего уставного капитала были за счет реинвестиций дивидендов, т. е. вели экономный бизнес, скромную жизнь и каждую заработанную копейку вкладывали в уставный капитал, почему? Потому что мы понимали, что требования законодательства будут все больше и

больше, а мы хотели оставаться независимыми. Кстати, вопрос актуальный и сегодня. Самое дорогое понятие — это независимость. Это очень дорого, неважно — это независимость твоего бизнеса, твоей семьи, твоей страны ... Просто плата другая. А позволить себе быть независимой и строить бизнес как свободный человек, как предприниматель, так как я понимаю — это все зависит только от тебя самого. Заработаешь — будет, не заработаешь — нет.

Мое глубокое убеждение — не надо идти в ту отрасль, где ты не профессионал. Уважаю профессионалов. Если ты веришь в свое дело — это очень важно. Нашей компании 23 года, и есть клиенты, которые с нами все 23 года.

Расскажите о следующем периоде: вы организовали СК, с чего началась ваша деятельность?

Сразу скажу, создав СК мы поняли, что в авиационном страховании, которое требует глубокого перестрахования — один в поле не воин. Мы со своими, так сказать, тремя копейками, даже если соберем десять копеек, не наскребем даже на один самолет.

Но тогда были еще купоно-карбованцы, если вы помните, миллиарды-миллионы. И я поняла, что надо в Украине создавать страховой пул. И я просто пошла по страховым компаниям со словами: «Ты можешь быть не первый страховщик, не разбираться в авиации, довериться профессионалам, ты просто используешься как финансовый гарант и получаешь прибыль».

Потом, в Лондоне, я показывала наш перестраховочный ковер нот с мокрыми печатями и подписями и они были восхищены, что мы в Украине строим свой классический пул.

Я приезжала на Лондонский рынок — без переводчиков, без свиты, без сопровождения... В Лондон ездить дорого, а компания частная. Отношения с андеррайтерами тоже складывались не сразу.

Было и пренебрежение, и просто не знание наших реальностей и не знание наших самолетов (soviet made aircraft). Победил профессионализм и напористость, и еще, наверное, главное — вера в Украину и себя. Мы разговаривали в полном смысле этого слова — на одном языке, и это сработало!

Какие события еще происходили на рынке и в компании?

Вы знаете, на страничке нашего веб-сайта есть история страховой компании. По годам, которые мы считаем самым знаменательным, и это подтверждение того, что с самого начала нужна консолидация рынка.

Поэтому, я всегда активно принимала участие в Лиге страховых организаций, всегда говорила, что надо объединяться в ассоциацию, в лигу, как угодно. Помню первый съезд, там же и познакомились, в общем, со всеми участниками, мы понимали, что есть компании временные и постоянные, независимые и зависимые. Почему понятие качества страхового рынка для нас было очень важным? Потому что, когда случается событие, ответственны не мы, ответственны и все остальные, и если они скажут: «Нет, не заплачу!», то я должна буду платить, а вы понимаете, насколько важна в авиационном страховании выплата.

А компании были разные, и невыплаты были ... На самом деле правила авиационного страхования отличаются от всех других правил тем, что у нас нет поименованных рисков (от пожара, от залива, от метеорита и т.п.) В авиационном страховании в полисе написано следующее: мы покрываем ВСЕ и ВСЕ случаи, которые могут случиться с самолетом, не именую их, если это не есть исключение, а их всего три (по каско воздушных судов).

Понимаете, полис совершенно наоборот построен, поскольку предусмотреть все, что может произойти не реально. И это международная норма.

Как организовывался авиационный пул?

Сначала был пул, потом мода пошла, почему бы нам не сделать авиационное бюро? Оно и организовалось. Изначально при Госавиаслужбе была комната и все. Потом, собственно, все то же самое, что сейчас происходит в моторном бюро, но только у нас это было в очень ускоренном темпе. Оно просуществовало достаточно недолго — может быть год, полтора, и умерло само по себе, авиационное бюро. Почему? Потому что деньги отдавать какой-то организации — это всегда проблема.

ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ? — ЭТИ ЭКСПЕРТЫ ЖДУТ СОБЫТИЙ И ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ МОМЕНТАЛЬНО ПРИБЫТЬ НА МЕСТО СОБЫТИЯ, В КАКОЙ ТОЧКЕ МИРА ЭТО НИ СЛУЧИЛОСЬ. ПОЭТОМУ ФИЛИАЛЫ ЭТИХ КОМПАНИЙ ЕСТЬ ПО ВСЕМУ МИРУ И ИХ ПРОФЕССИОНАЛИЗМУ ВЕРЯТ ВСЕ АНДЕРРАЙТЕРЫ МИРА.

Чем отличается пул от бюро? — Пул — это добровольное объединение, а бюро — насильно созданное. Однако мы работали, работаем и будем работать с надежными украинскими СК по перестрахованию потому, что удержание украинского рынка — это максимум \$ 0,5 млн.

Дробление риска на более мелкие кусочки — это и залог успеха, и залог выплат. И еще чем мы гордимся: за 23 года у нас в суде нет ни одного дела, мы всегда выплачивали полностью и вовремя или с клиентом приходили к соглашению.

Когда произошли одни из первых событий по поводу урегулирования?

По поводу урегулирования: многие наши страховщики научились как страховать, а куда бежать, если что-то случилось — не научились. Опять же говорю о профессионализме. Там, где страховое законодательство, там же и вопрос урегулирования. Первое: должен быть эксперт, кото-

рый вылетает на событие и пишет заключение, т.е. аварийный комиссар. В авиации это должна быть признанная всеми компания. Это такие компании Airclaims, GAB Robins и т.д., и их совсем немного. Чем они отличаются? — эти эксперты ждут событий и имеют возможность моментально прибыть на место события, в какой точке мира это ни случилось. Поэтому филиалы этих компаний есть по всему миру и их профессионализму верят все андеррайтеры мира. И именно они пишут отчеты (естественно на английском языке), чтобы все андеррайтеры могли прочитать и принять решение.

В некоторых случаях, если клиент крупный, все прописывается в контракте, кто будет аварийным комиссаром, кто юридической компанией, горячая линия телефонов и там обычно уже прописывается номер телефона авиационного аварийного комиссара. И это все должно работать 24 часа в сутки и 365 дней в году. Поэтому ни я, ни сотрудники нашей компании никогда не выключают телефоны. Это важнейший механизм в авиационном страховании и, не зная его, в авиационном страховании делать нечего. Да и форма полиса (Сертификата) в авиационном страховании также имеет вид международно стандартизированный, поскольку это бортовой документ и подлежит проверке авиационными властями любой страны.

Ну, а по поводу первого пункта, вы уже настроили корреспонденцию?

Скажу откровенно — самые сложные разборки были по выплате членам экипажа. У нас такое было законодательство, что черт ногу сломит, что там делить и как, потому что у нас люди сложные, никогда не думала, что это так сложно выплачивать людям.

Тогда, в 90-е годы, было совсем другое законодательство.

К примеру, после катастрофы — упал самолет, муж погиб, тела еще не привезли на Родину, а жена летчика в 10 утра звонит

в офис и спрашивает — когда я могу свои деньги получить? Как вы думаете, что сказать на это? Тело еще не привезли, не похоронили, где-то еще в горах ищут, а человек уже звонит — как, я не могу завтра получить? Наше население всегда волнуется о деньгах, это страшно! Нам легче заплатить за десять самолетов, чем одному такому человеку. Это ужасно, но и такое бывает. Как сказать, чтобы не обидеть и поставить на место людей? — это самое сложное — человеческий фактор. Работа с людьми, не только погибшими, а и пострадавшими.

Ваша компания росла, ваш профессионализм рос, следующие пять-семь лет на рынке что-то менялось. Какие вы можете назвать особенности уже с 1998 года?

За 23 года, а я говорю обо всем рынке мира, не только Украины, очень и очень сильно изменился рынок, условия его работы и механизмы, это как небо и земля. Если раньше, чтобы застраховать пять самолетов вы шли через брокера на рынок, говорили, что надо перестраховать пять самолетов и получали котировку, то сейчас рынок укрупнился и мелких клиентов факультативно никто не будет страховать. Почему? Потому что по своей природе авиационное страхование — это портфельный бизнес, им нельзя заниматься чуть-чуть. Требуется собственный профессиональный андеррайтинг и только портфельно. Объясню: или ты собираешь в кучу минимум 100-200 самолетов, и покупаешь на рынке перестрахование (облигатор), оперируешь уже сам, или вообще не лезь сюда. Вот такая ситуация, на международном рынке в том числе.

Поэтому мы единственная компания на сегодняшний день, которая имеет облигатор на \$ 850 миллионов, который мы еще в 98-м году построили. Облигатор — это кредит доверия. Вот так я приезжала на рынок, работала факультативно сначала, а потом завоевала кредит доверия. Теперь можем котировать (давать цену) сами,



хочешь — бери сто тысяч, хочешь — три гривны. Но деньги за облигатор. Это кредит доверия, прежде всего нашему (Бусин) андеррайтингу. Авиационное страхование отличается тем, что этот бизнес очень персонифицирован, вплоть до того, что если из компании уходит авиационный андеррайтер и его нечем заменить, то компания прекращает работу по авиационному страхованию. И таких случаев достаточно много.

Еще в 2003 году украинская компания БУСИН стала членом IUAI (International Union of Aviation Insurers) — глобальной организации авиационных страховщиков, и это было совсем не просто. Для членства надо быть признанным профессионалом, иметь рекомендации и независимый бизнес, и соблюдать еще многие другие условия. Но мы в этой весьма уважаемой организации представляем Украину, делаем доклады и реально интегрируемся в глобальный страховой. Понимаете, какой уровень и ответственность! Это приносит реальную пользу Украине и украинским компаниям. Один раз в год мы собираемся поговорить, плюс идет регулярная кропотливая работа, возникают вопросы по страхованию, вопросы по конвенции, Варшавской, Монреальской, требованиям по суммам, по весу, размеру самолета. Мы принимали очень активное участие тогда, когда весь мир переходил на Монреальскую конвенцию по компенсации авиапассажиров. Украина, как и весь цивилизованный мир, давно приняла Монреальскую Конвенцию, а та же Россия до сих пор оперирует Варшавской (от 1929 года), поэтому у них нестандартные проблемы с выплатами авиапассажирам.

Украина должна быть представлена в таких международных объединениях, поскольку является сильным авиационным государством, его нельзя сравнивать ни с Польшей, ни с Чехией, ни с соседними странами, потому что у нас есть полный цикл создания и производства самолетов, а таких стран в мире очень и очень мало.

Расскажите о следующем периоде: вспомните, какие были события государственного уровня, значимые для рынка и компании, кризис.

Первый кризис — это 1998 год, тогда все испугались. На самом деле есть такая программа риск-менеджмента, без которой в компании нечего делать. Что такое риск-менеджмент? Грубо говоря, это ответ на вопрос, что будешь делать, если...?, и как, с какой

ТОГДА Я ПРИШЛА В ГОСФИНСЛУГ НА ПРИЕМ, ПОГОВОРИЛА И СКАЗАЛА, ЧТО Я ОЧЕНЬ ХОЧУ, ЧТОБЫ МНЕ ДАЛИ ПРЕДПИСАНИЯ И ЛИШИЛИ МЕНЯ ЛИЦЕНЗИИ! ТОГДА Я ВСЕМ РАССКАЖУ ЗА ЧТО! Я НЕ БУДУ ВЫПОЛНЯТЬ ВАШИХ ТРЕБОВАНИЙ, НО Я ВСЕМ РАССКАЖУ, ВО ВСЕХ ГАЗЕТАХ И ЖУРНАЛАХ ПРО ЭТУ ДУРЬ!

стороны ты будешь стелить соломку?

Поэтому мы над этим работали давно и создавали свою систему управления рисками в компании (Risk Management). Кто-то споткнулся, кто-то вообще закрылся, а мы продолжали страховать и перестраховывать. Страховые суммы в основном в валюте, и некоторые СК говорили: «А-я-я-я, мы заплатим по тому курсу, какой был», а мы не понимали о чем спор, потому что споров в данном случае быть не должно. Стандартно фиксируется сумма на день страхового события. На дату события была эта сумма, а то, что ты через год выплачиваешь и курс уже другой — это риски, и их надо предусматривать.

Я очень не люблю непрофессионализма, не надо заниматься тем, чего ты не понимаешь. Можно взять человека с улицы и научить его страховать дома, квартиры и машины, и он будет тебе страховать, а в авиационном страховании так нельзя, это не «массовый пошив», это — ручная работа, долго и упорно надо растить специалиста. Чтобы меня догнать и перегнать нужно

иметь как минимум такой же уровень профессионализма, как у меня. С улицы нельзя прийти на авиационный рынок.

Первый кризис прошли, а что было в 2008 году?

Точно так же прошли и этот кризис тоже. Что раздражало — периоды «брожения и шатания» начались тогда, когда Нацкомфинсулуг стала дергать страховщиков по поводу и без повода.

Когда мы получали в 1994 году первую лицензию, она была бессрочная, потом она была на 25 лет, потом сделали на пять или на три года. А сколько это денег для компании?, сколько лицензий и каждая по 30 тыс. грн. Какие огромные деньги приходилось отдавать ни за что....

Все эти дерганья и перегибы законодательства, налоговой... Вот, например, была такая норма — если более 50% риска компания перестраховывает — надо согласовывать с госстрахнадзором. А у меня любая сумма попадает под эту норму, к примеру, на Ан-24 страховка должна быть не менее \$150 млн., и мне говорят — вы должны согласовать, у вас больше 50% перестрахование, иначе получите предписание. Тогда я пришла в госфинуслуг на прием, поговорила и сказала, что я очень хочу, чтобы мне дали предписания и лишили меня лицензии! Тогда я всем расскажу за что! Я не буду выполнять ваших требований, но я всем расскажу, во всех газетах и журналах про эту дурь! Авиацию зачем трогать? Неужели не понятно?

И вот примеров такой дури — полно. И практически 60% моего рабочего времени тратилось на борьбу с этой дурью! Так же и в налоговом законодательстве. Валюту за рубеж, видите ли, выводят! Вот это были проверки, вот это было «весело»! Потом мы вместе с ЛСОР пытались это все решить, но мы шли, развивались, для нашей компании это была борьба.

Наверняка, вас хотел кто-то купить как компанию, удочки забрасывали. Каково ваше отношение к продаже бизнеса?

И предлагали, и хотели и т. д. Мое отношение ко всему — это фраза Шекспира: «На то и меньше мой алмаз...».

Первое: свобода не покупается, я верю в сотрудничество и взаимоуважение. Второе: я не смогу работать с непрофессионалами, я себя уважаю как профессионала. А когда мне дядя с деньгами придет и скажет работать так, как он сказал, я, скорее всего, этого делать не буду. Свобода предпринимательства, свобода бизнеса — это дорогого стоит.

Я знаю, некоторые «старожилы» — страховщики меняли компании, кто по пять, кто по семь. Почему вы не создали свою? Вы же имели те же возможности, что и я, и те же \$5 тыс. уставного фонда — почему нет? А вот не хватало смелости, наверное. Ведь собственный бизнес это, прежде всего, ответственность. Не все люди могут быть собственниками бизнеса. Очень мало компаний, где работают собственники бизнеса.

По поводу продажи компании, конечно, были предложения на протяжении всего времени. Есть два вида инвесторов — финансовый и системный. Пока мы открыты для предложений. Я четко понимаю, что компания «Бусин» в двадцатке реальных лидеров.

Нам поступало много предложений, как превратить \$10 долларов в \$10 тыс.! Легко, непринужденно, путем операций с акциями. У нас никогда в активах не было акций-облигаций, т.е. мы этим никогда не баловались, не превращали маленькую сумму в большую, у нас этого не было. Таких компаний мало. Мы сказали: пусть мы будем меньше, но у нас все активы реальные — в деньгах.

Какие компании на рынке, по вашему мнению, добились интересных результатов?

Для меня есть личности в страховании, без которых наш рынок был бы совсем другой. Я вот знаю рынок и, при всех его недостатках, он все-таки развивается цивилизованно, и как люди себя вели на рынке, какую лепту вносили — это очень-очень важно! На мой взгляд, Яковенко Игорь — это человек, который внес неоценимый вклад в построение цивилизованного страхового рынка Украины. Образованный, знающий, грамотный.

ДЛЯ МЕНЯ ЕСТЬ ЛИЧНОСТИ В СТРАХОВАНИИ, БЕЗ КОТОРЫХ НАШ РЫНОК БЫЛ БЫ СОВСЕМ ДРУГОЙ. Я ВОТ ЗНАЮ РЫНОК И ПРИ ВСЕХ ЕГО НЕДОСТАТКАХ, ОН ВСЕ-ТАКИ РАЗВИВАЕТСЯ ЦИВИЛИЗОВАННО, И КАК ЛЮДИ СЕБЯ ВЕЛИ НА РЫНКЕ, КАКУЮ ЛЕПТУ ВНОСИЛИ — ЭТО ОЧЕНЬ-ОЧЕНЬ ВАЖНО!

Можно было всегда поговорить, подискутировать, оперативно решить вопросы рынка и все это без официозной дистанции. И как приятно, когда, например, на международной конференции в Вене в 1997 году выступают представители госстрахнадзоров стран СНГ с переводчиками, а наш-то Игорь Валентинович на хорошем английском доклад делает и без бумажки. Яковенко — это безусловно авторитет, человек умный и смелый. Я отношусь к нему с огромным уважением, думаю как и все, кто создавал украинский страховой рынок.

Список уважаемых мною лично профи страхового рынка есть, и он не большой: Владимир Шевченко (начинал в «Омета Инстер»), это профессионал. Я очень уважаю Игоря Сахара, который когда-то работал с Игорем Яковенко в госстрахнадзоре. Безусловный профи высшей пробы — Галина Третьякова. Страхование жизни существует в Украине настолько, насколько его Галина Николаевна сделала лично. Игоря Гордиенко уважаю, он из старых, из команды, которая заслуживает уважения, это профессионалы. И еще, конечно, Андрей Перетяжко, знаю его со Львова, с

компании «Скайд». Андрей Перетяжко вырос профессионально и заслуживает уважения, чему я очень рада. Сейчас он лидирующий менеджер и получает награды заслуженно. Еще я бы отметила Филонюка Александра, Ирину Сиренко, Татаринова Дмитрия — без их ума, инициативы и увлеченности не было бы украинского страхового рынка.

Расскажите, какие бизнес-книги вам понравились, что посоветуете почитать, посмотреть?

Не хочу показаться банальной — Артур Хэйли «Аэропорт». Если перечитаете, то поймете, с чем мы имеем дело и насколько сложно то, чем мы занимаемся в авиационном страховании. Авиапассажир не думает о том, как и что застраховано, не знает, как работает авиатранспортная система, и это очень сложно.

А если молодым людям — я бы всем рекомендовала «Алые Паруса» Александра Грина, без вопросов. Звучит романтично, но это книга о том, что счастье и успех делаются рукотворно. Это как путеводитель в жизни — верить в рукотворное счастье. Верить, уметь ждать, трудиться и счастье будет! Это для меня весьма символическое произведение. «Алые Паруса» это реально: почему у других получилось, а у тебя нет? Потому что мечта — это огромный труд. Успех любой компании, это как хорошего ребенка вырастить. Как личность ты попозже увидишь. Вот в 23 этого ребенка можно как-то уже оценивать. СК Бусин уже 23. Судите сами.

И еще одно, и очень важное — я очень горжусь нашей командой, нашим экипажем. У нас нет текучести кадров, у нас деловая и доброжелательная атмосфера, возможности личного развития, образования и карьерного роста. Мы вкладываем в нашу очень ответственную работу знания и душу, и это залог нашего успеха.

Юлия ДОБРЕНКОВА
Генеральный директор ЧАО «СК «КРОНА»



КРОНА 16 ЛЕТ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ!

СК «КРОНА» была создана в 2000 г. для решения конкретных задач по предоставлению услуг медицинского страхования работникам энергетической отрасли и в настоящее время является универсальной страховой компанией, прочно входящей в 20-ку лидеров на рынке добровольного медицинского страхования Украины.

Ключевыми показателями планомерного роста и стабильности страховой компании являются не только прирост страховых платежей, но и качественный уровень страховой защиты, который выражается в выполнении обязательств перед клиентами. Прирост страховых платежей за 2015 год составил около 15%, а показатель уровня выплат (около 50%) является постоянным несколько лет.

Основой финансовой устойчивости страховой компании является правильное формирование страховых резервов. СК «КРОНА» гарантирует своим клиентам выполнение своих обязательств путем инвестирования своих активов, в т.ч. страховых резервов, в надежные банковские учреждения с рейтингом не ниже AA по национальной шкале.

На сегодняшний день актуальные направления в страховании — это инновационные продукты и новые решения, которые позволяют потребителям стра-

ховых услуг делать жизнь комфортнее. Мы постоянно работаем над новыми проектами, страховыми продуктами и сервисом, чтобы быть более полезными нашим клиентам.

