

СК

ЛЮТИЙ
2018

Український страховий клуб

UKRAINIAN INSURANCE CLUB

www.insclub.info



**Якісні активи –
пріоритет №1**

Ера професіоналів

К Электронному Полису - ГОТОВ!

Business Strategy

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management



Profitsoft

23:35:60

Business Strategy

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success



Олександр Шкварун
Керівник проекту
Журнал «Український страховий клуб»












СК

Український страховий клуб

Багато хто в шкільні роки займався всім по троху, але настав час, коли довелося зробити вибір - чим займатись чи що робити, що буде основною діяльністю, а що буде хобі.

На страховому ринку теж настав час зробити вибір - попрощатися з непрофільним активом або **професійно** розвивати страхування. Не зважаючи - чи то **велика**, чи **маленька** компанія.

Зміст:

- | | | | | | |
|--|---|---|--|---|---|
|  | 5
Україна – ЄС |  | 6
5 стадий принятия неизбежного |  | 8
Поговорим о малом |
|  | 10
Якісний капітал і прибутковість! |  | 12
Добровольное медицинское страхование и его значение сегодня |  | 13
Ми звикли убезпечувати спортсменів від ризиків |
|  | 15
УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КАПИТАЛ |  | 16
Ціна та цінність агрострахування |  | 18
Качество активов - приоритет №1 |
|  | 22
Взгляд лосс-аджастера |  | 24
Український фінансовий форум |  | 21
Новий рік - нові плани на життя |
| | |  | 26
Одеса |  | 28
Reinsurance-weekend |

Журнал «Український страховий клуб»
Лютий 2018

UKRAINIAN INSURANCE CLUB
WWW.INSCLUB.INFO

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

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

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

Свідectво KB №20772 – 10572P, від 22.05.14

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

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



Дорогі друзі! Шановні колеги-страховики!

Від імені Ліги страхових організацій України та Центру бізнес-стратегій «Перспектива» дозвольте привітати Вас на XIV Міжнародній Карпатській страховій конференції.

Ще один рік залишив слід в історії України – це значний проміжок часу, який вимагає аналізу, підведення підсумків і, звичайно, побудови планів на майбутнє. У 2018 році страховикам доведеться вирішувати непрості завдання щодо розвитку галузі, але я впевнений, що разом ми впораємося.

Хочу побажати страховій спільноті згуртованості перед тими викликами, з якими страховий бізнес стикається щодня, та хорошої здорової конкуренції, яка зробить страхові компанії кращими і кориснішими для наших Клієнтів. Досягнення нових професійних висот, поваги колег та клієнтів, міцного здоров'я та оптимізму, сімейного щастя і підтримки рідних та близьких! До роботи!

З повагою,
Президент ЛСОУ Олександр Філонюк

Україна ЄС

Впродовж 2017 року Нацкомфінпослуг проводила консультації з Представництвом ЄС в Україні стосовно започаткування нового проекту технічної допомоги, спрямованого на небанківський фінансовий сектор.

За результатами зазначених консультацій досягнуто домовленості щодо реалізації нового трирічного проекту ЄС «Посилення регулювання та нагляду за небанківським фінансовим сектором», в якому Нацкомфінпослуг є одним з основних бенефіціарів. Проект офіційно розпочав роботу 17 листопада 2017 року.

Наразі здійснюються підготовчі заходи, зокрема планування діяльності, державна реєстрація, побудова комунікації з бенефіціарами, вивчення експертами поточної ситуації у фінансовому секторі. Очікується, що повноцінно Проект почне свою діяльність з березня 2018 року.

Передбачається, що експертна допомога буде спрямована, в першу чергу, на сприяння у вдосконаленні та напрацюванні нової нормативно-правової бази для небанківських фінансових послуг, з належним врахуванням зобов'язань України у сфері європейської інтеграції щодо апроксимації національного законодавства до *acquis* ЄС, а також впровадження кращої іноземної практики регулювання та нагляду.



У рамках діяльності Проекту особливий пріоритет буде наданий страховій сфері, зокрема імплементації положень Директив ЄС 2009/138/ЄС (Платоспроможність II), 2009/103/ЄС (страхування від цивільної відповідальності), 2016/97/ЄС (страхова дистрибуція), а також принципів страхування Міжнародної організації органів страхового нагляду (IAIS).

Також, значна увага буде приділена питанню переходу від страхового нагляду на основі правил до нагляду на основі принципів і ризиків, визначенню стандартів платоспроможності та правил доступу до ринку, створенню відповідного рівня моніторингу та правозастосування.