В 2016 году мы планируем развивать продажи страховых продуктов через интернет и совершенствовать продуктовую линейку по медицинскому страхованию.

Частное акционерное общество «СК «КРОНА» это:

- 16-ти летний опыт работы на страховом рынке Украины
- лидирующие позиции по размеру собранных страховых платежей по добровольному медицинскому страхованию на страховом рынке Украины*
- более 30-ти страховых продуктов по различным видам страхования, как для юридических, так и для физических лиц

- наличие лицензий Нацкомфинуслуг на осуществление 24 видов страхования, из них 14 — в форме добровольных видов и 10 — в форме обязательных видов
- индивидуальный подход к каждому клиенту с целью улучшения качества предоставляемых услуг
- собственный круглосуточный call-центр
- команда профессионалов, передовой менеджмент и современные методы ведения бизнеса
- обслуживание по всей территории Украины, в том числе наличие договорных отношений с лечебными учреждениями и аптеками по всей стране
- предоставление ассистанса за рубежом.

** По данным рейтингов «Insurance TOP», «TOP-100»*

МЫ С УВЕРЕННОСТЬЮ СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ

Вот и подошла первая круглая дата — **страховому рынку Украины 25 лет.**

Для человеческой жизни это немного — возраст полета, мечтаний, надежд на будущее, возраст, полный оптимизма и устремленности в будущее. А для целой отрасли независимой Украины — это возраст, когда подводят первые итоги.

Можно писать о достижениях. Они, безусловно, есть.

Вот уже несколько лет СК «Альянс» прочно занимает позиции в числе лидеров украинского рынка страхования. Оплаченный уставный фонд СК «Альянс» составляет более 700 млн. грн. За 2015 год компания собрала более 399 млн. грн. страховых платежей. Прирост по отношению к 2014 году составляет 34%. Страховые резервы увеличились более чем на 50%. Однако, в нормальной страховой компании увеличение страховых платежей обязательно сопряжено с увеличением страховых случаев и страховых выплат. За 2015 год СК «Альянс» выплатила по страховым случаям более 145 млн. грн. Наша политика перестрахования позволяет компенсировать значительную часть убытков. Перестрахование осуществляется как в украинских страховых компаниях, так и в ведущих перестраховочных компаниях мира.

Мы страхуем крупные промышленные комплексы, заводы, аэропорты, портовые терминалы, метрополитены и вместе с тем мы страхуем грузы, туристов, выезжающих за границу и приезжающих в Украину, предоставляем полный спектр услуг по страхованию физических лиц и их инфраструктуры (дома, автомобили, имущество)

и т.д. У нас хорошие программы по медицинскому страхованию, которыми постоянно пользуются тысячи человек, как самостоятельно, так и целые трудовые коллективы.

Растет количество клиентов, увеличивается количество страховых программ, которые разработали наши методологи, открываются новые филиалы и представительства. Можно и дальше продолжать описывать наши успехи и достижения, но хочется сказать о людях, которые работают в СК «Альянс». О людях, которые в нелегких условиях спада экономики Украины собирают эти платежи, работают с клиентами, создают новые программы страхования и позволяют компании занимать заслуженное место среди лидеров страхового рынка Украины. В компании сформировался высококвалифицированный коллектив, основная масса которого имеет большой стаж работы в страховании. У нас работают настоящие патриоты компании.

В СК «Альянс» работают более 100 штатных сотрудников и около 300 агентов по всей территории Украины.

Кадровая политика компании направлена на привлечение и сохранение квалифицированных работников, обучение и стимулирование молодежи.

В компании практически отсутствует текучесть кадров. Система оплаты труда благотворно влияет на психологический климат в коллективе.

В компании проводятся тренинги и обучение персонала. Ведущие сотрудники участвуют в семинарах, конференциях, презентациях, как в Украине, так и за рубежом.

Все это позволяет предложить клиентам полный спектр страховых услуг. Часто мы составляем программы непосредственно по запросу конкретного клиента. Мы гордимся тем, что большая часть клиентов довольны качеством нашей работы, и страхуются у нас многие годы.

Время упрямо движется вперед, диктуя нам свои законы, и мы должны «держать руку на пульсе». Поэтому, по мере развития бизнеса в Украине как европейском государстве, страховая грамотность населения будет вносить коррективы в приоритетные виды страхования.

Находясь на пороге празднования 25-летия страхового рынка Украины, Страховая компания «АЛЪЯНС» — ее акционеры, клиенты и партнеры с уверенностью смотрят в будущее.



**Виктор Михайлович
КУШНИР**

**Председатель Правления
СК «ИнтерЭкспресс»,
академик Украинской
Академии Наук**



16 ЛЕТ В СТРАХОВАНИИ

Как Вы попали в страхование и почему решили заняться этим видом деятельности?

Я впервые столкнулся со страхованием еще в 1994 г., будучи сотрудником железной дороги и выполняя одну из своих служебных обязанностей. Мне пришлось (или посчастливилось) принимать участие в организации страхования пассажиров, грузов и других видов страхования на Юго-Западной железной дороге. Это было интересное время, страхование в Украине только зарождалось, а на железной дороге вообще никто не знал и не понимал что это такое! Все было новое, неизведанное (а я вообще люблю все новое...). Еще тогда в 1994 я понял, что страхование мне интересно.

В 2000 году, когда у меня уже был серьезный управленческий опыт на руководящих должностях в железнодорожной отрасли, мне предложили должность заместителя директора по страхованию, а в дальнейшем – Первого заместителя Председателя Правления непосредственно в страховой компании, а именно — в ЗАО «СК «Интер-Полис». В этот период добровольное медицинское страхование (ДМС) только внедрялось на железной дороге при поддерж-

ке Кирпы Григория Николаевича. Эта практика была уникальной для Украины. С одной стороны, нам было тяжело быть первыми на рынке Украины в организации и запуске добровольного медицинского страхования такого серьезного монополиста с многочисленным штатом, но, в тоже время, очень интересно приобрести такой бесценный опыт. Данную практику мы продолжили в компании ЗАО СК «ИнтерТрансПолис», а с 2009 г. я присоединился к команде единомышленников-профессионалов в области ДМС в страховой компании «ИнтерЭкспресс», а в 2014 г. возглавил ее в должности Председателя Правления.

Каким образом развивается СК «ИнтерЭкспресс», чем Вы гордитесь и что бы хотелось изменить?

Показательным критерием нашей работы стало то, что в 2016 г. ООО «Рейтинговое агентство «Эксперт-Рейтинг» присвоило СК «ИнтерЭкспресс» долгосрочный кредитный рейтинг на уровне uaA, что свидетельствует о высокой надежности в выполнении своих обязательств.

И, несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию в

Украине, мы продолжаем развиваться и внедрять инновации в страховой деятельности. Именно поэтому, при содействии международных партнеров, в том числе одной из ведущих страховых компаний Израиля, мы принимаем участие в создании новых для Украины страховых продуктов мирового уровня.

СК «ИнтерЭкспресс» активно сотрудничает с государственными и коммерческими предприятиями Украины, железными дорогами, медицинскими учреждениями и имеет представительства во многих городах Украины.

Что вы считаете наиболее сильной стороной компании? За счет чего вы справляетесь с трудностями, показываете отличную динамику роста и развиваетесь?

Самой сильной стороной компании я считаю нашу команду: только благодаря специалистам высокого уровня мы решаем любые задачи.

Вторая составляющая нашего успеха – это честное, прозрачное и взаимовыгодное сотрудничество с партнерами.

Ни для кого не секрет, что на данный момент государственные больницы из-за нехватки финансирования находятся в плачевном состоянии и сотрудничество со страховыми компаниями – это реальный, и чуть ли не единственный, путь привлечения дополнительного финансирования. Именно поэтому, мы особое внимание уделяем налаживанию качественного партнерства с медицинскими учреждениями, в том числе, оказываем им значительную помощь, передавая медицинское оборудование в качестве благотворительности.

Мы искренне верим, что в скором будущем рынок страхования Украины будет соответствовать европейским и мировым стандартам, и прилагаем максимум усилий и знаний, чтобы это время настало как можно быстрее!



Олег КУЗЬМИНОВ
Председатель правления
ЧАО СК «Кремень»

СТАБИЛЬНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ – ВЕЧНЫЕ ЦЕННОСТИ!

ЧАО СК «Кремень» основана 3 октября 1996 года в городе Кременчуг Полтавской области. В 2001 году акционерами компании было принято решение перенести центральный офис в г. Донецк. Именно этот год можно назвать началом нового этапа в деятельности страховой компании. Об этом свидетельствует тот факт, что по итогам последних трех лет по финансовым показателям компания входит в число лидеров страхового рынка Украины. С 2012 года центральный офис переехал в г. Киев. С момента своего создания компания приобрела большой опыт в разработке и реализации страховых продуктов. О финансовой устойчивости компании свидетельствует и тот факт, что ее партнерами являются ведущие отечественные и зарубежные перестраховочные общества.

Для сопровождения всех видов страхования применяется самое современное программное обеспечение. Если СК «Кремень» до сегодняшнего дня больше ориентировалась на страхование рисков юридических лиц, то сейчас, не прекращая развития этого направления деятельности, компания все больше внимания уделяет социально направленным видам страхования (автомобильному, имущественному, медицинскому), интерес к которым у страхователей увеличивается с каждым днем. Особую ставку компания делает на личное страхование.

Гибкая тарифная политика компании позволяет создавать индивидуальные страховые продукты практически для каждого клиента, учитывая его потребности. При этом, не смотря на высокую конкуренцию на рынке финансовых услуг, специалистам компании удается вложить в страховую программу что-то

уникальное, выгодно отличающее ее от продуктов конкурентов.

Стратегия развития бизнеса компании подразумевает усиление деловой активности в регионах. Во многих из них филиалы страховой компании «Кремень» занимают лидирующие позиции по профильным для компании видам страхования, но наши стратегические планы значительно шире.

Социальная ответственность бизнеса для страховой компании «Кремень» — не просто лозунг. Мы оказываем, и будем оказывать, посильную материальную помощь детским домам и школам-интернатам, религиозным и общественным организациям, учебным заведениям и представителям творческой интеллигенции.

Страховая компания «Кремень» всегда готова к диалогу и открыта для сотрудничества.



достигнуты благодаря слаженной работе всего коллектива. Нам удалось создать такую рабочую атмосферу, когда каждый сотрудник знает и понимает свою ответственность перед компанией. Без должного ежедневного вклада каждого сотрудника не получилось бы такого результата, который мы видим в итоговых финансовых цифрах. Планируем удерживать эти темпы роста и в будущем», — комментирует директор страховой компании Олег Петрович Карпенко.

СК «Мотор-Гарант» — надежная, стабильная и активно развивающаяся страховая компания в Украине. Мы гордимся тем доверием, которые проявляли и проявляют к нам на протяжении продолжительного времени наши клиенты и партнеры — это наше главное достижение.

15 ЛЕТ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ

Каждый год подряд, согласно данным «Insurance Top», СК «Мотор-Гарант» № 1 в Запорожской области по сбору страховых платежей по добровольному медицинскому страхованию и по страхованию имущества. Если взять всеукраинский рынок, то компания входит в ТОП 5 крупнейших страховых компаний по гарантийному фонду страховщиков Украины и в первой пятерке на рынке страхования гражданской авиации. Также компания занимает лидирующие позиции по страхованию грузов и выезжающих за рубеж.

СК «Мотор-Гарант» работает с положительной динамикой, что подтверждают финансовые показатели и оценка деятельности МТСБУ (Моторное (транспортное) страховое бюро Украины). Компания регулярно получает наивысшую оценку по таким показателям, как «Оценка деятельности страховщика» и «Оценка по показателю «Качество урегулирования убытков».

Для нас вышеуказанные достижения являются хорошим стимулом для дальнейшего развития страховых услуг и качественных оценок деятельности.

На сегодняшний день «Мотор-Гарант» — динамично развивающаяся компания, которая за период своей деятельности на страховом рынке завоевала репутацию надежного партнера среди промышленных и финансовых организаций Украины. Широкий спектр услуг в сфере страхования на основании 21 лицензии (8 обязательных и 13 добровольных видов страхования). Компания является членом МТСБУ и Ядерного страхового пула.

Благодаря эффективно сформированному страховому портфелю, в котором преобладают наименее убыточные виды страхования (имущество и грузы), компания имеет значительный запас платежеспособности, что обеспечивает клиентам дополнительные гарантии выплат. Клиенты продолжают получать в полном объеме страховую защиту даже в крайне тяжелых условиях экономической и политической ситуации в Украине.

«Прирост существенный — как по показателям поступления платежей, так и по количеству заключенных договоров. Но мне не хотелось бы оценивать только цифры. Ведь положительные результаты



ОЛЕГ КАРПЕНКО

Директор ОДО «СК «Мотор-Гарант» с 2014 года

1991 — 1996 гг. — Киевский государственный торгово-экономический университет. Квалификация: Специалист, экономист — маркетолог. Увлечения: путешествия, спорт, чтение книг, активные виды отдыха.

ГОМІВКА Михайло Володимирович

В страхування прийшов у далекому 1976 році після служби в армії. Проїшов великий шлях у від страхового агента до керівника однієї з перших комерційних (недержавних) компаній.

В лютому 1991 року в місті Тернополі було зареєстровано СТ «Терен» – перше відкрите акціонерне страхове товариство на теренах України. За рік діяльності ВАСТ «Терен» стало відомим на території і за межами України. Представництва і філії здійснювали свою діяльність від Калінінграда до Молдови. Нові підходи, нові технології керівництва компанії дозволили досягнути великих успіхів і бізнесового розвитку, що сприяло швидкому утворенню нових страхових організацій.

Михайло Гомівка брав участь у створенні, а також становленні страхових компаній : «Терен-життя» (м. Тернопіль) і «Львів-Терен» (м. Львів), «Скарбниця» (м. Львів), «Дністер» (м. Львів), «Українська перестрахова компанія» (м. Львів), «Меркурій» (м. Львів), «Галицька» (м. Івано-Франківськ), СК «Прикарпатполіс» (м. Івано-Франківськ) «Орбіта» (м. Чернівці), СК «Купала» (Білорусія) та банків – Універсал Банк, Галсбанк. Більшість цих організацій і сьогодні успішно працюють на ринку. А правонаступник акціонерного страхового товариства «Терен», ПАТ СК «Універсальна» (до останнього часу в якій працював Михайло Гомівка, сьогодні є одним з лідерів на страховому ринку прикладом професійності, надійності і порядності. І як колись на ВАСТ «Терен» так і зараз на ПАТ СК «Універсальна» рівняються багато учасників страхового ринку.



ЧЕРКАССКИЙ Николай Петрович,

Директор по развитию

СК «Global Garant»

(050) 462-48-89

www.globalgarant.com.ua

Последние несколько лет тенденция такова, что люди сокращают свои расходы на страхование.

Рынок сокращается.

Тем не менее, число аварий на дорогах не сокращается, болей люди не стали меньше. При этом выросшие цены существенно увеличили расходы на восстановление имущества или здоровья.

Поэтому вывод: отказываться от страхования нельзя.

Кто-то считает кризис катастрофой, но наша команда доказывает, что кризис – это развитие новых стратегий, появление новых лидеров с конкурентными преимуществами как для клиентов так и для партнеров.

Страховая компания «Глобал Гарант» привлекает успешные команды предлагая им уникальные условия для сотрудничества, которые позволяют получать максимальный результат при этом обладая полной свободой в принятии решений.

Данная система сотрудничества, умеренная андеррайтинговая политика позволяют компании обеспечивать выполнение всех своих обязательств.

СК «Глобал Гарант» была создана в 2014 году и входит в состав Украинской Бизнес Группы, которая работает на рынке с 1997 года, а с 2011 года также имеет представительство в Лондоне.

Основные показатели деятельности компании за время работы:

- Заключено 12,5 тыс. договоров страхования со страховой премией 12403,8 тыс. грн. что обеспечило 75-е место в рейтинге страховых компаний Insurance Top.
- Выплаты за 2015 год составили 544,4 тыс. грн., что обеспечило 79-е место в рейтинге страховых компаний Insurance Top.
- СК «Глобал Гарант» имеет аккредитацию для страхования путешествующих по Европе.

ГОЛОВАЧ Наталия Сергеевна



БАЛТ АССИСТАНС УКРАИНА

В 2016 году страховой рынок Украины отмечает 25-летие, а ассистирующая компания «Балт Ассистанс Украина» празднует свой первый юбилей — 5 лет работы на страховом рынке Украины. Срок, казалось бы, совсем небольшой как для рынка в целом. «Но за это время мы прошли большой путь и сегодня можем с гордостью сказать, что наша компания является надежным партнером для страховых компаний — лидеров страхового рынка Украины», — рассказывает директор компании «Балт Ассистанс Украина» Наталия ГОЛОВАЧ.

На самом деле история компании насчитывает более 15 лет работы: международная Группа компаний BaltAssistance Ltd. (центральный офис г. Вроцлав, Польша) с 2000 года работает в сфере оказания услуг медицинского, морского, технического и правового ассистанса по всему миру, а также — суброгации, организации экспертных и сюрвейерских услуг. В 2011 году Группа вышла на украинский страховой рынок ассистанских услуг.

Главным принципом работы компании является сочетание действительно качественного сервиса по организации помощи застрахованным лицам и оптимизация расходов Страховщика при полной прозрачности работы. Очень немногие ассистансы могут обеспечить такой баланс за оптимальную стоимость своих услуг.

Немного цифр для понимания, как нам это удается:

- Команда из 80 человек, из них — 44 оператора контакт-центра, которые в совокупности владеют 15-ю языками.
- 30 000 провайдеров по разным услугам по всему миру. Мы можем организовать помощь даже в Антарктиде!

- В 99% случаев — организация помощи через собственную партнерскую сеть учреждений, работающих по прямым договорам.
- При правильном наборе номера телефона, размещенном на полисе, фактов недозвона не зарегистрировано благодаря круглосуточной связи через ATC, работающей по технологии Asterisk Solutions.
- По результатам процедуры cost-контроля только за 2015 год расходы партнерских страховых компаний снижены на 368 000 EUR (анализ счета, скидки, отказы и т.д.).
- 45 страховых компаний-партнеров из более 15-ти стран ЕС и СНГ.
- Ежегодно более 1 500 000 застрахованных приобретают полисы с сервисом Balt Assistance Ltd.

Также следует отметить, что Balt Assistance Ltd. никогда не отказывает застрахованным в организации медицинской помощи. По спорным или не страховым обращениям мы предлагаем клиентам организацию визита в медицинский центр или вызов врача на дом (в отель) за самостоятельную наличную оплату, а также координирование сложных случаев (транспортировки и репатриации).

Полная прозрачность работы между Страховщиком и Ассистансом возможна благодаря программному комплексу «Fregat», который является собственной уникальной разработкой компании Balt Assistance Ltd. и обеспечивает Страховщику круглосуточный доступ в режиме онлайн к просмотру всех документов и аудиофайлов, получение статистической информации по случаям по 34-м параметрам (в том числе — контроль РЗУ). Для глобальной поддержки застрахованных мы предлагаем мобильное приложение «Call&Travel», которое разрабатываем эксклюзивно для каждой партнерской страховой компании.

Balt Assistance не просто идет в ногу со временем в эпоху глобальной диджитализации, мы работаем на опережение» — отмечает Наталия Головач. Собственными разработками компании являются информационный интернет-ресурс travelfrog.com.ua совместно с мобильным приложением Travel Frog, работающими на базе операционных систем iOS и Android. Данные IT-решения позволяют повысить популярность страхового продукта, а также активизировать онлайн-продажи страховых полисов.

«Наша мета —
протиставити силу права
«праву сили»

Сергій ЛЕВЧУК
Директор СК «Спейр»



СК «СПЕЙР»: ПРАВОВЕ СТРАХУВАННЯ

На страховий ринок вийшла молода компанія «Спейр», яка запроваджує в Україні правове страхування, як одну з найпрогресивніших світових практик.

На даному етапі компанія виводить на страховий ринок ретельно розроблену командою фахівців в галузях страхування, права та фінансів серію інноваційних правових продуктів, що покривають різноманітні ризики, які можуть потребувати юридичного супроводу, як для бізнесу, так і для фізичних осіб, зокрема Поліс «Правовий» серії A(admin), B(business), C(crime), D(drive).

На сьогодні бізнес в Україні переживає далеко не найкращі часи. В умовах світової кризи та вітчизняної політики ризики українського бізнес-середовища лише зростають. Спрогнозувати розвиток будь-якої компанії і досягнення нею успіху в обраній ніші можливо лише розуміючи головні ризики, до яких вона схильна. Хорошим топ-менеджерам не лише потрібно брати це до уваги, а й безпосередньо враховувати при вибудовуванні стратегії розвитку власного бізнесу.

Постійні зміни вітчизняного законодавства, непослідовність фінансової політики, невизначеність у бюджетуванні, зниження банківської ліквідності, валютні обмеження, реформи в доступі до адміністративних послуг, відсутність зовнішнього фінансування супроводжують бізнес протягом останнього часу в Україні. Одним з інструментів дерегуляції є запровадження мораторію на перевірки бізнесу.

Проте частка позапланових перевірок залишається протягом року мораторію надмірно високою – більше ніж 83% (див. Рис.2).

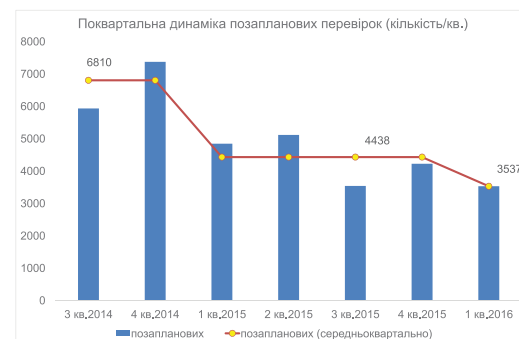
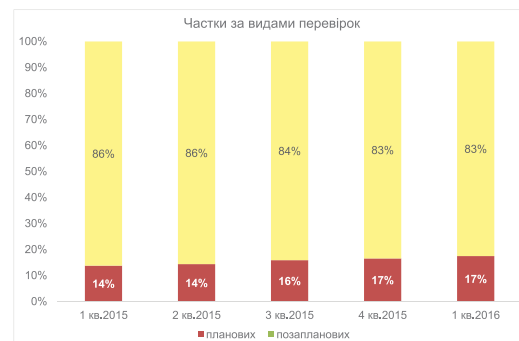
Як наслідок, спостерігається глобальна демотивація менеджменту, зростає недовіра клієнтів, ставляться під сумнів партнерські угоди, тощо.

З метою вивести бізнес в Україні на новий рівень, забезпечити оптимальний та прозорий процес співпраці бізнесу з органами державного контролю, повернути довіру до юстиції, СК «Спейр» пропонує Поліс «Правовий» серії А — новий революційний продукт на ринку страхування, спрямований на захист бізнесу.

Поліс «Правовий» серія А — перший продукт компанії, який пропонує бізнесу в Україні страхування витрат на юридичну допомогу при виникненні претензій з боку органів державного контролю, оплачуючи послуги провідних юридичних компаній та адвокатів. В умовах очікування реформ СК «Спейр» не лише пропонує бізнес-супільству сформувати систему цінностей, за якими комфортно існувати та розвиватись на ринку, а й створює можливості їх забезпечення.

Разом з СК «Спейр» піонерами в юридичному страхуванні стали провідні юридичні компанії країни, такі як ETERNA (ASTAPOVLAWYERS) — №5 в рейтингу юридичних компаній 2015 року, GOLAW (№10/2015 р.), Лавринович і Партнери (№11/2015 р.), VOLKOV&PARTNERS (№8/2009 р.), чії послуги, завдяки Полісу «Правовий» серія А, стали доступні не лише великому бізнесу.

Доступні ціни, топові юристи, нові можливості, централізований підхід до страхування ризиків при індивідуальному підході до кожного клієнта – це те, що пропонує СК «Спейр» своїм клієнтам.



Андрей СКУРАТОВСКИЙ
Управляющий партнер
Группа компаний «Олимп»



КАЧЕСТВЕННЫЕ АКТИВЫ!

С 12 мая 2016 года вступило в силу новое Положение № 396 о достаточности, диверсификации и качестве активов, которыми могут покрываться страховые резервы.

Новым Положением предусмотрены требования к следующим обязательным нормативам:

1. Норматив достаточности активов — сумма приемлемых активов, увеличенная на величину непросроченной дебиторской задолженности по заключенным договорам страхования или перестрахования.
2. Норматив диверсификации активов — сумма приемлемых активов, которые отвечают критериям и требованиям к диверсификации активов, установленным Положением.

В приемлемые активы могут включаться следующие активы:

- 1)....
- 4) недвижимое имущество не более 20% страховых резервов, при этом вложения в один объект недвижимого имущества — не более 10% страховых резервов.

На сегодняшний день существует огромный рынок недвижимости и земли, а самое главное — это цена этих активов очень привлекательная для инвестирования. Согласно данным портала недвижимости domik.ua цена варьируется от 150 дол. кв. м до 3000 тыс. американских долларов, по земле ситуация обстоит еще лучше — здесь цены стартуют от 8 дол. США за 1 сотку земли.

Эту ситуацию можно использовать для того, чтобы минимизировать свои расходы при формировании резервов, а именно приобретая объект недвижимости — или

земельный участок по очень низкой цене, а после, пригласив оценщика и сделав переоценку стоимости недвижимого имущества, получаем актив стоимостью в 10-50 раз больше. С точки зрения действующего законодательства — страховая компания ничего не нарушает, так же нет налоговых последствий до того момента, пока нет продажи недвижимого имущества.

Особенно привлекательно выглядит земля в этом вопросе: она не требует ухода, ее можно сдать в аренду сельхозпроизводителю и самое главное — она очень хорошо поддается переоценке и дооценке. Оформление земельного участка занимает несколько дней и стоимость операции не высокая, так как приобрести земельный участок можно по низкой цене, а расходы на оформление 2-х гектаров земли составят не более 15 тыс. грн..

Хирав МАГДИЕВ
Председатель Правления СК «Остра»

ДАТА РОЖДЕНИЯ: 15 март 1971г.
МЕСТО РОЖДЕНИЯ: Дагестан, Россия.
Женат, трое детей.
ОБРАЗОВАНИЕ: Высшее экономическое
1998-2003 Одесский Государственный
Экономический Университет;
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: Финансы
2005-2008 Одесский Национальный
Морской Университет;
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: Экономика предприятий
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ:
Ассоциированный член Морского
Института Великобритании (Nautical
Institute)



ЧАО «СК «ОСТРА» — ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

ЧАО «СК «Остра» — одна из первых страховых компаний Украины. Образована 7 декабря 1990 на базе Регионального представительства страховой компании «ИНГОССТРАХ» в Украине. Все годы работы девизом СК «Остра» являются: «Стабильность и надежность». Среди составляющих успеха компании — цивилизованный стиль работы коллектива, сплоченной общей идеей. Базовыми направлениями работы СК «Остра» всегда были рискованные виды страхования: страхование имущества, автотранспорта, грузов и судов, страхование от несчастного случая и медицинское страхование. Компания продолжает развивать спектр страховых услуг, совершенствуя их в соответствии с современными тенденциями страхового рынка и требованиями действующего законодательства Украины. В главном офисе, филиалах и представительствах компании работают квалифицированные сотрудники, многие из которых имеют опыт работы в сфере страхования более 20 лет. За время работы в страховом бизнесе сотрудниками компании сформирована огромная клиентская база.

Нам доверяют страховую защиту известные организации: порты Украины, экспедиторские, стивидорные, автотранспортные компании, судовладельцы, банки, туристические компании и другие.

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ:

- 1990 — образована СК «Остра» на базе Регионального представительства страховой компании «ИНГОССТРАХ» в Украине.
- 1994 — СК «Остра» принята в ассоциированные члены МТСБУ.
- 1998 — Председателем Правления СК «Остра» избран Магдиев Хирамагомед Газимагомедович.
- 2009 — По договору страхования имущества СК «Остра» выплатила страховое возмещение в размере 1138 571,00 грн. в пользу ООО «СИМ - Инвест».
- 2010 — название страхового общества «Остра» изменено на Открытое акционерное общество «Страховая компания «Остра». Обновила все свои лицензии по 19 видам страхования.
- 2012 — в пользу пострадавших лиц и страхователей выплачено страховое возмещение в размере 1774 800,00 грн.
- 2013 — в пользу пострадавших лиц и страхователей выплачено страховое возмещение в размере 2057 500,00 грн.
- 2014-2015 гг. — СК «Остра» в пользу потерпевших лиц по полисам гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств оплатила страховое возмещение в размере 1015638,00 грн.
- 2015 — СК «Остра» получила лицензию на обязательное страхование гражданско-правовой ответственности частного нотариуса.



Доктор Петер МЮЛЛЕР

У КАЖДОГО РЫНКА СВОЙ ПУТЬ!

Доктор Мюллер, Вы двадцать один год принимали активное участие в развитии страховых рынков стран СНГ. Опишите, пожалуйста, Ваш опыт работы в Украине. Каким Вы впервые увидели украинский рынок, когда с ним познакомились?

Большое спасибо за проявленный интерес к данной теме. Для начала хочу обратить Ваше внимание на важный пункт — с начала декабря 2015 года я не являюсь представителем какой-либо компании, поэтому могу выражать свое мнение исключительно как независимый эксперт.

Впервые я посетил Киев в 1997 году в качестве представителя одного международного перестраховщика. А в январе 1998 я принимал участие в первой страховой выставке, которую организовали украинские страховщики в Киеве. Если мне не изменяет память, это была первая подобная выставка, и

проходила она в бывшем музее В.И.Ленина на Крещатике. На данном мероприятии принимали участие несколько интересных частных украинских страховых компаний. Большой стенд был посвящен страховой компании «СК Оранта» и находился на месте, где раньше, как мне рассказывали, была статуя Ленина. Сотрудники и менеджеры представленных компаний показали мне очень компетентными и квалифицированными в страховом бизнесе. С их стороны я чувствовал большой оптимизм и желание развиваться. Несмотря на все проблемы, Киев был динамичным и красивым городом, что меня очень впечатлило. Я разделял со страховщиками из Украины большие надежды на рост, развитие и будущее украинского страхового рынка. На тот момент я считал, что данный рынок имел довольно хороший потенциал для развития.

Почему у Вас сложилось такое мнение?

В 1995 году я проанализировал страховые рынки стран бывшего Союза и их факторы роста, и мне показалось, что Украина довольно компактная страна с короткими путями коммуникаций, развитой промышленностью и большим количеством высокотехнологичных предприятий. По моему мнению, в то время в Украине показывал хорошее развитие малый и средний бизнес. Кроме того, население Украины (около 40 млн. человек) имело хорошее образование. К тому же близкое географическое расположение к Европе (странам ЕС) давало надежды на хорошее развитие рынка, как, например, в Польше. Конечно же, были и отрицательные моменты: большое количество людей с низким доходом, проблемы с национальной валютой. Для меня был особенно очевидным застой некоторых

крупных отраслей промышленности, из-за чего Украина частично теряла свои традиционные рынки, также ощущался дефицит электроэнергии. Прекрасно помню, как я в 1998 году посетил судостроительный завод и увидел, что при наличии заказов завод не работал из-за отсутствия электроэнергии. Меня это очень поразило.

Еще одной проблемой было влияние так называемых «нерыночных» элементов.

Как развивался страховой рынок?

Несмотря на все отрицательные моменты, рынок развивался. Рынки вообще невозможно остановить — это природная сила, которая движет общество. Они могут не развиваться так, как того требует теория, и их развитие в принципе трудно предсказать. Но в итоге, каждый рынок найдет свои пути, в том числе и страховой.

Что, на Ваш взгляд, является самым важным моментом?

К сожалению, здесь невозможно четко отразить все процессы и описать их, так как рынок на том этапе развивался бессистемно, то есть непоследовательно. Поэтому мне кажется, что развитие украинского страхового рынка трудно разделить на последовательные этапы. Сегодня, на мой взгляд, заметно, что в Украине рано произошло разделение между группой из нескольких страховых компаний, у которых был профессионально-технический подход или, как часто говорят, классическое понятие страхования, и группой компаний, которые существовали исключительно за счет особенностей рынка. А также были несколько компаний, которые довольно долго решали — к какой группе присоединиться. Не буду называть конкретных компаний.

Какие задачи стояли перед страховыми компаниями?

Без сомнения, было много положительных моментов и периодов в развитии украинского страхового рынка. Последние 25 лет стали хорошей школой и для страховщиков, и для страхователей. Удалось создать группу страховщиков, которые имеют хороший менеджмент и четко понимают требования рынка, а также компетентны в вопросах управления деятельностью страховых компаний. В них работают квалифицированные специалисты и эксперты. В связи с этим возросло доверие населения к страховому бизнесу. Страхователи все больше и больше понимали свои страховые интересы и получали первый опыт при защите их рисков при помощи страховых компаний.

С моей точки зрения, тормозом развития рынка, к сожалению, было то, что страховые компании с профессиональным подходом сталкивались иногда с часто меняющимся законодательством, которое не всегда было ориентировано на закономерности страховой деятельности. Это способствовало усложнению планирования страховой деятельности и риск-менеджмента (управления рисками).

Это было и одной из проблем для партнерства на международном финансовом рынке: например, усложнялась процедура перестрахования, что приводило к увеличению расходов. Другая проблема была в периодическом изменении страхового надзора, ответственных лиц и персонала. Это отрицательно влияло на развитие страховых компаний, которые должны строиться на финансовой стабильности и надежности. Я считаю, что следует постоянно проводить глубокий анализ этих процессов в будущем.

Какую роль Вы играли в этом процессе?

Одним из позитивных явлений рынка было то, что страховой надзор,

акционеры и менеджеры страховых компаний постоянно старались увеличивать их ноу-хау, а также были открыты и заинтересованы понимать и перенимать опыт международных страховых рынков. Я старался поддерживать все эти положительные моменты, чтобы рынок развивался в классическом понимании. Для этого мы принимали активное участие в дискуссиях и проводили много семинаров, докладов, воркшопов и конференций. Для меня важную роль играла Ялтинская встреча страховщиков и "Киевская весна".

Какие направления и решения на украинском страховом рынке наиболее важны и необходимы на сегодняшний день?

Сегодня, без сомнения, страховщикам тяжело. Они стоят перед большим вызовом. Мне кажется, сейчас самое важное в этих условиях — получить или увеличить доверие потенциального страхователя (как физических, так и юридических лиц). Потребуется заново создать или укрепить их позиции, как надежных, финансово-стабильных страховых компаний. Много из того, что надо сделать, к сожалению, не зависит от решений страховщиков, имеющих ограниченное влияние на ряд вопросов.

Что могут предпринять сами страховщики?

В заключение хотелось бы сказать, что решение этих вопросов складывалось на основе большого опыта международных рынков здесь и, особенно, в Европе. Сегодня, мне кажется, украинские страховщики должны точно знать, чего именно они хотят, и какие конкретные вопросы им нужно решить. Я думаю, это способствует увеличению возможностей эффективного сотрудничества.

Тамаш РАЙНАИ
Первый заместитель
Председателя Правления СК UNIQA



УКРАИНА БЛИЖЕ

Каким образом вы оказались в сфере страхования?

Я закончил МГИМО в Москве и начал работать в МИДе Венгрии, это было в 1992 году. Зарплаты были очень низкие, и я начал заниматься переводами с английского языка на венгерский. Переводил страховые материалы для одной голландской компании, это были переводы о маркетинге и о продажах в компании по страхованию жизни.

В результате, когда я делал эти переводы, мне очень понравилось как ведется дело, была хорошая атмосфера, все были молоды, не так как в МИДе, и постепенно я становился все ближе и ближе к страхованию. Я получил предложение перейти к ним работать, долго думал и через 1,5 года решил перейти в страховую компанию, так как мне сделали очень хорошее предложение. Так с 1993 года я в страховании, это была компания Nationale-Nederlanden (ныне ING).

Начал работу в маркетинге компании как руководитель отдела, мы занимались передачей опыта из Голландии, западной Европы и США. Я также отве-

чал за построение отношений с иностранными маркетинговыми организациями, за анализ и исследование рынка, за технологии продаж и маркетинга.

Как продолжалась ваша карьера?

Я проработал три года в данной компании, а затем мы создавали новую компанию по страхованию жизни для крупного голландского банка ABN AMRO, где я построил новый контакт-центр. Идея была в том, что операторы звонили потенциальным клиентам и договаривались о встрече со страховым агентом.

Далее я стал директором по маркетингу. После этого два года поработал в банке ABN AMRO. Тогда в группе был крупный проект, он заключался в разработке новой стратегии. Я отвечал за разработку стратегии продаж для всего банка, для корпоратива и розницы. В дальнейшем группа решила продать отделение в Венгрии. Я тогда вернулся в страховую компанию, где работал раньше, и которую ABN AMRO продал крупной английской страховой компании Aviva. Работал там директором маркетинга, развития бизнеса и обучения.

Но в дальнейшем мне хотелось немного изменить свою деятельность и, по возможности, вернуться в Россию, туда, где я был студентом, где виделись большие возможности для роста.

В тот момент, в 2003 г., я внезапно получил предложение от венгерской авиационной компании Malev стать региональным директором в России и Украине. Я долго думал, но поскольку для меня были очень интересны Россия и Украина — принял предложение. Авиацию я не знал, но в компании был хороший курс, чтобы получить базовые знания.

Так я провел время с 2003 по 2005 год, встретил «Оранжевую революцию». В 2005 г. я получил предложение от Страховой Группы «Альфа-Страхование» стать генеральным директором «Альфа-Страхование Жизнь» в России. Это было для меня очень интересным опытом работы в чисто российской компании. Задача состояла в том, чтобы создать компанию с нуля, сделать инвестиционный и бизнес планы, имплементировать IT, подобрать людей. В результате, за три года мы стали номер три на рынке страхования жизни РФ. И я недавно узнал, что в группе «Альфа-Страхование» в России сборы по «жизни» превзошли даже сборы по КАСКО.

После четырех лет работы я получил предложение от UNIQA приехать сюда. Я решил перейти, потому что это западная компания и Украина ближе к моей родине географически и ментально, и традиции похожи. И здесь я работаю, фактически, седьмой год.

Как развивались страховые рынки?

В Венгрии страхование развилось чуть раньше, по сравнению с Украиной, и недавно — по сравнению с западной Европой. В Венгрии и странах средней Европы — Словакии, Чехии, Польше, страхование началось тогда, когда распался социализм, и была большая миграция людей внутри страны из разных профес-

сий, в том числе — и в страховой бизнес в качестве продавца. Тогда очень много высокообразованных людей, которые сталкивались с проблемой крошечных зарплат, перешли в сектор страхования.

В это время в Венгрии появились западные страховые компании. Это, кстати, одно из отличий украинского рынка – венгерский страховой рынок был полностью захвачен иностранными, хорошо развитыми страховыми компаниями, которые в большинстве случаев создавали бизнес с нуля.

Эти компании начали создавать свои сети продаж, которые дали работу квалифицированным людям, инженерам, юристам и учителям, продававшим 1-2 договора в месяц, но зарабатывали значительно больше, чем на предыдущем месте работы.

В отличие от других стран Восточной Европы, в Украине и России общество уже преобразовалось к тому моменту, когда началось современное страхование.

И, в том числе из-за этого, создание больших агентских сетей в Украине и России изначально не получилось. Вторая причина заключается в том, что в страховании жизни в Украине и России преобладало краткосрочное страхование жизни, которое привязано к кредитам, и больших агентских продаж классического накопительного страхования жизни не состоялось. Третье отличие — это степень развития страхования в Украине, России и Европе, разные масштабы. Доля страховых премий в ВВП Украины — около 1,5%, тогда как в развитых странах это 8-10%, а в средней Европе — 3-4 %. Если мы посмотрим страховые премии на душу украинского населения до девальвации, то их размер составил около EUR 50, а в развитых странах EUR 2,5 тыс.

Но если мы сравниваем с Польшей, Словакией, Чехией, Венгрией, это EUR 300-350. Даже с этими странами, которые ближе, есть существенная разница, это напрямую связано с развитием экономики.

Вы больше работали в «лайфе», а потом пришли в «риск». Что для вас было новым?

Мне кажется, что рисковое страхование проще страхования жизни. Проще потому, что продукты более понятны клиентам и продавцам. Кроме того, продукты рискового страхования являются более краткосрочными, поэтому результаты управленческой деятельности также появляются раньше.

Отмечу, что рисковое страхование ожидает большие изменения в связи со скачкообразным развитием технологий. Многие думают, что страхование — это очень скучно, потому что ничего не происходит, но в наши времена развитие будет скачкообразным благодаря развитию технологий.

Я приведу пример: раньше развитие технологий было не таким стремительным, и, если во времена моей работы в МИДе в 90-х годах мы получали один компьютер на 2-3 человека, то сейчас идет речь о нанотехнологиях в нашей повседневной жизни, о новшествах, которые не всегда доступны сейчас для человеческой логики. И все это будет сказываться на страховании также.

Например, лет пять назад и речи не было об автоматизированных машинах, а сейчас в Германии строятся первые тестовые дороги, по которым будут ездить автоматизированные машины.

Я думаю, что через 15 лет большинство машин будет ездить автономно, и это будет означать, что убыточность машин будет резко уменьшаться. Даже сейчас есть датчики, которые помогают водителю избежать столкновения, это очень мощно влияет на снижение убыточности, и это хорошо.

Соответственно со временем риск будет уменьшаться, а премии по страхованию падать и это означает, что компании, в которых большинство — моторное страхование, в будущем не смогут делать его основным бизнесом.