Окрім страхової сфери, Проект надаватиме Нацкомфінпослуг сприяння у реформуванні ряду ринків небанківських фінансових послуг.

З усіх проектів міжнародної технічної допомоги, в яких Нацкомфінпослуг була визначена бенефіціаром, зазначений проект є найбільш масштабним та охоплює більшість напрямків діяльності регулятора.

Нацкомфінпослуг переконана, що зазначений Проект стане суттєвою підтримкою у забезпеченні належної розбудови регулятивного середовища для небанківського фінансового сектору, у першу чергу - ринку страхування.



Инна Белянская

Член правления и директор
Департамента индивидуальных
продаж МетЛайф в Украине



MetLife

Подорожуючи життям разом

Пенсионное страхование: 5 стадий принятия неизбежного

Весь прошлый год в Украине активно обсуждалась пенсионная реформа. Именно изменения в пенсионной системе правительство считает одним из ключевых достижений в реформировании социального сектора нашей страны.

Конечно, можно по-разному относиться и к жарким дискуссиям вокруг пенсионной тематики, и к предпринятым шагам по росту выплат нашим пенсионерам. Но, на мой взгляд, ключевая реформа в пенсионном обеспечении еще не произошла, хотя мы с коллегами из украинского «МетЛайф» уже видим первые признаки правильных изменений. Государственные инициативы? Обязательный накопительный уровень в 2019-м? Нет, речь совсем не об этом.

Я уверена, что главные изменения для реформирования пенсионной системы должны произойти не в правительстве, не в Пенсионном фонде, и даже не на страховом рынке. Они должны состояться в нашем сознании.

Старение как таковое – малоприятный факт. Поэтому все мы стараемся не особенно помнить о нем: так уж устроена человеческая психика. Но приход старости не зависит от нашего желания. Мы понимаем, что она неизбежна, и ее нужно принять. Конечно, если речь о взрослых, самостоятельных и сознательных людях. Принять и подумать – как мы проведем эту часть нашей жизни?

Ответ прост. Вероятнее всего, мы проведем свою старость на пенсии.

И здесь начинается самое интересное.

Очень часто наши граждане боятся не столько своего старения, сколько перспектив своей жизни на пенсии. Мы не хотим об этом думать, пото-

му что перед глазами – нищета сегодняшних стариков. Потому что, на самом деле, мы понимаем: особо рассчитывать не на кого – государство, дети, внуки, собственное здоровье – все это не так надежно, как хотелось бы. Нам просто страшно.

Понимая все это, что же мы делаем? Начинаем больше работать и зарабатывать? Пытаемся увеличить сбережения? Думаем о накопительном пенсионном страховании?

Увы, все не так просто и быстро. Прежде, чем прийти к этим логичным и правильным шагам, мы проходим сложный путь – 5 психологических стадий «принятия неизбежного». Это хорошо известная поведенческая модель, и, кроме всего прочего, она отлично описывает текущее отношение украинцев к своим пенсионным перспективам. Причем отношение не только конкретных людей, но и нашего общества в целом.

Что это за стадии?

Стадия 1.

Отрицание. Вначале мы цинично шути-
тим, что с нынешним уровнем украин-
ской медицины, условий жизни и
труда до старости не доживают. Но
статистика показывает: ожидаемая
продолжительность жизни растет, и
Украина – не исключение. Например,
для рожденных в 1980-м она состав-
ляет 68,8 лет, в 1990-м – 70,5 лет, а для
малышей, родившихся в 2013-2015-м
– 71,2 года. «Средние 70» – это абсо-
лютно реальные 75, 80, 90 лет жиз-
ни, как минимум, для 1/3 нынешних
взрослых и активных украинцев. Вы-
вод прост: отрицание не поможет Вам
достойно провести 10, 15 или 20 пен-
сионных лет.

Стадия 2.

Гнев. Мы ругаем правительство, кото-
рому нет дела до уровня жизни своих
граждан. Клянем работодателей, ко-
торые платят зарплату «в конвертах»
и уменьшают наши шансы даже на
мизерные государственные выпла-
ты. Нас шокируют высокие цены на
продукты, лекарства и повседневные
товары, из-за которых не получается
копить и откладывать. Как и в любой
другой ситуации, гнев помогает нам
«выпустить пар», но не решить про-
блему. В лучшем случае, на этом этапе
мы осознаем ее глубину: оказывается,
дефицит Пенсионного фонда Укра-
ины – больше 140 миллиардов грн. А
из 26 миллионов украинцев 18-60 лет
отчисления в этот фонд платят только
12 млн. – и как раз столько же пен-
сионеров получают пенсии. В будущем
это соотношение будет только ухуд-
шаться: население стареет, а трудовая
миграция из Украины растет.