Если в 90-х вы сделали инновационный центр исходящих звонков, то что, по вашему мнению, сейчас будет актуальным? Что нужно усовершенствовать?

В 90-х — начале 2000-х считалось, что собственным продажам конец, и это тупиковое развитие. Даже в банках считалось, что отделения не нужны, все будет проводиться онлайн, но оказалось не совсем так.

Я считаю, что личное общение при продаже будет нужно. Касательно вопроса о том, что контактные центры имеют место в совокупности с клиентским общением, я понимаю, что продажа и обслуживание клиента не будет проходить в одном пространстве одного канала для завершения сделки, для обслуживания клиента, или урегулирования убытков. И в этом процессе личное общение все равно будет нужным и необходимым.

Глядя на зарубежный опыт, подскажите, что нужно внедрить в Украине?

Первое, это налоговые льготы. Они сильно влияют на развитие страхования. Они не сами по себе, а для поощрения интересов государства. Второе – необходимо привести в порядок страховой рынок, так как 380 компаний это слишком много и государственный контроль ныне является недостаточно строгим.

Какой фильм, книга на вас произвели впечатление?

Несколько лет назад я посмотрел фильм «Облачный атлас», это о переплетении прошлого и будущего и о том, как влияют наши сегодняшние решения на будущее.

Меня очень интересуют исторические книги. Но недавно прочитал одну книгу Стивена Кинга «11.22.63», в которой пересекается прошлое и будущее.

Томаш ТАРКОВСКИЙ
Президент LINK4



СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ – ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

КОГДА В ЯНВАРЕ 2007 ГОДА Я ПРИЕХАЛ В КИЕВ, ТО И ПОНЯТИЯ НЕ ИМЕЛ, НАСКОЛЬКО УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПОЛЬСКОГО. Я, КОНЕЧНО, ОЗНАКОМИЛСЯ С ОСНОВНЫМИ СВЕДЕНИЯМИ И ЗНАЛ, ЧТО ОН ОТНОСИТЕЛЬНО СЛАБО РАЗВИТ. МНЕ ПРЕДСТАВЛЯЛОСЬ, ЧТО СИТУАЦИЯ ЗДЕСЬ ТОЧНО ТАКАЯ ЖЕ, КАК В ПОЛЬШЕ В КОНЦЕ 90-Х, И ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОЙДЕТ ГЛАДКО.

СЕЙЧАС Я ПОНИМАЮ, КАК СИЛЬНО ОШИБАЛСЯ, ПОЛАГАЯ, ЧТО У МЕНЯ ДОСТАТОЧНО ОПЫТА, И МОЖНО ПРОСТО ВЗЯТЬ РАБОТАЮЩИЕ В ПОЛЬШЕ РЕШЕНИЯ И СРАЗУ, НИЧЕГО НЕ МЕНЯЯ, ПЕРЕНЕСТИ ИХ НА УКРАИНСКУЮ ПОЧВУ. ИНТЕРЕСНО, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ИНОСТРАНЦЕВ, КОТОРЫХ Я ВСТРЕЧАЛ ЗА 4 ГОДА РАБОТЫ В УКРАИНЕ, СОВЕРШАЛИ ТУ ЖЕ ОШИБКУ.

РАЗЛИЧИЯ, КОТОРЫЕ ДОСТАВИЛИ МНЕ ПОНАЧАЛУ СТОЛЬКО ПРОБЛЕМ, НЕЛЬЗЯ СВЕСТИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО К ВОПРОСАМ, СВЯЗАННЫМ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СТРАНЫ. ОТКРЫВАЯСЯ МНЕ КАРТИНА БЫЛА ОЧЕНЬ СЛОЖНА. ХОТЯ ПЕРЕЛЕТ ИЗ ВАРШАВЫ В СТОЛИЦУ УКРАИНЫ ЗАНЯЛ ВСЕГО ЧУТЬ БОЛЕЕ ЧАСА, СОВЕРШЕННО ИНЫМ БЫЛО РЫНОЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ, ИНАЧЕ ВЕЛИ СЕБЯ РАБОТНИКИ, ОТЛИЧАЛИСЬ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ.

НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕН МОЙ ЛИЧНЫЙ РЕЙТИНГ САМЫХ СУЩЕСТВЕННЫХ ОТЛИЧИЙ.

Масштаб деятельности

На очень раздробленном в то время рынке средний страховщик собирал страховую премию, эквивалентную всего нескольким процентам от продаж страховой компании, работавшей на польском рынке. И это при отсутствии заметных различий в величине структур, стандарте офисов и служебных машин.

Последствиями такой ситуации были низкая затратная эффективность и отсутствие профессионализма в работе. Перспектива консолидации рынка казалась тогда неизбежной, но каждый старался «накачать» свою компанию перед продажей. Важнее всего был объем подписанной премии и число филиалов. Прочие аспекты деятельности, в том числе и урегулирование убытков, не имели большого значения. Такая расстановка приоритетов вела к рекордному размеру комиссионного вознаграждения страховых агентов, брокеров и других посредников. Причем я имею ввиду как официальную часть

зарплаты, так и суммы, выдаваемые «в конверте».

Некоторые неплохо на этом заработали, другие, возможно, жалели, что не позаботились в свое время о качестве портфеля и эффективности деятельности.

Недобросовестная практика ряда страховщиков

Во времена, когда в Польше пострадавших заботило уже только то, как быстро страховщик выплатит им компенсацию, в Украине не было уверенности, что он вообще это сделает. Анализ основных показателей некоторых (если не большинства) страховых компаний указывал на их систематические недобросовестные действия. Парадоксально, но клиенты при выборе страховщика не обращали большого внимания на его репутацию, а страховой надзор игнорировал все сигналы, указывающие на существование финансовых пирамид, обреченных на банкротство.

Я не мог понять, как это возможно, что на регулируемом рынке даже самые крупные страховщики не платят моей компании по регрессным требованиям. В Польше я никогда не сталкивался с подобного рода ситуацией: страховой надзор приостановил бы действие лицензии такой компании самое позднее спустя месяц.

Что еще хуже, такой подход проникал в менталитет работников страховых компаний. Я прекрасно помню собеседование с кандидатом на руководящую должность в сфере урегулирования убытков. Этот человек на вопрос о его главных достоинствах, не задумываясь ответил, что специализируется на придумывании оснований для отказа в страховой выплате. Конечно же, имелись в виду не те ситуации, когда выплата действительно не полагалась...

Сами клиенты были так недоверчивы, что когда порой мы предлагали им выплату возмещения в день подачи заявления о страховом случае, они видели в этом подвох и не соглашались с расчетом выплаты.

Проблемы с привлечением и удержанием квалифицированных кадров

До поездки в Украину я и не думал, что умеренная безработица имеет свои плюсы. Я привык к тому, что каждый ценит свое место и своей работой старается доказать начальству, что нужен компании. В Польше люди зачастую долгие годы связаны с одной компанией, в которой постепенно поднимаются по карьерной лестнице. В Украине же я с удивлением обнаружил, что руководящие должности занимают люди со стажем всего несколько лет. Большинство из них уже не раз меняли работу и были готовы сделать это снова ради пусть даже минимальной прибавки к зарплате. Спрос на специалистов был практически неограничен. В какой-то момент мы пришли к выводу, что для компании нет смысла отправлять людей на дорогостоящее обучение за границей, поскольку повышение квалификации влечет за собой опасный для нас рост интереса к данному сотруднику на рынке труда.

При этом мало кто задумывался, предлагает ли новый работодатель конкретные перспективы развития или только дополнительный конверт с не облагаемой налогом суммой. Один из моих директоров перешел к конкуренту ради большей зарплаты и более престижной должности. Оказалось, что «повышение» сводилось только к надписи на визитке, поскольку руководство группой из нескольких десятков человек в «PZU Украина» он променял на группу из двух человек в только начинающей свою работу фирме.

Повсеместная коррупция

Коррупция есть и в моей стране, и случается, что чиновник вымогает взятку. Но это уже давно является исключением, а не правилом, как было в Украине в 2007 году. При этом настоящим шоком была для меня информация, что коррупцией охвачены суды и такие учреждения, как надзорные органы. К сожалению, лучше всего за 4 года своей работы в «PZU Украина» я запомнил чувство бессильной злости, которое возникало у меня всякий раз, когда я узнавал об очередных механизмах коррупции и злоупотреблений – как на рынке, так и внутри моей компании. Я не мог, например, смириться с тем, что участие в тендере на страхование государственного предприятия — это пустая трата времени, если твое предложение не подкреплено взяткой. В связи с этим мы совсем отказались от участия в госзакупках.

Больше всего меня поразили сведения о коррупции в судебной системе и масштаб этого явления. Отсутствие честного и добросовестного института, в который можно обратиться в спорной ситуации, лишает бизнес какой бы то ни было предсказуемости. Это существенный фактор, учитываемый при принятии инвестиционных решений. Страховая деятельность порождает довольно много судебных споров. Таким образом, эта проблема особенно болезненно сказывается на нашей отрасли. В частности, я имею в виду ситуации, когда недобросовестные кли-

енты при поддержке судов пытаются добиться необоснованно высоких страховых выплат.

Естественно, этот механизм действует и в обратном направлении. Неприятно, но несколько лет назад случалось, что недобросовестные сотрудники страховых компаний вымогали взятки в обмен на выплату страхового возмещения.

Злоупотребления персонала были для меня самым неприятным аспектом работы в Украине. Именно по этой причине за четыре года моей работы нам пришлось уволить одного за другим трех директоров центра урегулирования убытков.

Таковы были обстоятельства, в которых мы пытались развернуть деятельность нашей компании. Стратегия, основанная на добросовестности и выполнении данных клиентам обещаний, представлялась на тот момент довольно рискованной. Признаюсь, что когда я увидел у конкурентов «показатели выплат» на уровне 20%, мной овладели сомнения.

Стоила ли игра свеч? В 2007 году компания «PZU Украина» занимала 23 место при величине подписанной страховой премии чуть выше 150 млн. UAH и отрицательной динамике роста. В 2015 компания собрала 800 млн. UAH премии, а после 1 квартала 2016 года она уже лидирует на рынке. Когда-то текучесть среди сотрудников была так велика, что некоторые уходили прежде, чем я успевал запомнить их фамилии, а они – освоиться с новыми обязанностями. Сегодня в компании работает стабильная замечательная команда профессионалов.

Когда 9 лет назад я представлялся потенциальным бизнес-партнерам, они пожимали плечами, потому что название «PZU» ни о чем им не говорило. Сейчас узнаваемость марки и, прежде всего, репутация компании определенно помогают работать.

Несомненно, стало больше солидных компаний, а их правления и акцио-

неры уже понимают, что страхование — это долгосрочный бизнес, в котором главной ценностью являются доверие клиентов и многолетние деловые связи. За последние годы изменилась тематика дискуссий на Черноморском форуме и конференции в Карпатах. Все чаще речь заходит о качестве обслуживания, финансовой стабильности компаний, новых решениях и технологиях – то есть о том, что действительно важно.

По рейтингам видно, что вверх продвигаются страховщики, предпочитающие именно такой подход к бизнесу. В свою очередь, теряют прежние позиции те, кто несколько лет назад агрессивно «завоевывал рынок». Некоторые из них уже исчезли из списков, что меня совсем не огорчает. Радует также все более рациональное поведение организаций, контролирующих рынок, хотя лично я считаю, что нужны еще более решительные действия и готовность принимать трудные решения. По польскому опыту я знаю, что чем позже решаются проблемы страховщиков, тем дороже это обходится.

Словом, хотя все еще немного не дотягиваем до западноевропейских стандартов, я не сомневаюсь, что с каждым годом украинский страховой рынок будет к ним приближаться. Попытки внедрения современных решений, таких как, к примеру, прямое урегулирование убытков или телематика, свидетельствуют о высоких амбициях работающих здесь страховщиков. Вдохновляет их на это, конечно же, опыт более развитых рынков. Это хорошо – не надо изобретать все с нуля. Следует только помнить о том, о чем я писал вначале: попытка точно скопировать зарубежные, пусть даже вполне отлаженные решения, не гарантирует успеха. Надо всегда учитывать специфику данного рынка и не забывать о менеджерах, которые ее прекрасно знают. А это означает, что вместо того, чтобы импортировать весь топ-менеджмент из-за рубежа, необходимо довериться местным специалистам.



Константин СТЕЦЕНКО
Управляющий директор, Группа ICU

ICU – НАДЕЖНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЁР ПО ВОПРОСАМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Группа ICU на протяжении последних лет ведёт активное сотрудничество со страховым рынком Украины. В основном это депозитарное и брокерское обслуживание клиентов, операции купли/продажи ценных бумаг, управление резервами СК, а также инвестиционно-банковские услуги. Аналитическое подразделение группы регулярно выпускает макропрогнозы, аналитику банковского сектора Украины, знакомит страховой рынок с возможными инструментами инвестирования. С сентября 2015 года группа ICU стала членом Лиги Страховых Организаций Украины (ЛСОУ). После вступления в ЛСОУ, группа стала активным участником страховых презентаций, конференций и форумов, знакомя страховщиков с фондовым рынком и доступными инструментами инвестирования на нём, делаясь своим опытом управления активами.

В чём актуальность Вашего сотрудничества с СК на сегодняшний день?

В основе нашего сотрудничества с клиентами лежат принципы независимости, открытости и высокого качества услуг. Мы оперативно реагируем на изменения рынка, несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране, что подтверждает постоянно растущая динамика доходности фондов под нашим управлением. Помимо предоставления услуг по хранению и торговле ЦБ, мы предлагаем

страховым компаниям и другим корпоративным клиентам отчеты по банковскому сектору, оцениваем риски вложений, делаем сравнительные анализы и предоставляем рекомендации по оптимальной структуре инвестиционного портфеля. Также регулярно мы проводим презентации своих аналитических отчетов по макроэкономической ситуации и банковскому сектору, которые уже стали неформальной площадкой для обсуждения текущих тенденций.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ:

- ✓ **Более 1 млрд. грн.** – активов под управлением
- ✓ **414%** — доходность Фонда Облигаций за 2011-2016 гг.
- ✓ **30% страховых резервов СК в управлении** (от общего объема резервов СК в управлении)
- ✓ **Более 136,5 млн. грн.** — активов под управлением в Негосударственных Пенсионных Фондах

ТОРГОВЕЦ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ:

- ✓ **1 место** по количеству сделок с ОБГЗ (на биржевом и внебиржевом рынке по итогу 2015 года)
- ✓ Подписано более **160 договоров** на брокерское обслуживание

ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ:

- ✓ **1 место** в номинации «Лучший инвестиционный банк на рынке Украины», CBonds (2015 -2016)
- ✓ **US\$ 2,0 млрд.** – объем сделок по реструктуризации долга
- ✓ **US\$ 1,0 млрд.** – объем сделок по слиянию и поглощению (M&A)
- ✓ **3 млрд. грн.** – привлечение долгового капитала

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДЕПАРТАМЕНТ:

- ✓ **1 место** в номинации «Лучшая аналитика рынка облигаций», CBonds (2010-2011, 2015 -2016)
- ✓ Регулярные аналитические исследования макроэкономики, банковского сектора

Как Вы оцениваете изменения в нормативах достаточности и диверсификации активов/резервов СК в разрезе фондового рынка?

Изменения, которые были внесены в нормативную базу, являются следствием событий последних двух лет на финансовом рынке Украины. Начиная с 2014 года банковская система Украины претерпела значительные изменения, с рынка было выведено более 75 банков. Ещё 20 средних банков в этом году впервые проходят стресс-тестирование. Около 50 учреждений будут вынуждены увеличить уставной капитал до 200 млн. грн. до июня 2017 года для соответствия требованиям регулятора. К сожалению, у страховщиков не было ориентиров, которые позволили бы «отсеивать» ненадежные банки. Одним из критериев были рейтинги. Но в 2014-2015 годах большинство банков, которые были признаны неплатежеспособными, имели рейтинг инвестиционного уровня, либо их рейтинги были отозваны уже непосредственно перед введением временной администрации, когда снять деньги с депозита было уже невозможно. В результате, по нашим оценкам, более 2 млрд. грн. активов страховых компаний заморожено в банковских учреждениях, и шанс на возврат этих средств практически равен нулю. В основном, у компаний по страхованию жизни резервы, согласно законодательству, были покрыты качественными активами, а вот у представителей других видов страхования львиная доля резервов была размещена в «технических бумагах». На 2015 год это 11,9 млрд. грн. или 32,7% всех активов. Еще в 2014 году этот показатель составлял 44,4% или 18 млрд. грн.

Мы считаем, что ужесточение требований к рейтингам банков, эмитентов и более жесткая диверсификация вложений вполне оправданы в сложившейся ситуации. В новой нормативной базе размещение средств в банках с

рейтингом не ниже AA и ОВГЗ было выведено в класс низкорисковых активов, инвестирование в которые должно быть не менее 15-25% резервов. При этом в одном банке разрешено размещать не более 25% резервов, а в ОВГЗ — не более 85-95%, что делает их намного более комфортными для инвестирования.

Сейчас на рынке достаточно возможностей для инвестирования в наименее рискованные инструменты с доходностью на уровне депозитов в первоклассных банках.

Какие банки Вы оцениваете как первоклассные?

Прежде всего, это украинские государственные банки, а также банки, входящие в крупные европейские инвестиционные группы, которые представлены на нашем рынке. Тенденция последнего года показывает значительный переток депозитов страховых компаний в эти банки. В прошлом году доля вложений страховых компаний в госбанках выросла с 17,3% до 25,9%, в банках с европейским капиталом – с 26,3% до 29,3%, а в банках с российским капиталом был отток средств – с 4,9% до 4,7%.

В последнее время наблюдается тенденция понижения доходностей по депозитам, особенно в европейских банках. Ваши прогнозы на будущее?

Ещё в прошлом году мы прогнозировали снижение доходностей, так как этому сопутствовало улучшение ликвидности банков. Вкладчики оправались от шока 2014-2015 годов и начали возвращать гривневые депозиты, но кредитовать банки пока не начинают. Большое количество банкротств в банковском секторе сделало корпоративных клиентов более осторожными – большая часть из них решила перестраховаться, переведя свои счета в западные или государственные банки. В результате, ставки просели существенно ниже доходностей по ОВГЗ.

Большинство наших клиентов прислушались к нашим рекомендациям и реинвестировали свои средства в ОВГЗ по ставкам 20% и выше. Сейчас уровни ставок по депозитам около 11-15% в европейских банках, 15 -18% в украинских государственных банках и 16-18% по ОВГЗ. Мы ожидаем дальнейшего постепенного снижения учетной ставки НБУ до 15% на конец этого года. Пропорционально будет снижаться доходность как банковских депозитов, так и государственных бумаг.

Многие страховые компании не имеют опыта работы с ценными бумагами, в особенности с ОВГЗ. Что бы Вы им посоветовали? Как правильно выбрать инвестиционную стратегию?

Работа с ценными бумагами, как и грамотное управление активами, требуют определенных знаний, навыков и опыта. И помимо разработки инвестиционной стратегии, которая содержит оптимальное соотношение доходности и рисков, управление активами страховщика подразумевает также постоянный мониторинг рынка и оперативное реагирование на изменения. И здесь у страховой компании два пути: либо взять в штат профессионального управляющего активами, либо использовать данную услугу на аутсорсинге, что является распространенной практикой, например, в Европе. При передаче страховых резервов в управление, управлением активами страховщика будет заниматься целая команда профессионалов, для которых управление активами – основной вид деятельности, а выбор инвестиционной стратегии будет соответствовать основным принципам диверсификации, безопасности, ликвидности, прибыльности при предельно допустимом уровне риска. Сама же компания сможет сконцентрироваться на своем основном виде деятельности и развивать свой бизнес, не отвлекаясь на вопросы, которые не относятся к страхованию.

20.06.2016

Майя КИЧУК
Коммерческий директор SMILE Assistance



10 ТРЕНДОВ АССИСТАНСА В УКРАИНЕ И ЗА РУБЕЖОМ ОТ SMILE ASSISTANCE

Страховому рынку Украины в этом году 25. Рынок ассистанса хоть и моложе, но все же успел прочно занять свое место. Мы стали настоящей опорой для страховщиков, особенно в это непростое время. Аналитика показывает, что на рынке сменились акценты: наряду с жестким контролем затрат и контролем убыточности, актуальным становится качество услуг. В целом рынок стал более зрелым, а клиент – более требовательным. Что мы можем предложить партнерам в этих условиях?

В 2016 году компании SMILE Assistance исполняется 5 лет, и за эти годы мы стали одними из лидеров рынка: в развитии международной сети, инновационности продуктов, построении долгосрочного партнерства. Сегодня у нас более 2500 прямых действующих контрактов с медицинскими учреждениями, докторами и сервисными службами в Украине и более 700 договоров за рубежом. География сервисного покрытия охватывает практически весь мир. Но этого уже недостаточно.

Рынок неумолимо развивается и требования к ассистансу растут. Нужен

качественный сервис, оперативный доступ к аналитике, гибкие маркетинговые решения и лучшая экспертиза. Не все игроки готовы к новым требованиям: слабые компании уходят, и остаются только те, кто соответствует высоким стандартам качества. Так чего же ждет рынок от компаний в 2016 году?

1. Гибкость продуктов. Структура спроса и наполнение страховых продуктов меняются очень быстро, особенно в сфере ассистанса выезжающих за рубеж. За последние 2 года туристические предпочтения украинцев серьезно изменились, а с ними – и требования к ассистансу. Дело не только в том, чтобы найти качественного медицинского партнера, например, в Таиланде или Греции, которые стали одними из трендов последнего сезона. Нужно уметь компоновать продукт таким образом, чтобы он был выгодным и для туриста, и для страховщика.

2. Аналитика и трекинг. Иногда дополнять наполнение продуктов приходится даже в рамках одного сезона.

Страховщики могут отследить спрос и особенности поведения потребителей, сделать выводы и внести изменения в свой продукт. Мы, со своей стороны, готовы предоставить оперативную аналитику, как по отдельному кейсу, так и по рынку в целом, с выборками по регионам, продуктам и т.д. Кроме того, современные технологии позволяют четко контролировать качество обслуживания и отслеживать ведение случая удаленно.

3. Противодействие мошенничеству. За последние несколько лет компания накопила большой опыт противодействия мошенничеству. Это позволило выделить основные типы злоупотреблений, а также составить алгоритм противодействия. Мы готовы делиться наработками по снижению рисков и борьбе с мошенничеством с нашими коллегами. За последние полгода мы провели уже 3 семинара для страховых компаний. И готовы продолжать делиться опытом с нашими партнерами.

10 КЛЮЧЕВЫХ ТРЕНДОВ РЫНКА АССИСТАНСА В 2016



Smile Assistance®

4. Качество — прежде всего. Уровень сервиса является одним из основных параметров при выборе ассистанс-компании. Поэтому добросовестные компании стараются сделать максимум возможного, чтобы помочь клиентам, даже если эта помощь выходит за рамки оговоренного пакета. Нужно давать больше, чем просят. Это уже правило рынка. И клиенты ценят такой подход.

5. Новые риски и спрос на «тихие гавани». Череда трагических событий в Европе и Турции привела к появлению спроса на покрытие специфических рисков, таких как угроза терроризма. Некоторые страховщики уже предлагают продукты с учётом этих рисков. Это – ответ на прямой запрос рынка.

6. Рост спроса на ДМС. С одной стороны, кризис привел к сокращению социальных пакетов в компании – многим пришлось затянуть пояса. Но с другой, в Украине идет настоящая война за таланты, и работодатели стараются удержать ценных сотрудников с помощью дополнительных возможностей. И добровольное медицинское страхование – один из таких приемов. Кроме того, для многих украинцев ДМС становится реальной альтернативой бесплатной медицине, доверие к которой продолжает падать. Это приводит к тому, что спрос на программы ДМС растет, несмотря на кризис.

7. Тонкая настройка медицинских программ. Главным требованием к медицинскому обслуживанию со стороны клиентов является максимальное покрытие и высокое качество. Страховщики же стремятся максимально оптимизировать себестои-

мость и наполнение продуктов, а также четко контролировать расходы. Мы, как ведущая ассистанс-компания, видим свою задачу в том, чтобы сбалансировать эти пожелания и предложить максимально выгодный, удобный и доступный продукт.

8. Повышение качества техассистанса. Страховой рынок Украины находится в ожидании законодательного утверждения процедуры прямого страхового урегулирования. Сейчас решение находится на формальном согласовании Антимонопольного комитета Украины, однако страховщики уже готовятся к грядущим изменениям. Главным критерием выбора страховки станет не цена, а вероятность компенсации и качество сервиса. Потому предусмотрительные страховые компании уже активно работают над качеством услуг, в том числе, технического ассистанса. Те, кто будут работать над сервисом, станут лидерами в новых условиях.

9. Технологичность и комфорт для клиента. В июле компания SMILE Assistance запускает мобильное при-

ложение под iOS и Android. Это позволит заметно повысить уровень сервиса. К примеру, через приложение можно будет подавать заявки (а также по E-mail, Skype и Viber), отправлять SMS-запрос на обратный звонок, что позволит существенно экономить на зарубежных звонках.

10. Новые услуги. Широкая география покрытия позволяет нам отслеживать, в том числе, международные тренды. Так, в ЕС растет спрос на услуги по получению выплат по страховым случаям за рубежом (регрессы), а также на экспертизу поврежденного груза, что особенно важно для логистических компаний. Еще одна популярная услуга – возврат авто, украденных за рубежом.

Нам исполнилось 5 лет, и мы смогли достичь отличных результатов только благодаря нашим партнерам. Мы им за это очень благодарны. Со своей стороны, мы подтверждаем готовность обеспечивать сервис высшего класса и делиться экспертизой и наработками. Давайте развиваться вместе.

Вячеслав ЧЕРНЯХОВСКИЙ
Генеральный директор
Ассоциации «Страховой Бизнес»



НАША ЗАДАЧА — ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ СТРАХОВЩИКАМ-УЧАСТНИКАМ АССОЦИАЦИИ. МЫ ОСОЗНАЕМ, ЧТО РЕГУЛЯТОР НАЧАЛ ПРОЦЕСС ЗАЧИСТКИ РЫНКА ЗА СЧЕТ УЖЕСТОЧЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К АКТИВАМ, ПОЭТОМУ ОБЪЕДИНЕНИЕ ДЛЯ ЧАСТИ КОМПАНИЙ НЕИЗБЕЖНО. МЫ НАМЕРЕНЫ АКТИВНО ОТСТАИВАТЬ ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДА К РАСЧЕТУ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ, ЧТОБЫ ОНИ БЫЛИ СОРАЗМЕРНЫ ВЫПЛАТАМ.

ПРИНЦИП РАСПРЕДЕЛЕННОЙ СЕТИ АССОЦИАЦИИ «СТРАХОВОЙ БИЗНЕС»

Когда-то, на заре начала коммерческого страхования в Украине, все компании входили в одно профессиональное объединение. Эволюционно наступил момент дифференциации рынка — когда интересы крупных киевских компаний и небольших или региональных страховщиков, которые не желали выполнять функцию статистов, а хотели, чтобы реально защищались и их интересы, разошлись. Попытка идти по усредненному пути, стараясь балансировать в интересах всех, но не выделять никого, в итоге не увенчалась успехом, так как крупные СК стали основными бенефициарами работы объединения. Потому в 2004 году 26 компаний подписали учредительный договор о создании Ассоциации «Страховой бизнес». В основе названия ассоциации заложена ее суть, практическая помощь и поддержка тем, кто занимается страховым бизнесом. Мы методологически, информационно и практически помогаем своим компаниям в ежедневной работе. В основном, это средние и небольшие украинские страховые компании. Особое внимание

уделяем региональным СК, ведь им бывает непросто быть в курсе всех событий и изменений на рынке. При этом мы не стоим в стороне от стратегических задач рынка. Члены Ассоциации принимали участие в рабочих группах еще самой первой редакции закона ОСАГО, новой редакции закона «О страховании», постановлениях Кабмина и прочих нормативных документов, важных для рынка.

Сегодня Ассоциация объединяет более 20 страховых компаний, и процесс вступления новых участников продолжается.

Сейчас главным вызовом для участников нашей Ассоциации являются вступившие недавно в силу новые требования к активам, которыми покрываются страховые резервы. Нам удалось на цифрах доказать, что не все изменения из проекта достойны того, чтобы войти в окончательную редакцию. Мы отстаиваем и далее позицию, что более жесткие требования к активам разумно вводить только после того, как будут пересмотрены требования к расчету страховых резервов. Сегодня

методика расчета резерва незаработанных премий составлена так, что результат получается завышенным относительно реальных цифр почти вдвое, и не соответствует многолетней статистике по последующим выплатам. В результате этого несоответствия от страховщиков требуют размер резервов и, соответственно, активов в гораздо большем размере, чем может быть выплат по уже действующим договорам. Если у компании достаточно средств на текущие и будущие страховые выплаты, на нее нет жалоб, то очевидно, что проблема — в методике резервирования, которая не отражает реалий. По своей сути, то что происходит — зачистка рынка от небольших и средних СК. И, в первую очередь, пострадают компании с украинским капиталом, их клиенты и сотрудники.

Со своей стороны, также не идеализирую бизнес-практики, которые присущи компаниям в этом эшелоне рынка, но зачастую они существенно не отличаются от общего уровня украинского бизнеса, правовой грамотности и делового клима-

та в стране, этических норм и неформальных отношений между предпринимателями, между бизнесом и государством. Многие проблемы рынка возникают вследствие того, что есть руководители страховых компаний, которые перестали или не готовы, а, возможно, уже не хотят учиться новому, идти вперед, внедрять новые технологии управления, развивать не только новые продукты, но даже модернизировать старые, уверовали в собственную непогрешимость, а это – опасное заблуждение в современном мире. Даже требование надзора о том, чтобы каждый страховщик имел действующий веб-сайт с подробной информацией о себе, своих продуктах и финансовой отчетности, часть рынка просто поставило в тупик.

Каждая компания имеет свои сильные и слабые стороны и я прогнозирую начало возможного процесса объединения страховщиков, если этому поспособствуют законодательные изменения — ведь кто-то хорош в страховании имущества, кто-то — в автостраховании, кто-то специализируется на авиационных или морских рисках. В новом проекте закона «О страховании» предусмотрена более детальная процедура слияния и присоединения СК. Это станет спасением для многих компаний и их акционеров. Ведь

повышать эффективность бизнеса надо не только сокращением издержек, но и путем увеличения страховых платежей, развития клиентской базы и кросс-продаж. Кроме того, ставить какие-то продвинутые IT-решения выгодно, когда есть достаточно большие объемы бизнеса.

В новом законе было бы хорошо оставить возможность для специализации страховщиков – быть кептивными компаниями при промышленных группах или работать только на региональном уровне. Например, работа кептивных компаний, которые могут сотрудничать только со связанными лицами, предприятиями или банками. Соглашение об ассоциированности должно быть открыто для регулятора, у таких СК требования к отчетности и резервам могут быть упрощены, так как ответственность за них и их выплаты несут их связанные лица. И таким компаниям запрещено сотрудничать с кем-то еще, в том числе со сторонними физлицами. Это позволит учесть украинскую специфику бизнеса, в том числе региональную, покажет, что мы можем имплементировать европейский опыт. Не только тот, который идет на пользу лишь транснациональным корпорациям, а и украинскому бизнесу, снимет нагрузку с Надзора за возможные жалобы на таких страхов-

щиков, позволит расширять внутрикорпоративный риск-менеджмент, а также будет способствовать увеличению рабочих мест в страховой отрасли.

Существование в Украине трех страховых ассоциаций обусловлено разным подходом к страховому бизнесу и разными целями каждой из них. Есть примеры, когда мы все вместе объединяемся для поддержки и продвижения закона или регуляторного акта, но пока преждевременно говорить о возможности объединения ассоциаций. Хотя это позволило бы оптимизировать ресурсы сотрудников по анализу международного опыта, подготовке предложений и более слаженного отстаивания интересов страховщиков перед различными госорганами, в первую очередь, перед Нацкомиссией.

Мы в своей Ассоциации практикуем принцип распределения работы и ресурсов, когда сотрудники каждого из страховщиков выполняют какую-то часть работы по анализу и подготовке решений или каких-то замечаний к проектам документов, от имени всей Ассоциации участвуют в рабочих группах парламента, министерств и ведомств. Так нам удается добиться личной вовлеченности компаний в работу Ассоциации. Получается принцип работы своеобразной «распределенной сети».

VI МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА 2016

«Финансовый рынок – точки излома»

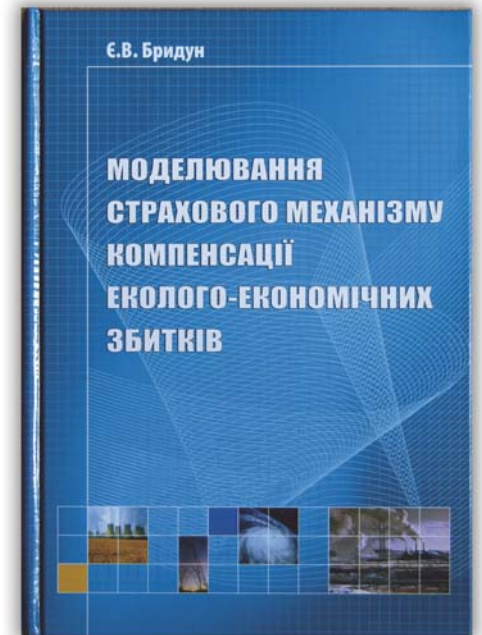
05 – 11 сентября 2016 года



Отель Euphoria Tekirova 5*, Турция
Организатор: Ассоциация «СТРАХОВОЙ БИЗНЕС»



БРИДУН Є.В.
Голова правління
ПрАТ «Страхова компанія «ПРЕСТИЖ»,
доцент кафедри фінансів
Національного університету
«Києво-Могилянська академія»,
канд. економ. наук, доцент



СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В СТРАХОВІЙ ГАЛУЗІ

Важливе значення для розвитку та функціонування компанії має наявність стратегії розвитку та фінансових рішень, що дозволяють її досягти в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Так, **стратегію розвитку компанії** необхідно розглядати як систему пріоритетів, бачення довгострокових цілей компанії і засобів їх досягнення. Розроблена стратегія компанії це, передусім, інструмент оперативного управління, що задає загальний вектор розвитку компанії та координує роботу персоналу компанії відповідно до вибраного напрямку. Наявність стратегії дає впевненість в майбутньому, показує кроки для досягнення бажаних результатів.

Але, на наше глибоке переконання, стратегія буде успішно розробленою та реалізованою тільки тоді, коли її відпрацюють топ-менеджмент компанії та середня ланка управління із подальшим залученням усіх співробітників компанії. Представлено послідовно загальний алгоритм (стратегічну карту) розроблення стратегії (рис. 1):

1. Бажання акціонерів і готовність топ-менеджменту компанії розвиватися.

2. Зіставлення можливостей компанії з інвестиційними ресурсами акціонерів.
3. Визначення місії, цілей, завдань компанії на період розробки стратегії.
4. Розгляд місця компанії на страховому ринку та ключових його сегментах.
5. Дослідження основних тенденцій розвитку світового страхового ринку та страхових ринків країн-сусідів, вивчення основних тенденцій, закономірностей розвитку та перспектив розвитку суміжних ринків як основних.
6. Розгляд основних тенденцій розвитку національного страхового ринку та основних складових його розвитку: інформаційних технологій, законодавства та його можливих змін, правового поля і т. ін.
7. Зіставлення результатів аналізу діяльності компанії з ринковими показниками; вивчення „больових точок” компанії; виконання SWOT-аналізу.
8. Проведення загального конкурентного аналізу.
9. Побудова можливих сценаріїв розвитку компанії, їх характеристика.

10. Визначення сценаріїв розвитку та прогнозування розвитку макроекономічних показників як економіки в цілому, так і національного страхового ринку.

11. Визначення місії, цілей та завдань, що ставлять перед керівництвом та персоналом акціонери на підставі інформації про тенденції розвитку світу, країни, даної галузі тощо.

12. Визначення основ побудови цього розвитку, а саме: які види страхування будуть ключовими у розвитку. Кожний вид має свої особливості та пріоритети розвитку. Прогнозування розвитку кожного виду страхування на період реалізації стратегії. Розроблення заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей через внутрішні складові розвитку, зокрема: структурно-технологічні, маркетингові, управлінські, фінансово-економічні.

13. Оцінювання витрат на реалізацію стратегії.

14. Оцінювання ефективності стратегії.

Таким чином, пропонований алгоритм побудови бізнес-стратегії дозволяє акціонерам, з'ясувати таке: на даний час страхова компанія із врахування

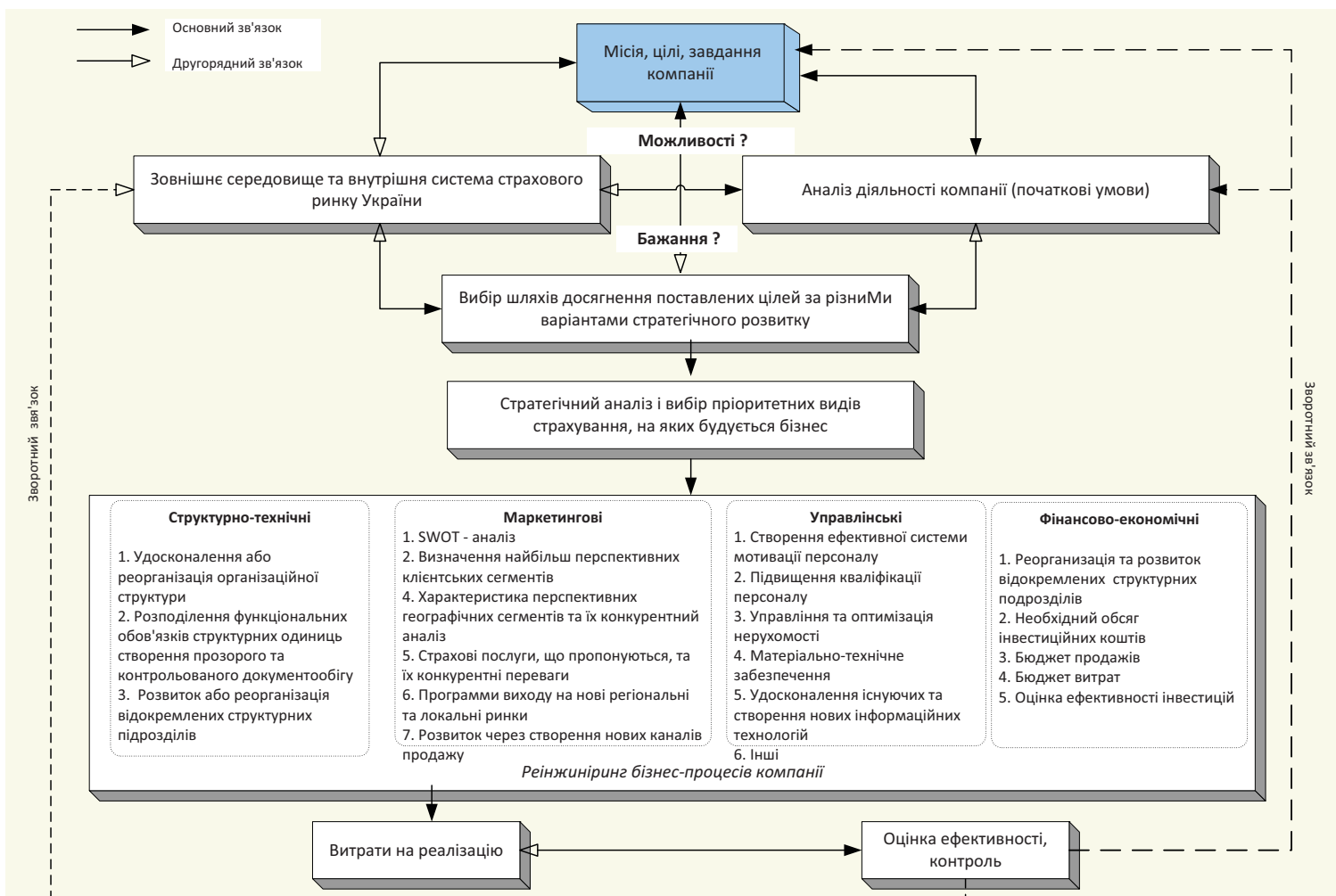


Рис. 1. Алгоритм побудови стратегії розвитку страхової компанії

внутрішньої структури та місця на ринку коштує n грошових одиниць, інвестує в розвиток компанії m грошових одиниць, вартість бізнесу становить $3m$ грошових одиниць доходу щороку впродовж інвестиційного періоду з дисконтом $X\%$ і, отже вартість компанії зростає $2n$ раз. Як саме? Розвиваючи пріоритетні види страхування, зменшуючи аквізиційні та адміністративні витрати, розширюючи канали продажу страхових послуг та збільшуючи їх результативність, удосконалюючи внутрішні бізнес-процеси, інформаційні технології, навчаючи та мотивуючи персонал і т. ін. *Топ-менеджмент* опрацьовує загальні орієнтири (критеріальні точки) для розвитку компанії, які чітко розуміють інсайдери,

розробляє перспективні напрями розвитку та їх рентабельність, впроваджує ноу-хау в страхуванні та ін. А персонал чітко розуміє основні стратегічні напрями розвитку компанії, взаємозв'язок між стратегією та власною мотивацією, особисті перспективи кар'єрного росту, що пов'язані зі стратегією.

Особливістю успішного виконання стратегічних планів компанії є повна відповідальність її учасників за напрямками розвитку (проектами розвитку), повний контроль з боку топ-менеджменту й акціонерів за послідовністю та результативністю виконання поставлених завдань.

Бізнес-стратегія перманентний процес, що є основою для розроблення функціональних стратегій в ключових

напрямах розвитку, побудови щорічних бізнес-планів та бюджетів компанії на найближчу перспективу. Крім того, щороку стратегія розвитку компанії переглядається і коригується з урахуванням зміни тенденцій на страховому ринку. Слід зазначити, що представлений алгоритм реалізований автором статті в таких компаніях як НАСК "Оранта" (2003-2004 рр.), ПрАТ "СК "Еталон" (2004-2011 рр.), ЗАТ "СК "Вексель" (2007 р.).

Серед основних фінансових рішень слід відмітити реалізацію та впровадження **системи бюджетування грошових потоків**. Система бюджетування грошових потоків є стратегічним та тактичним засобом управління страховою компанією в сучасних умовах. Метою

такої системи є зміцнення фінансової дисципліни та забезпечення централізованого контролю за використанням фінансових ресурсів. Зазначена система охоплює такі стадії бюджетного процесу як бізнес і фінансове планування, організація і управління бюджетним процесом, облік і контроль доходів і витрат, аналіз ефективності центрів фінансової відповідальності і їх стимулювання. Бюджетування є основним інструментом оперативного управління компанією, ідеально забезпечує економію фінансових ресурсів, оскільки витрати на ведення справи поставлені в пряму залежність від доходів страхової діяльності, крім того, даний інструмент забезпечує оптимальний взаємозв'язок виконання бюджетних показників з мотивацією персоналу, що підвищує відповідальність керівників регіональних структурних підрозділів.

Важливим значенням є *автоматизація* системи бюджетування (Cognos Enterprise Planin), що дає можливість більш прозоро управляти фінансовими ресурсами компанії і складати її поточний та плановий бюджети. Надалі, з метою оптимізації діяльності, впроваджуються IRP і BI-системи. Зазначений проект був успішно реалізований під керівництвом автора статті в ПрАТ "Страхова компанія "Еталон" сумісно з компанією S&T Софт-Троник (2007 р.) та, в подальшому, розтиражований співробітниками в найбільших страхових компаніях України, які приймали участь у впровадженні.

Цікавим та практичним є реалізація **автоматизованої системи управління грошовими потоками (інформаційно-платіжна система корпорації)**, що дозволяє забезпечити отримання достовірної інформації щодо залишків на рахунках та проведених транзакціях відокремлених підрозділів (у разі наявності окремих рахунків), забезпечити ведення бюджетів і контроль виконання плану поточних витрат в оператив-

ному режимі. Також, вказана автоматизація дозволяє формалізувати єдиний формат банківської виписки з метою автоматичної "прив'язки" договорів страхування в облікових системах страховиків. Необхідність впровадження такого проекту була викликана наявністю великої кількості поточних рахунків (більше 100), що відкриті у великій кількості банківських установ (більше 50), різними стандартами банківських виписок від різних банківських установ.

Слід зазначити, що представлений проект був реалізований в таких компаніях ПрАТ "СК Княжа" (автором статті — 2007 р.), НАСК "Оранта" (2009 р.), , ПрАТ "СК "Дженералі Гарант" (2008 р.), СК "Універсальна", СК "Просто-Страхування".

Амбітним за реалізацією є проект **антикризового фінансового управління** ПрАТ "Страхова компанія "Еталон" в 2009-2011 рр. (надалі – Компанія). Процес виведення страховика з кризового стану має відбуватися організовано та скоординовано. Основним документом, що розробляється, є антикризова програма. Антикризова програма — це підготовлений внутрішній документ, у якому систематизовано формалізується перелік основних заходів, що планується здійснити в межах страховика, його відокремлених структурних підрозділів та функціональних служб для досягнення поставленої мети — виведення з кризового стану.

В 2006-2008 рр. в Компанії відбулися такі *негативні внутрішні процеси*: значний відтік грошових ресурсів, втрата багатьох каналів збуту, збільшення скарг до судових органів та страхового регулятора і, як наслідок, зростання панічних настроїв з боку споживачів, зменшення надходжень страхових платежів через значний відтік клієнтів та втрата акредитацій в банках через банківський канал за такими страховими продуктами як автострахування, страхування банківських ризиків в сфері споживчого та іпотечного кредитуван-

ня, страхування заставного майна корпоративного бізнесу. Акціонерів представ приваблювати актив в такому фінансовому стані. Відповідно, не зверталася увага на діяльність менеджменту компанії, не контролювались фінансові потоки. Ці процеси були підсилені негативними *зовнішніми процесами*, серед яких: зменшення рівня платоспроможності населення і зниження довіри до фінансового сектору України в цілому, та страховиків зокрема, як наслідок, зменшення попиту на страхові послуги.

Основною метою Компанії в 2009 р. було збереження бізнесу та виведення з кризового стану. Основним завданням була прибутковість діяльності компанії, а саме: максимізація доходів і зменшення видатків та збільшення вартості компанії. На основі проведеної діагностики фінансового стану та загрози банкрутства, оцінки можливостей щодо ліквідації кризи, керівництво страхової компанії розробило антикризову програму.

Компанія здійснювала «наступальну» тактику, яка передбачала використання активних антикризових заходів в довгостроковому періоді. Антикризова програма Компанії складалася з пропозицій усунення причин кризи та вирішення проблем, які виникли в умовах економічної нестабільності. Проблеми Компанії ми визначили за допомогою аналізу порівняльного аналітичного балансу та управлінської звітності (внутрішні проблеми компанії) та SWOT-аналізу (конкурентні недоліки компанії та зовнішні загрози). На основі отриманих результатів ми запропонували вжити низку ефективних, на нашу думку, активних антикризових заходів.

По перше, організаційні — зміна складу керівників неефективно працюючих структурних підрозділів та стилю управління компанією в цілому. В умовах економічної нестабільності найбільш гостро постає питання ефективного менеджменту страхової компанії.

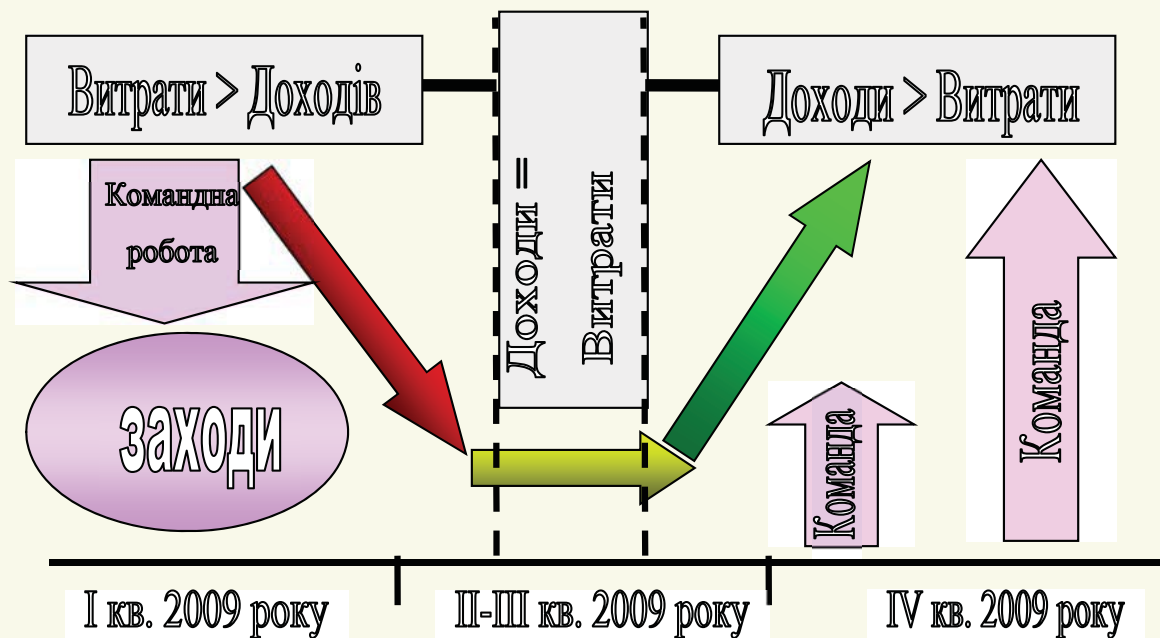


Рис. 2. Зміна спадаючого тренду грошового потоку та управлінські дії Компанії менеджменту

Отже, від обґрунтованості прийнятих рішень, грамотності стратегії та управлінських дій безпосередньо залежить те, наскільки швидко компанія впорається з кризовими факторами, чи зможе їх подолати на прийнятних для подальшого існування умовах, більше того, чи здатна вона обернути кризові прояви собі на користь.

Основою антикризової програми Компанії ми вважаємо необхідність зміни спадаючого тренду грошового потоку компанії та впроваджені управлінські дії менеджменту Компанії (рис. 2).

Зміна тенденції тренду потребує зосередження на вирішенні наступних, найбільш актуальних на даному етапі проблем менеджменту: на ефективному використанні персоналу; асортименті (зменшенні або диверсифікація?); експансії та M&A (зростати або чекати?). Виконання програми зміни тенденції тренду покращить привабливість іміджу Компанії. Створення інноваційної та унікальної Компанії допоможе привернути увагу більшого кола споживачів, інвесторів, що покращить конкурентоздатність компанії.

По-друге, потрібно обґрунтувати необхідну чисельність персоналу. В умовах кризи, необхідно скоротити неефективний персонал. Аргументи прості: зниження витрат, а також можливість позбутися від «роздутого» штату та неприбуткових (у тому числі стратегічних) підрозділів. Не рекомендуємо скорочення персоналу використовувати, як один із способів зниження витрат для збереження бізнесу. Швидше має сенс говорити про те, що криза змушує роботодавців звернути більш пильну увагу на відносини з персоналом, а менеджменту — шукати шляхи підвищення ефективності віддачі від персоналу. Тут має місце удосконалення механізму мотивації працівників.

Реформування організаційної структури компанії буде наступним кроком на шляху максимізації доходів. Зміна в організації управління компанією, об'єднання або ліквідація відділень та підрозділів дасть можливість найбільш якісно упорядкувати структуру компанії та досягти найбільш ефективної роботи персоналу.

По-третьє, доцільним буде здійснити інвентаризацію активів компанії. Це дозволить виявити фактичну наяв-

ність основних засобів, матеріальних цінностей, бланків сурової звітності, грошових коштів у касах, на реєстраційних, бюджетних, валютних та поточних рахунках та невикористовуваних матеріальних цінностей. Також, за допомогою інвентаризації активів, ми перевіримо реальну вартість облікованих на балансі матеріальних цінностей, сум дебіторської та кредиторської заборгованості, в тому числі такої, термін позовної давності щодо якої минув, та інших статей балансу. Після інвентаризації активів важливою складовою антикризової програми є здійснення продажу зайвих основних засобів, запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації діяльності компанії.

Четвертим кроком ми вважаємо необхідність оптимізувати дебіторську заборгованість та здійснити реструктуризацію боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки.

Наступним кроком, на нашу думку, є розширення мережі страхових послуг, за умови великого потенціалу для розвитку нових сегментів страхового

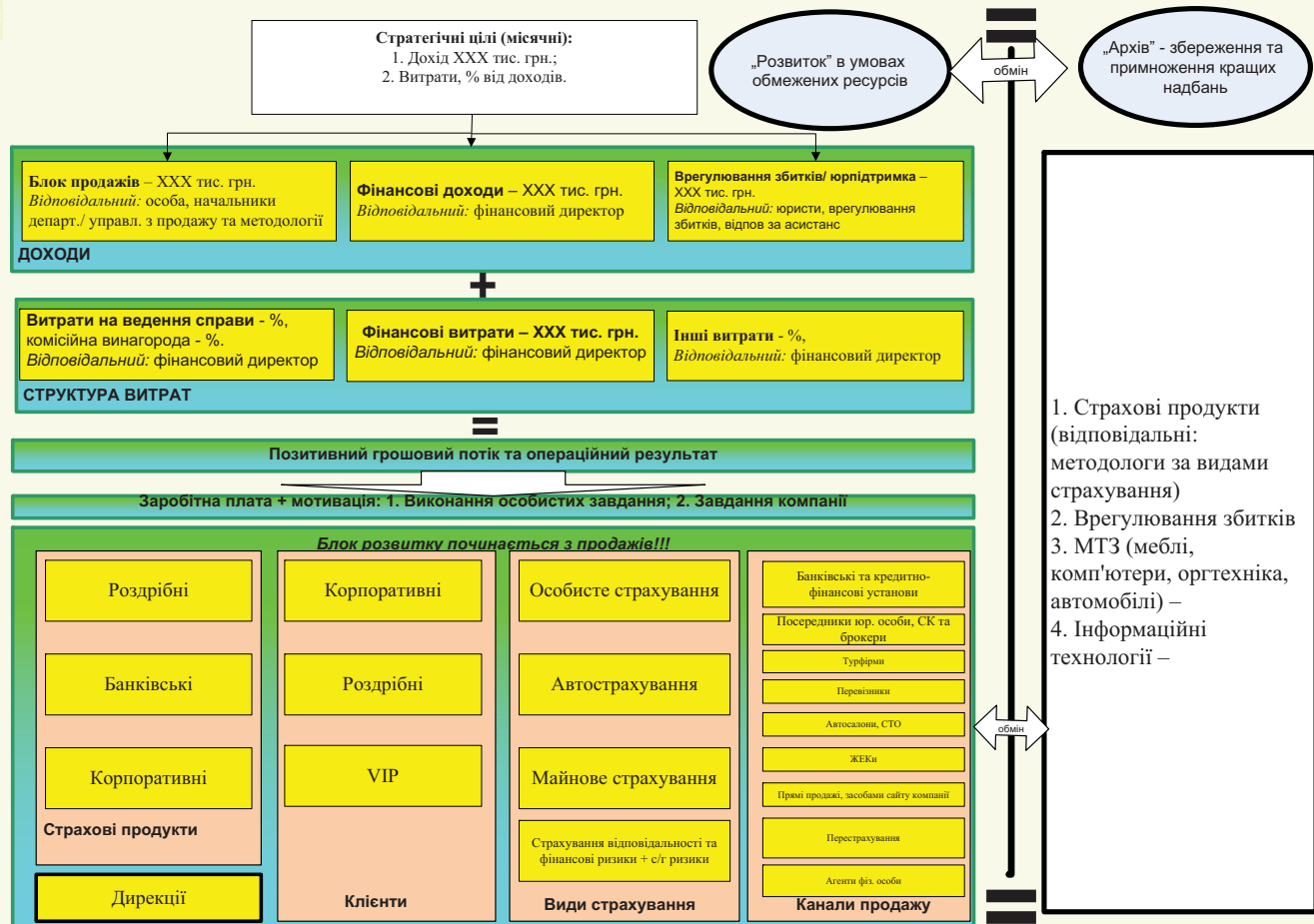


Рис. 3. Загальний алгоритм (стратегічна карта) антикризового фінансового управління

ринку. Особливу увагу варто приділити створенню більш конкурентоспроможних страхових програм в точках продажу (автосалонах, туристичних агентствах, та інших). Завдання на даному етапі — є пошук та розширення кола споживачів. Основна орієнтація здійснюється на регіональні ринки збуту. Головним завданням тут є розвинути власну регіональну та агентську мережу. Для того, щоб диверсифікувати ряд послуг компанії, клієнтську базу, щоб максимально вдало керувати ризиками, потрібно збалансувати структуру портфелю компанії.

Основною стратегією діяльності Компанії на 2009 р. було збільшення грошового потоку за рахунок страхових платежів та подальша оптимізація

витрат. Залучення страхових платежів керівництво планувало утриманням страхових платежів за рахунок активізації та пошуку нових каналів продажу, реалізації обов'язкової автоцивілки, страхування наземного транспорту та страхування нерухомості.

Важливим етапом антикризової програми ми вважаємо створення налагодженої системи навчання персоналу. Проведення інструктажу (навчання) кожного відповідального спеціаліста та надання матеріалів для роботи покращить професійний рівень, якість та ефективність кадрів з продажів. Водночас стимулюватиме продавців страхових послуг до збільшення обсягів продажу та їх прибутковості. Також, важливо започаткувати практику

постійного обміну досвідом між успішними співробітниками з продажів різних регіонів щодо їх роботи за певним каналами продажів.

Представлено послідовно загальний алгоритм (стратегічну карту) **антикризового фінансового управління** (рис. 3):

Отже, узагальнюючи результати розробок стратегічних рішень в страховій галузі, слід зробити висновок, що впровадження, зазначені вище, суттєво структурують роботу компанії, визначають пріоритети у діяльності, сприяють ефективності роботи усіх управлінських ланок, що в кінцевому підсумку підвищує конкурентоспроможність компанії її вартість, прибуток та частку на ринку.

Олег КИРБАБА
Директор по развитию ООО «ЛЭББ»



УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ — ЗЕРКАЛО СТРАХОВАНИЯ

Можно смело сказать, что только произошедший страховой случай и процесс урегулирования убытков дает полное понимание принципов страхования для всех участников страховых взаимоотношений. В ходе урегулирования как в зеркале отражаются все нюансы договора страхования: что на самом деле покрывалось полисом, адекватность страховой суммы и лимитов, как работают исключения, как применяются франшизы.

Кто участвует в процессе урегулирования, стоит ли привлекать специалистов со стороны, кто эти специалисты, и как в конечном итоге сделать так, чтобы зеркало не получилось кривым и не искажало реальность? Данные вопросы комментирует – директор по развитию ООО «ЛЭББ» Кирбаба Олег.

Кто участвует в процессе урегулирования?

Основные участники, безусловно, страхователь и страховщик. Они могут прибегать к помощи различных специалистов. В первую очередь речь идет о независимых страховых экспертах (лосс аджастерах, сюрвейерах, аварийных комиссарах).

Зачем нужны независимые страховые эксперты?

Если коротко, то независимые страховые эксперты нужны для оперативной и профессиональной помощи сторонам договора страхования, особенно на стадии наступления страхового события.

Любое страховое событие в силу объективных причин обуславливает

конфликт имущественных интересов сторон договора страхования. И на первый план неизбежно выходит потребность в независимом объективном урегулировании.

Чем же отличаются сюрвейеры, лосс аджастеры и аварийные комиссары?

Все три названия пришли к нам из зарубежной страховой практики. В ходе развития страхового рынка на постсоветском пространстве сфера деятельности аварийных комиссаров ограничилась моторным страхованием и сегодня прочно ассоциируется с урегулированием убытков, связанных с ДТП.

Рынок же сюрвейерских и аджастерских услуг охватывает почти все области страхования, включая страхование ответственности, грузов, имущества и т.д. Поэтому в дальнейшем мы будем говорить о сюрвейерах и лосс аджастерах.

Необходимо различать страховых сюрвейеров и сюрвейеров, выполняющих работу, не относящуюся к страхованию, которая заключается в обработке регулярных грузопотоков на предмет количества/качества.

Страховой сюрвейер осуществляет осмотр объектов, подлежащих страхованию, как при заключении договора страхования, так и в случае необходимости его продления; идентификацию и описание возможных страховых рисков, подготовку рекомендаций по их минимизации, расчет размера возможных убытков (то есть т.н. пре-риск).

Под деятельностью лосс аджастеров понимается деятельность, связанная с установлением причин, характера, размера убытка и страхового возмещения при страховом событии. Лосс аджастер анализирует всю имеющуюся информацию, сопоставляет ее с договором страхования, правилами, ГК страны рассмотрения и урегулирует убыток, предоставляя сторонам договора рекомендации – платить или не платить, а если платить,

то сколько. То есть лосс аджастеры занимаются вопросами по урегулированию убытка, произошедшего в рамках уже заключенного договора страхования.

Возникает вопрос — зачем привлекать лосс аджастера, когда есть оценщики и судебные эксперты?

Работа лосс аджастера значительно шире и оценочной деятельности, в части определения суммы ущерба или стоимости страхуемого имущества, и функций судебного эксперта, который может определить причину события. Для подтверждения этого тезиса следует выделить два момента. Первый: как правило, сумма страхового возмещения не равна сумме убытка. Второй: произошедшее событие с экспертно установленной причиной события может не подпадать под условия покрытия по договору страхования. Анализ условий договора страхования во взаимосвязи с обстоятельствами конкретного страхового события выходит за рамки компетенции указанных специалистов.

Таким образом, только лосс аджастер, используя в своей работе выводы узкоспециализированных экспертов, проанализировав условия полиса, выдает аргументированную рекомендацию о том, является ли произошедшее событие страховым случаем согласно договору страхования и какова сумма подлежащего выплате страхового возмещения.

Кроме того, лосс аджастер ориентирован на урегулирование убытка без участия суда, то есть выступая в роли посредника, помогает прийти к взаимоприемлемому для страховщика и страхователя решению по произошедшему страховому событию, что в конечном итоге оптимизирует временные рамки и денежные затраты на урегулирование и помогает сохранить отношения сторон договора страхования.

Какие дела целесообразно поручать лосс аджастерам, а какие — урегулировать силами страховщика?

Многие страховщики привлекают лосс аджастера только в случаях, когда ожидаемый размер возмещения выходит за пределы собственного удержания (как правило, это является требованием перестраховщика).

Тем не менее, разумная целесообразность в привлечении лосс аджастера есть и в случаях с меньшими, но не стандартными убытками. Дело в том, что сотрудник управления урегулирования убытков страховой компании работает на основе своего собственного опыта и опыта компании, где он работает. Случаи обмена опытом по урегулированию между страховыми компаниями достаточно редки и не систематичны. Большая часть времени специалиста страховой компании относится к обработке схожих событий по узкому перечню рисков. Случаи неординарные происходят достаточно редко и являются событием не только для профильных специалистов, но и для всей страховой компании в целом. Сотрудник же аджастерской компании в нормальном режиме работает, в основном, именно с неординарными для отдельно взятой страховой компании событиями.

Если говорить о случаях, находящихся на собственном удержании страховщика, то мне кажется, что рыночные страховые компании уже давно пришли к ответу на этот вопрос — события серийные и часто повторяющиеся раскладываются на составляющие, приводятся к алгоритмам и процесс урегулирования автоматизируется. Речь идет о моторном страховании и претензиях физических лиц, где сотрудник управления урегулирования убытков заранее имеет алгоритм действий и перечень необходимых документов. При появлении нестандартных претензий или значительных убытков, их передача лосс

аджастеру очевидна для всех рыночных страховых компаний, даже имеющих большой собственный опыт урегулирования и численность сотрудников управления урегулирования убытков.

Как бы Вы могли кратко сформулировать цель деятельности лосс аджастера?

В данном случае лучшую формулировку, на мой взгляд, предложил Андрей Богачев, президент компании ЛЭББ: «Профессиональный лосс-аджастер заканчивает свою работу и считает ее качественно выполненной тогда, когда, получив его отчет, Страховщики совместно с Перестраховщиками производят рекомендованное возмещение и Страхователь продолжает свои взаимоотношения с теми же Страховщиками».

Какие виды услуг вы можете предложить страховому рынку в Украине?

Наша компания, с учетом накопленного опыта и квалификации сотрудников способна предоставить целый комплекс услуг. Так же, как и во многих других странах мира, мы предлагаем сюрвейерские и лосс-аджастерские услуги практически по всем видам страхования.

Специалисты нашей компании способны решать самые сложные задачи урегулирования в таких направлениях как имущественное страхование, перерыв в производстве, поломка машин и оборудования, ответственность, строительно-монтажные риски, грузоперевозки (в том числе Quantity/ Quality Survey) и другие.

Специалисты ЛЭББ всегда рады предложить нашу помощь и поддержку.

www.lossadjuster.com.ua

ЧЕРВ'ЯК Сергій Вікторович
Генеральний директор ТОВ «АФ «ГРАВІС»

Досвід у сфері страхування почав набувати з 2007 року, супроводжуючи страхові компанії «Лемма» та «Лемма-Віте» до 2014 року.

Має практичний досвід консалтингу та аудиту компаній фінансового сектору.



Особисто моя історія роботи з страховим ринком України розпочалась із знайомства з Сергієм Івановичем Чернишовим. Ця дуже неординарна особистість, яка, на мій погляд, своїми ідеями завжди випереджала час, дала дуже значний поштовх моєму сприйняттю страхування та економіки/бізнесу в цілому. Супроводжуючі страхові компанії, які довгий час займали провідні позиції на ринку страхування, я впевнений, що також зробив свій, може зовсім незначний, вклад у розвиток страхування в Україні. Щиро вдячний долі за час, який я співпрацював із Сергієм Івановичем.

НАШ ДОСВІД ДЛЯ ВАШОГО УСПІХУ

Світ стрімко набирає швидкостей. Усе прискорюється. Час диктує все нові та нові умови, які змушують розвиватися усіх - від кожної конкретної людини, до держав та економік у цілому. Страховий ринок України, незважаючи на усі випробування, які йому трапляється переживати останнім часом, також знаходиться у безперервному розвитку. Не хочеться казати про нелегкі часи, бо всі негаразди загарто-

вують вітчизняний бізнес, що вимагає шукати нові ринки, опановувати нові стратегії. Звичайно ж виживають сильніші, спритніші, мудріші та ті, кому посміхається фортуна.

Цього року страховий ринок знову очікує чергове перетворення, яке не омине жодного страховика. Звісно ж я маю на увазі, перш за все, зміни у вимогах до розміщення/представлення страхових резервів, які щоразу стають усе

більш вибагливими до якості активів страховика. Не важко зрозуміти регулятора, бо платоспроможність страховика – це запорука виконання зобов'язань перед тими, кого вони обслуговують – страхувальниками. Останні події у фінансовому секторі, особливо що стосується банків, показали, що платоспроможність вітчизняних фінансових установ залишається досить низькою навіть при формальному виконанні

встановлених регулятором нормативів, тому дії Нацкомфінпослуг виглядають досить прогнозованими і логічними.

Не вирішеним остаточно для багатьох страховиків залишається питання необхідності підтримання рівня статутного капіталу у межах мінімуму, який неабияк залежить від курсу національної валюти. Свою позицію з цього приводу комісія поки що не висловила, але це питання може бути вирішальним для багатьох невеликих страхових компаній, яким може буде дешевше припинити свою діяльність, ніж виконати такі жорсткі вимоги. Поки що страховикам залишається лише читати суху мову розпоряджень, не отримавши якихось зрозумілих офіційних роз'яснень.

З іншого боку, не варто забувати про особливості національної нормотворчої культури, яка зазвичай хворіє неточністю, багатозначністю та неузгодженістю. Все це, помножене на часом неабияку завзятість та креативність контролерів, додає чимало ризиків навіть сумлінним компаніям. Скоріше за все, цей контроль буде тільки посилюватись, особливо зважаючи на неодноразові спроби передати контроль за ринком страхування НБУ.

Тож нашою метою на ринку страхування є сприяння розвитку страхового бізнесу, а також мінімізація негативного впливу усіх негараздів, що можуть трапитись зі страховиками у сфері бухгалтерського, податкового обліку та впливу регуляторних органів. Нашу мету ми досягаємо за рахунок всебічного розвитку наших послуг та постійної комунікації із нашими поточними та потенційними клієнтами.

Так, з 2014 року ми, разом із ЦБС «Перспектива», започаткували регулярні зустрічі із представниками страхового ринку, на яких намагаємось підіймати найбільш актуальні питання, які задають нам наші клієнти. Нашу позицію з найважливіших та спірних питань,

що турбують страховиків, наприклад, виконання нормативів з резервів, стосовно особливостей та змін в оподаткуванні та інших, ми постійно публікуємо у популярних виданнях та аналітичних базах.

Компанія «ГРАВИС» спеціалізується на консультуванні та аудиті компаній фінансового сектору та завжди готова прийти на допомогу у вирішальний момент. Страховиків також можуть зацікавити наші можливості у пошуку комплексних рішень їх питань із залученням інших фінансових установ – торговців цінними паперами, ломбардів, фінансових компаній. Також ми постійно підтримуємо наші компетенції в інших галузях економіки - від енергетики до сільського господарства, які були напрацьовані з часів заснування компанії у 1995 році. Все це дозволяє розробляти та реалізовувати ефективні стратегії взаємодії для усіх ланок бізнесу наших клієнтів.

Наш чималий досвід консалтингу та аудиту на ринку страхування неодноразово підтвердив на практиці, що компанії, які залишаються наодинці із випробуваннями, подарованими державою, є значно уразливішими ніж ті, хто має надійних партнерів, що можуть завжди поділитися своїм свіжим поглядом на проблеми та запропонувати варіанти вирішення окремих чи комплексу питань. А що й казати, коли ваш партнер-консультант багато років супроводжував проекти провідних компаній в галузі не тільки вітчизняного, а й міжнародного страхування та перестрахування.

*Бажаю всім успіху
та вигідного партнерства!*



Аудиторская фирма «Гравис»

**Ваш надежный партнер
в решающий момент**



**Налоговый
консалтинг**



Аудит



**Бухгалтерский
аутсорсинг**

**+38 (050) 329-09-90
www.gravis-audit.com.ua**

Свидетельство о внесении в Реестр аудиторских фирм
и аудиторов №1022 от 23.02.2001

Свидетельство о внесении в Реестр аудиторских фирм и аудиторов,
которые могут проводить проверки финансовых учреждений № 0131 от 27.03.2014.

ІННОВАЦІЙНИЙ ФОРМАТ НАВЧАННЯ СТУДЕНІВ

Висококваліфіковані фахівці — активні, допитливі і різнобічно розвинені потрібні у всіх галузях. Не виключенням є і страхова. Страхові компанії бажають бачити у себе молодих людей із такими якостями як порядність, вміння швидко навчатися новому, комунікабельність, креативність. І, зрозуміло, мають бути знання. Сьогодні у вишах обговорюється й пропонується безліч освітніх методик, сутність яких, на наш погляд, можна визначити коротко: має бути цікаво й корисно. І студентам, і викладачам.

Робота за таким підходом дає результати. Але з чого починалося на кафедрі фінансів КНТЕУ, де в цілому висока планка до сучасного у всьому?

Ще майже 10 років тому було проведено інтелектуальну on-line гру, присвячену пам'яті видатного вченого в галузі страхування М.С. Клапківа.

Після проведення цієї гри саме й виникла ідея щодо організації на базі університету олімпіади зі страхової тематики. І навесні 2008 р. перша в Україні олімпіада зі страхування стала реальністю!

Серед значущих заходів, пов'язаних із студентською наукою, олімпіади посідають окреме місце — вони спрямовані на виявлення творчо обдарованої молоді, підвищують вимоги до викладачів щодо більш якісної роботи. Для вітчизняного освітянського простору проведення олімпіад — постійні й традиційні заходи, але дана Всеукраїнська студентська олімпіада — подія незвичайна.

По-перше, раніше в Україні таких олімпіад не було, а по-друге, її відбірковий тур відбувався в on-line режимі! Це сталося завдяки технічному партнеру — інтернет-журналу forINSURER.com та особисто його керівнику Олегу Парашаку.

Цікаво прослідкувати динаміку дистанційного тестування, яке проводилося водночас для всіх бажаючих взяти у ньому участь. У 2008 році – 693 студенти з 66 ВНЗ, у 2009 р. – 1252 з 135 ВНЗ, у 2010 р. — 2087 студентів з 203 ВНЗ України (усіх регіонів нашої держави), окремих вузів Росії, Білорусі, Польщі, Таджикистану.

2008 рік. До участі в олімпіаді запрошувались студенти усіх вищих навчальних закладів з різних регіонів України. І результат – 693 учасники з 66 вузів та 24 регіонів України. Олімпіада проводилась у два тури. Інтернет-тестування передбачало відповіді на 50 тестових питань протягом однієї години. Відразу після його закінчення на екрані можна було побачити імена всіх учасників, які були розміщені залежно від суми набраних балів, а комп'ютерна програма дозволила зафіксувати й час, що було витрачено кожним студентом.

Дистанційно випробували себе студенти не лише національних, економічних вузів, а й технічних, технологічних, педагогічних, аграрних, транспортних, гуманітарних. Долучилися навіть представники коледжів – Коломийського економіко-правового та Торгово-економічного (м. Київ).

ДУМКИ СТУДЕНТІВ

Грінченко Олена: «У житті перед кожною людиною постає безліч складних і, водночас, цікавих завдань. Проте кожний своєрідний бар'єр формує в людині якісь нові якості, поповнює його навички та знання. До таких бар'єрів людство завжди відносило науку та досягнення в ній. На мій погляд, олімпіада заохочує студентів до підвищення та розвитку своєї розумової діяльності, що важливо для майбутньої роботи».

І.Р.Бондар вітає з перемогою студентку ТАНГ Клапків Любов





Студенти виконують творчі завдання другого туру олімпіади

Голова правління страхової компанії «СКАЙД» Стецюк В.М. згадує початок своєї трудової діяльності страховим агентом

Висока активність студентів засвідчила підвищений інтерес до страхування та поступове формування страхової культури у молоді.

У другому турі олімпіади учасники виконували п'ять завдань, різних за складністю та різноманітних за формою: тести, задачі, пояснення страхових термінів (були наведені англійською мовою). Особливо цікавими були творчі завдання, оскільки давали можливість виразити власні погляди і роздуми. Цікавими здалися їй уривки з мультфільмів, відеозапитання. Це цілком відповідає вислову: «поєднати приємне із корисним», проте свідчить про кропітку пошукову роботу, виконану під час підготовки завдань.

При перевірці робіт, їх оцінюванні та визначенні переможців було враховано рівень теоретичної, практичної підготовки студентів та творчий підхід при вирішенні завдань. Студенти продемонстрували теоретичні знання практичні вміння та навички проведення розрахунків страхових платежів, розмірів страхового відшкодування тощо.

Компетентне журі у складі відомих вчених: С.С.Осадця, Р.В. Пікус, О.Д.Вовчак, В.Г. Баранової, Г.А. Стасюка, О.В. Кнейслер оцінило та визначило переможців, яким вручалися цінні подарунки, MP3 плеєри; флешки; книги, а також страхові поліси. Важливо, що учасники олімпіади отримали запрошення на стажування та пропозиції щодо працевлаштування у страхових компаніях.

Олімпіада відбувалася за сприяння Ліги страхових організацій України, Держфінпослуг України, експертів проекту TACIS «Підтримка страхового сектору», Центру підготовки та перепідготовки кадрів та інформаційно-аналітичного забезпечення страхової діяльності. Серед інформаційних партнерів – журнали «Страхова справа», «Страховое обозрение», «Страховой клуб», «Финансовые услуги»; газета «Україна BUSINESS» (пізніше – «Україна Бізнес Ревю»), видавництво "BeeZone". Останні нагородили передплатою на власні видання.

Приємно, що практично всі три роки олімпіаду підтримували: «Інго-Україна», «Скайд», «Альфа-страхування», «Вексель». «НОВА», «АСКО-медсервіс», «Актив-страхування», «Індіго», «Лемма-Віте», «УТІКО», Страхові брокери «Дедал», «Оукшот».

У 2009 році олімпіада проводилася вже у відкритому форматі й до участі в ній долучилися студенти Академії управління при Президентів Республіки Білорусь та Московського інституту міжнародного права та економіки ім. Гриб'єдова.

У фінальному турі олімпіади взяли участь 70 студентів з 22 вищих навчальних закладів. Прагнення студентства реалізувати себе як творчу та інтелектуальну особистість – майбутнього фахівця страхового бізнесу, здатного постійно розширювати свій кругозір, поповнювати свої знання зі страхування, дозволить бути успішними, а також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної освіти.

ДУМКИ СТУДЕНТІВ

Слєпкань Олександр:

«Олімпіади такого рівня дозволяють перевірити свої знання у порівнянні з іншими, познайомитись із студентами з різних вузів. Саме мені в олімпіаді сподобалося те, як були складені завдання. Вони дозволили перевірити не лише теоретичні знання, а й дали змогу вирішити практичні завдання, що є набагато цікавішим та повчальнішим. Ми здебільшого не маємо можливості брати участь у дорогих семінарах чи конференціях. А ця олімпіада була не тільки цікавою за змістом, а й приємною подарунками».



Ю. Вдовиченко від проекту TACIS «Підтримка страхового сектору» вручає Є. Супруненко запрошення на безкоштовні семінари страхової тематики.

ДУМКИ СТУДЕНТІВ

Дрібноход Олена:

«Олімпіада залишила незабутнє враження. Поєднання теорії та практики у завданнях викликало ще більший інтерес до страхування».

Артем Бібік: «Приємно здивував інноваційний формат, у якому проходив перший тур олімпіади. Він має стати повсякденним явищем, бо цього вимагає швидкоплинний час, мобільність та розвиток ІТ-технологій».

По закінченню олімпіади на учасників чекав приємний сюрприз – квиток на театральну виставу у театрі драми та комедії на лівому березі Дніпра — отримати моральне задоволення від вистави «Майнкамф, или носки в кофейнике» із В.Горянським у головній ролі.

Проведення олімпіади засвідчило зацікавленість страхових компаній у співробітництві з ВНЗ, стимулюванні студентства до вивчення дисциплін страхового спрямування, виявленні талановитої молоді з подальшим використанням її творчого потенціалу на конкретних робочих місцях.

У 2010 р. олімпіада набула статусу міжнародної. До участі в ній долучилися студенти Польщі, Росії, Білорусі, Таджикистану. У I турі взяли участь 2087 студентів з 203 ВНЗ України.

Змістовність та масштаби олімпіади підтвердили інноваційний характер заходу.

У 2011 — 2016 роках студенти КНТЕУ брали участь в олімпіадах, які проводились в інших ВНЗ України, а також у міжнародних олімпіадах зі страхування в Опольському університеті (Польща), університеті МІТСО (м. Мінськ, Білорусь).

Як викладачі, ми радіємо успіхам наших студентів у різноманітних наукових конкурсах, Проєктах, конференціях.

Так, захоплюючими була і підготовка, й сам захід, що організував Харківський національний економічний університет– **всеукраїнський студентський конкурс PR-проєктів «ЗОЛОТИЙ КОМПАС»** (конкурсний ринок — ринок страхових послуг).

Щасливі переможці олімпіади



Завдання передбачали підготовку аналітичних матеріалів про ринок, збір маркетингової інформації про страхову компанію, створення презентаційного фільму і власного PR-проєкту з анонсуючими матеріалами (прес-реліз, сюжет новин, стаття для ЗМІ). Фахівці страхової компанії «ІНГО Україна» надали можливість студентам КНТЕУ виконати креативний проєкт, який посів 2-е місце.

А Міжнародні конкурси рефератів зі страхування! Відмітимо два, найбільш значущих. Перший проводився серед студентів Росії, України та Білорусі, де до експертного журі конкурсу входили відомі Хенке Фолкер, Є.В. Коломін, О.М. Залетов та інші. Другий — на кращу роботу зі страхової тематики «Від ідеї до втілення – один крок» проводила казахська страхова компанія «Євразія». Серед конкурсантів були відмічені й наші студенти, зокрема Лисак Богдан у номінації «Вікно в страховий світ».

Сприяють «прищепленню» захопленості страхуванням і зустрічі та відкриті лекції відомих представників страхового ринку. Наприклад, **М. Тригуб, І. Габідулін, Г. Третьякова, С. Ханін, Д. Маруженко, О. Ілюхіна, В. Дарков, О.Привалова.**

У 2012 році за ініціативи В.Веретнова, старшого викладача кафедри страхування КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, відбулась інтелектуальна гра «Що? Де? Коли?», до участі в якій запрошувались студенти, викладачі, ризик-менеджери, банкіри, страховики. Честь КНТЕУ відстоювала команда «КАСКО-дєры» – кращі студенти старших курсів спеціальності «Страховий менеджмент».

Досвід інтелектуальних змагань було поширено й серед колег — у 2015 та 2016 роках на базі Львівської державної фінансової академії та Факультету управління фінансами та бізнесу Львівського університету імені Івана Франка проходили міжвузівські брейн-ринги з питань страху-



25 червня 2010 р.
Юхимчук Дарина нагороджена
почесним дипломом за реферат
на тему: «Захист прав споживачів
у разі неплатоспроможності стра-
хової компанії».

вання, на яких студенти КНТЕУ виборювали пер-
шість.

Можливо, завдяки саме нестандартним підхо-
дам до навчання, передачею своєї любові до стра-
хових дисциплін з боку викладачів, наші випускни-
ки працюють на провідних позиціях – керівниками
дирекцій, департаментів, провідними фахівцями
та менеджерами найбільших страхових компаній,
інших організацій на страховому ринку: «АЛЬФА
СТРАХУВАННЯ», «АСКА», «АХА СТРАХУВАННЯ»,
«ІНГО УКРАЇНА», «КНЯЖА», «СГ ТАС», «НАСТА»,
«Allianz Україна», «PZU УКРАЇНА», «СКАЙД», «QBE
Україна», «ОРАНТА», «Країна», «Proksima», «ПРО-
ВІДНА», «Княжа», «УПСК», «Київський страховий
дім», «Українська охоронно-страхова компанія»,
«УНІКА», «Іллічівське», «АСКО-Медсервіс»,
Aerospaceinsurancebroker, Ліга страхових органі-
зацій України.

Ми слідкуємо за успіхами наших випускників,
яких, сподіваємося, «закохали» в страхування, з раді-
стю спілкуємося, запрошуємо в рідну Альма-матір.

Досвід довів, що не тільки у поза навчальний

Завідувач кафедри
фінансів проф.
С.О. Булгакова отримує
Почесну грамоту
від представника
Держфінпослуг України



час можна цікаво організувати заходи, а й на «тра-
диційних» лекціях та семінарах застосовувати
сучасні методи навчання. Безсумнівна перевага
таких підходів — це можливість: мислити систем-
но, прогнозувати зміни, вирішувати проблеми,
кар'єрно та професійно зростати. Такі заходи
сприятимуть співробітництву вищих навчальних
закладів та страхових компаній, популяризації
страхування.

**МИ ВПЕВНЕНІ, ЩО МОЛОДЬ, ЯКА БЕРЕ АКТИВНУ
УЧАСТЬ У РІЗНИХ ТВОРЧИХ ЗАХОДАХ,
В МАЙБУТНЬОМУ БУДЕ ВМІЛО ТА ОПЕРАТИВНО
ВТІЛЮВАТИ СУЧАСНІ ІДЕЇ В ПРАКТИКУ
ТА МАТИ УСПІХ Й ЗАДОВОЛЕННЯ ВІД РОБОТИ
ТА СПІЛКУВАННЯ З ОДНОДУМЦЯМИ.
ДУМАЄТЬСЯ, ЩО ЦЕ ВАЖЛИВО У РОБОТІ
ТА ЖИТТІ ДЛЯ КОЖНОЇ ЛЮДИНИ.**

**Т.Ротова, В.Тринчук, — к.е.н., доценти
кафедри фінансів Київського національного
торговельно-економічного університету**



Команда студентів КНТЕУ разом із веду-
чим Б. Бурдою

ДУМКИ СТУДЕНТІВ
Любов Клапків: «Для
кожного студента участь –
це вже своєрідна перемо-
га, перемога над своєю
невпевненістю, притаманні
кожній молодій людині. По
закінченні олімпіади почи-
наєш розуміти, що потріб-
но використовувати кожну
можливість змагатися,
адже це мотивує до здо-
буття нових знань й прак-
тичних навичок у сфері
страхування, а також допо-
магає зрозуміти «чи ство-
рені я і страхова наука
одне для одного».

Виталий НЕЧИПОРЕНКО,
сопредседатель Оргкомитета Форума,
директор ЦБС «Перспектива»



ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ И 12 ИСТОЧНИКОВ ВЛАСТИ

— **Виталий Игоревич! 16-й Форум. Как всё начиналось?**

— 28 мая 2001 года Лигой страховых организаций Украины было принято решение в сентябре провести международную конференцию участников страхового рынка, а официальным оператором было предложено выступить Страховой группе «ТАС» (с 2004 года эту функцию передано Центру бизнес-стратегий «Перспектива»). У «истоков» Форума стояли А.Филонюк и В.Суксин. В первом составе Оргкомитета кроме них были тогда — А.Шмыголь, Д.Ланге, С.Тарасенко. Часть организационных задач было поручено мне. Цели сразу мы поставили серьёзные: конференцию назвали Международным форумом, а базой выбрали самую большую гостиницу в Украине — «Ялта-интурист». Сработало правило: «Как корабль назовёшь...». Рисковали, переживали — ведь дело для нас было совершенно новое.

Основной функцией Форума определили деловое неофициальное общение коллег-страховщиков, обмен информацией о состоянии и путях развития страхового рынка, изучение зарубежного опыта, тематические дискуссии, другой информационный обмен, создание площадки для двусторонних встреч профессионалов. Впоследствии к этим встречам присоединились банкиры, КУА, компании ИТ и другие из финансовой инфраструкту-

ры, а Форум из страхового превратился в финансовый.

По количественным показателям это выглядело так: на первом Форуме было зарегистрировано 114 участников из 4-х стран, на втором — 154 из 14 стран, на третьем 253 из 17-ти. Рекордным стал 2007-й год, когда к нам приехало 698 участников из 31-й страны. А всего за эти годы на Форуме побывало больше 5-ти тысяч участников из 42-х стран. Кстати, по нашим дан-

ным, до финансового кризиса 2009-2010 гг. наш Форум был крупнейшим по численности международным собранием страховщиков в мире в формате конференции (мы не учитываем корпоративные собрания некоторых лайф-овых компаний в США). А показателем активности непосредственной работы участников мы фиксируем то, что некоторые из них проводят во время Форума, по отзывам, больше двух десятков переговоров.

— **Что, по Вашему мнению, стало базой такой позитивной динамики?**

— Учитывая состояние нашего молодого страхового рынка (в сравнении с вековым опытом ведущих зарубежных коллег), бурные политические процессы в нашей стране и «ненавязчивый» постсоветский сервис, мы сразу определили, что отличиям Форума должны быть: 1) максимальная практичность; 2) выступления ведущих зарубежных и отечественных страховщиков; 3) исключение политических дебатов; 4) максимально возможный сервис.

Что ещё привлекает участников? — Скажите, где можно за два-три дня прослушать и обсудить, при желании, около сорока докладов ведущих специалистов по инновациям и актуальным вопросам страхования?

В этом большую помощь нам оказали и оказывают наши коллеги и друзья из Германии, Польши, Австрии, Великобритании, Латвии, Узбекистана, Франции. До нынешнего военного конфликта было активное сотрудничество с коллегами из России. Нет возможности назвать всех персонально, но особо хочу отметить помощь Петера Мюллера (Мюнхен Ре), Михаила Кухарёнка (Джен Ре), Ричарда Натшлагера (Аудатекс), Тохиржона Каримова (АЛСКОМ), к сожалению, ныне покойного Сергея Чернышова (Лемма). Отдельно мы должны поблагодарить за

организационную помощь и содействие в эти годы отечественные страховые компании «Лемма», СГ «ТАС», «ПЗУ», СО «Ильичевское», «Бусин», «Глобус», «ТЕКОМ».

— Что было самым сложным в этом процессе?

— Может показаться странным, но при большой доброжелательной, искренней, дружеской поддержке зарубежных коллег и активном участии украинских страховщиков (основную работу по тематическому наполнению ведёт ЛСОУ), для нас (ЦБС «Перспектива»), как для официального оператора и соорганизатора Форума, самым сложным стали вопросы быта. Конечно, дороги мы заменить не можем, но, к примеру, для нормализации работы ресторанного хозяйства не без нашей активной инициативы, как VIP-клиента, в ГК «Ялта-интурист» за 12 лет было заменено 5 составов руководителей «общепита» (чего стоит одно только название управления, объединяющего 5 ресторанов).

Другую из проблем нам удалось превратить в достоинство. Так, мы достигли показателя, по которому 45-50 человек, прибывающих автобусом из аэропорта, поселялись в гостиницу (получали ключи от номеров) в течение 12-ти минут. Это стало нашим стандартом. Сейчас, когда по понятным причинам мы перебазировались в г. Одессу, мы работаем на базе отеля «Гагаринн» в Аркадии — с наличием прошлого опыта многие вопросы решать стало значительно проще.

В итоге, мы вместе добились того, что зарубежные коллеги (ассоциации страховщиков) на Форуме стали проводить национальные дни страховщиков. Так, после презентации страхового рынка страны проводились тематические вечера: Германии (Октоберфест в Ялте — трижды), Австрии (Венский бал), Франции (с дегустацией французских вин, проводимой сомелье — международным экспертом), Польши (с роскошной культурной

программой), Узбекистана (с незабываемой оригинальной кухней, радушием и концертной программой). Сейчас эта форма общения постепенно восстанавливается.

— Но количество участников сейчас же не рекордное?

— Ды, вы правы. Свои коррективы внесли и мировой финансовый кризис, и экономическое состояние в нашей стране, и наша политическая обстановка, когда отдельным зарубежным участникам не рекомендовалось, или даже запрещалось по соображениям безопасности выезжать в нашу страну. Но жизнь продолжается, и мы с удовольствием отмечаем даже за эти два последних года хорошие изменения — как по количеству участников, так и по тематическому наполнению Форума. Да и нынешняя Одесса для многих стала открытием «жемчужины у моря».

— Вы — бизнес-тренер. Как совмещаются функции работы по Форуму и другим конференциям с этой работой?

— Это я не разделяю. С 2003 года провёл 390 семинаров, тренингов и стратегических сессий в 11-ти странах. Во время работы там приглашаю зарубежных коллег к нам, а на Форуме и конференциях приобретаю новых клиентов.

— Что бы Вы хотели пожелать участникам 16-го Форума?

— Первое. Зарубежным коллегам — личного благополучия и процветания бизнеса, а также ощущения радости от каждого дня работы в страховании. А нам, украинцам — скорейшего наступления мира, благополучия, веры и действий для того, чтобы наша жизнь стала достойной нашей мечты! А ещё, пользуясь случаем, как коуч хочу предложить нашим читателям небольшое эссе с пожеланиями на тему о власти.

Американский профессор Джон Френчи Бертрам Рамен в очень интерес-

ной работе определили шесть типов источников социальной и организационной власти (J. French, B. Ramen. The Bases of Social Power, Institute for Social Research, 1959). Отдавая дань значению этого классического труда, позволю себе предложить свои дополнения, комментарии и вариации на эту тему, с надеждой, что это будет полезным нашим читателям в практической деятельности.

Итак, исхожу из того, что **ВЛАСТЬ — ЭТО СПОСОБНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА ДРУГИХ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ**. Короче, власть — это средство, инструмент. А можно ли развивать в себе эти качества? Оказывается, можно. И многие из нас ещё с младенческого возраста это хорошо делают. Да и как здесь не вспомнить: «Власть не даётся, власть берётся!»? Но, не всё так просто. Посмотрим на это внимательнее.

ИСТОЧНИКАМИ ВЛАСТИ, (ПРИВОДЯ ПОДЧЁРКНУТЫМ ТЕРМИНЫ КЛАССИКОВ), ЕСТЬ:

- 1. ВЛАСТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ**, когда руководитель различными видами позитивного влияния мотивирует сотрудников к желанным действиям. Это, по мнению экспертов, один из самых эффективных видов мотивации. При этом следует учитывать, что материальная мотивация — на 5-6 месте по значению. Что важнее её? — Это отдельная тема, но, в первую очередь, интересная работа и признание.
- 2. ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ** (власть наказания). Оценивая наказание сотрудника по принципам Эд.Деминга, можно утверждать, что наказание — это чаще всего признак предыдущей ошибки (ошибок) самого руководителя, а не наказуемого (не того назначили, не научили, не организовали работу как следует, не проконтролировали, не поддержали...).

3. **ЛЕГИТИМНАЯ ВЛАСТЬ ИЛИ НОМИНАЛЬНАЯ, ФОРМАЛЬНАЯ.** Полагаясь лишь на этот вид власти, руководитель вначале обрекает себя на вопросы сотрудников: «А что он сам вообще может?», рискуя, при отсутствии ответа на этот вопрос, фактически утратить возможность руководить.
4. **ВЛАСТЬ ЭТАЛОНА.** Другими словами – это власть принадлежности к чему-то, или к кому-то, или власть связей. Проще говоря – это «племянник генерального», «партнёр босса по теннису», «брат собственника компании».
5. **ЭКСПЕРТНАЯ ВЛАСТЬ.** Или власть признанного специалиста, обладающего знаниями, опытом, способностями и навыками, что не всегда совпадает со служебным статусом или рангом.
6. **ИНФОРМАЦИОННАЯ ВЛАСТЬ.** Это власть, связанная с владением и распоряжением (контролем потоков) информации, которые идут как снизу вверх, так и сверху вниз. Уместно вспомнить Н.Ротшильда «Кто владеет информацией – тот владеет миром», да и народное – «полу-правда — это неправда».

7. **ВЛАСТЬ МАНИПУЛЯЦИОННАЯ.** Смысл: «если вы не сделаете так, как я хочу, тогда я вам — вот так...», или когда ребёнок визжит на всю улицу, требуя у мамы очередную конфету. Или когда сотрудник ИТ даёт понять руководству: если я не получу..., то уволюсь, и вся ваша ИТ-система на следующий день встанет.
8. **ВЛАСТЬ БЫЛЫХ ЗАСЛУГ.** Да, бывшие заслуги вызывают уважение, но что есть продуктом вашей деятельности сейчас? Ведь известно, что бывшие должность, погоны, успехи «работают на авторитет» владельца три, максимум шесть месяцев. А дальше авторитет формируют результаты конкретных сегодняшних дел.
9. **ВЛАСТЬ МУДРОСТИ.** Китайская пословица: «У кого в доме старик – тот имеет богатство». Здесь речь идёт о его опыте пережитого, спокойствии, независимости, непредвзятости и объективности.
10. **ВЛАСТЬ ХАРИЗМЫ.** Сильное, но не простое качество. И далеко не всегда аналог ума и мудрости. История показы-

вает, что сильные организаторы, ораторы и неформальные лидеры, ведя за собой массу, могут быть как конструктивными, так и деструктивными (вспомним, хотя бы, инициаторов второй мировой, или периодически возникающие экстремистские секты).

11. **ВЛАСТЬ СЛОВА.** Когда коллеги знают, что «если он пообещал — выполнит». Или когда «его хочется взять в команду», потому что, по Хосе Марти, – «Лучшее слово – это дело».
12. **ВЛАСТЬ ВЕРНОСТИ.** Обладают ею те, кто на деле, конкретными поступками или действиями, на протяжении длительного времени доказал свою лояльность компании, приверженность её ценностям и идеалам, либо, к примеру, верность в дружбе.

В завершение желаю всем коллегам развивать в себе власть №№ 1,5, 9, 11, 12, быть внимательным и осторожным с властью №№ 3, 4, 6, 8, 10, и исключить власть №№ 2 и 7.

**ДОБРА И УСПЕХОВ
ВСЕМ УЧАСТНИКАМ ФОРУМА!**



19 - 23 сентября 2011 г. XI Международный Ялтинский финансовый форум

Участие 420 представителей из 26 стран
Партнеры Форума – «SAIPRO», Райффайзен
банк Аваль, СК «Уника», СК «Глобус»,
СК «ТЕКОМ», СК «ПЗУ Украина», СК «Бусин»,
СК «Наста», СК «УОСК», СК «АСКА», «Транссиб
Ре», СК «Индиго», СК «Брокбизнес».





17-21 сентября 2012 г. XII Международный Ялтинский финансовый Форум

Участие 365 делегата из 25 стран

Партнеры Форума – СК «ПЗУ Украина»,
СК «УОСК», СК «АСКА», СК «Индиго»



17-21 сентября 2013 г. XIII Международный Ялтинский финансовый Форум

Участие 359 делегата из 22 стран

Партнеры Форума – МТСБУ, «САПРО», СК «Лемма», СК "ПЗУ Украина", Аудатэкс Украина, СК «Илличевская», СК «Белросстрах», СК «Просто страхование», СК «Нафтогазстрах», СК «УОСК», Profitsoft.





10-13 сентября 2014 г. XIV Международный Черноморский финансовый Форум

Участие 124 делегата из 18 стран

Партнеры Форума - СК «ПЗУ Украина», СК «ТЕКОМ»,
Аудатэкс Украина, Smile Assistance, СК «Глобал Гарант».





**16-19 сентября 2015 г.
XV-й Международный финансовый Форум**

Участие 152 делегата из 13 стран

Партнеры Форума - СК «ПЗУ Украина», ИК «ICU», СК «Нафтогазстрах», «Nexstep Solutions»



**СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
«ЭНЕРГОРЕЗЕРВ»**

**22 ГОДА
УСПЕШНОЙ РАБОТЫ
НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ.
ОСУЩЕСТВЛЯЕМ 16 ВИДОВ
СТРАХОВАНИЯ.**

*Мы любим каждого
из наших клиентов!*

Адрес:

04070, г. Киев, ул. Братская, 4, оф.1

Тел.: (044) 425-35-87,

(044) 425-52-50

Факс: (044) 425-35-87

E-mail: rezerv@energorezerv.com

Сайт: www.energorezerv.com

ТЕЛЕМАТИКА: РЕВОЛЮЦИЯ В МИРЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Цифровая экономика не только создает новые сферы услуг, но и кардинально меняет старые. Эволюция беспроводной связи, больших данных и вездесущего интернета трансформирует даже такие консервативные сферы, как страхование. На смену стандартизированным — и зачастую дорогим — страховым планам приходят индивидуальные. Западный мир уже активно переходит на так называемую «страховку на основе использования автомобиля», Usage-Based Insurance (UBI), а Украина пока отстает.

Технология под названием «страховая телематика» позволяет собирать данные о каждом автовладельце: в том числе о стиле вождения, частоте поездок, обращении с авто. На основе этого формируется личный тарифный план с уменьшенной стоимостью. Специальное оборудование — иронично окрещенное «черным ящиком» — обрабатывает показания одометра и спидометра автомобиля, а также встроенного в устройство чувствительного 3D акселерометра. У страховых аналитиков появляется целый массив данных о манере вождения водителя: количестве пройденных километров, времени суток, резком торможении или ускорении, виражах на поворотах. Таким образом рассчитывается страховая премия — любитель быстрых и агрессивных поездок заплатит больше, чем спокойный водитель.

В США телематику начали внедрять еще в 1998 году, а с сентября 2014-го «черные ящики» рекомендуют к установке на все новые автомобили. Система отслежи-

вания событий внедряется в Штатах с 2015 года, и уже больше половины страховщиков предлагают решения такого рода. В основном используются два принципа расчета страховой премии — Pay-As-You-Drive и Pay-How-You-Drive, то есть «плати, сколько едешь» и «плати, как едешь». В США и в Европе уже насчитываются миллионы пользователей таких программ. По данным аналитической компании ABI Research, мировой рынок страховой телематики будет увеличиваться на 81% в год — с 5,5 млн. застрахованных водителей на конец 2013 года до 107 млн. к концу 2018 года.

Европа тоже активно включается в страховую инновацию. В июне 2012 года заработал закон Марио Монти (Италия) — «черные ящики» устанавливаются на все новые авто. Их данные принимаются судами в Великобритании и Италии, а сама телематика используется для предотвращения страховых афер, угонов и агрессивного вождения. «Конкуренция

среди страховщиков в итоге приведет к повышению безопасности водителей, в том числе благодаря профилактике инцидентов, а рост качества сервиса и лояльности клиентов приведет к стремительному росту рынка уже в ближайшее время», — поясняет вице-президент ABI Research Доминик Бонте.

В Украине запуск телематики находится на начальном этапе. Страховщикам надо быть готовым к работе с огромными массивами информации от «черных ящиков», иметь мощный бэк-офис, и, конечно же, специализированное программное обеспечение, а не просто обычный Excel. Поэтому, для успешного внедрения телематики в Украине, нужны время и апробация.

В то же время сам рынок требует инноваций — в первом полугодии 2015 года количество заключенных договоров КАСКО упало более чем на 35% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Привлечение новых и удержание старых клиентов требуют смелых шагов. Одним из подобных проектов взаимодействия технологий и страхового бизнеса стало, к примеру, предложение от компании Benish GPS. Она разработала для страховщиков решение BE inSURE, которое представляет собой целый комплекс: телематическое устройство, мобильное приложение для водителей и программы для обработки данных, которые будут полезны актуариям.

Пока украинские страховщики думают, мировой рынок, подгоняемый технологическим прогрессом, не ждет. Как отметил директор по корпоративным продажам Benish GPS Владимир Гордеев: «Помимо очевидной выгоды для страховщиков и водителей автомобилей, страховая телематика несет в себе и социальный эффект. Стремясь снизить страховую премию, многие водители становятся более внимательными и аккуратными, уменьшая риски для себя и окружающих. А безопасность на дорогах — разве это не общая цель?».



СТРАХОВАЯ ТЕЛЕМАТИКА **BE inSURE**



ВОЗМОЖНОСТЬ СОЗДАНИЯ
НОВЫХ ПРОДУКТОВ С УЧЕТОМ
СТИЛЯ ВОЖДЕНИЯ
(USAGE BASED INSURANCE)



ПЕРСОНАЛЬНЫЙ РАСЧЕТ ТАРИФОВ
ПО КАЖДОМУ ЗАСТРАХОВАННОМУ
АВТОМОБИЛЮ



ВЫЯВЛЕНИЕ СТРАХОВОГО
МОШЕННИЧЕСТВА И ЛОЖНОГО
ИНФОРМИРОВАНИЯ О ДТП

ИННОВАЦИОННЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ РАЗВИТИЯ АВТОСТРАХОВАНИЯ



Оборудование сертифицировано и основано на рекомендациях:



German DEKRA
Organization



КВА ECE-R10 (e-mark) на
использование в автомобиле



Соответствие законодательству
Европейского Союза по защите
персональных данных



Определение фактов аварий по стандартам
Национального управления безопасностью
движения на трассах США

РАЗРАБОТКА
ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММ
ДЛЯ СТРАХОВЫХ
КОМПАНИЙ

ВЛАДИМИР ГОРДЕЕВ
директор по корпоративным продажам

067 22 555 00
vladimir.gordeev@benishgps.com

044 49 44 999
BenishGPS.com





XVI МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ ФОРУМ

XVI INTERNATIONAL FINANCE FORUM



14 - 17.09.2016

CONTACTS:

+38 /044/ 40 66 555 - multichannel, +38 067 540 01 02 - hot-line

e-mail: forum@cbs.org.ua

www.cbs.org.ua