Иногда после гнева мы готовы пере-
ходить к конструктивным решениям.
Но чаще – нам предстоит пройти еще
пару сложных стадий.

Стадия 3.

Торг. Мы начинаем торговаться с собой
и объективной реальностью вокруг,
искать «удобное» решение. Например,

говорим себе: и на пенсии можно ра-
ботать. Конечно, это возможно, а если
пенсия будет мизерной – просто не-
обходимо! Вот только вопрос: почему
сегодня в Украине работает только 500
тыс. пенсионеров? Ведь это лишь 5,5%
от всех, кто ушел на заслуженный от-
дых по возрасту! Возможно, пожилые
украинцы попросту не хотят работать?
Или им хватает тех средств, которые
платит государство? Вряд ли.

Как показывает статистика, все на-
много проще и жестче: работодателям
не нужны сотрудники преклонного
возраста. Они болеют, хуже учатся но-
вому и просто «не нравятся». Через 15-
25 лет с занятостью для пенсионеров
станет еще сложнее – простые, рутин-
ные работы можно будет отдать «бо-
там и роботам». Звучит невероятно?
Поверьте, идея о том, что на пенсии
можно работать так же успешно, как
и в 30-40 лет – куда более фантастиче-
ская. Зато она может привести нас к 4
стадии восприятия пенсионных пер-
спектив.

Стадия 4.

Депрессия. Конечно, можно просто
смириться с тем, что на пенсии люди
не живут, а существуют. По данным
последних опросов, больше 72% укра-
инских пенсионеров чувствуют себя
угнетенно. Недостаток финансов – 2-я
по важности причина этого подавлен-
ного состояния, после проблем со здо-
ровьем. Спасают внуки, огород, ры-
балка или недорогие хобби. Кому-то
помогают благотворители или нерав-
нодушные соседи.

Но эти рецепты борьбы с пенсионной
депрессией абсолютно не применимы
к нашему поколению. И для нас дис-
сонанс между нынешним уровнем
жизни и жизнью на пенсии будет куда
сильнее. Почему?

Потому что наши родители сравнива-
ют свою старость с жизнью в СССР, с
его хроническим дефицитом – они и
тогда многое не могли себе позволить.
Мы же привыкли к совершенно дру-
гому стилю жизни: красивая одежда,

посиделки с друзьями в кафе, отпуск
в соседней Турции или Египте – эти
возможности доступны многим укра-
инцам. Поэтому нам ближе стиль
жизни современных европейских пен-
сионеров. Что это значит? Лишь то,
что уровень наших доходов на пенсии
не должен кардинально отличаться
от минимальных доходов пожилых
людей в соседних странах Восточной
Европы: 500-750 евро. И как только мы
начинаем оперировать цифрами буду-
щих доходов – находится рациональ-
ное решение.

Стадия 5.

Принятие. Принять неизбежность
всегда непросто. Но неизбежность
старости и пенсии – далеко не худшая
жизненная ситуация: ведь это значит,
что мы планируем жить долго и, по
возможности, счастливо.

Сложности принятия возникают по-
тому, что мы, на самом деле, «перво-
проходцы». Мы – то первое поколение
в независимой Украине, кому предсто-
ит сделать самостоятельные шаги для
обеспечения собственной старости. У
нас нет ни опыта предыдущих генера-
ций, ни четких правил, определенных
государством, ни собственного опыта.
Есть только прогнозы: к 2050 году на-
селение нашей страны сократится на
18%, до 36,4 млн. и рассчитывать на то,
что пенсионеров будут содержать мо-
лодые украинцы, просто не стоит.

Чем тогда руководствоваться, плани-
руя «бюджет на старость»? Остаются
только глобальный опыт и мировая
практика. А они говорят об одном:
ничто не совершенно, но более попу-
лярного, надежного и проверенного
временем инструмента, чем нако-
пительное страхование жизни, пока
просто не существует. Снова неизбеж-
ность? Да, но опять не самая страш-
ная: ведь в Украине есть страховые
компании, с которыми не страшно
копить на пенсию – по крайней мере,
у них это получается на протяжении
150 последних лет. Уверена, и у Вас все
получится.

Поговорим о малом

Владимир Бабко, СК «Мир»

Поговорим о «малом» в страховании - о малых страховых компаниях. Малые компании - это добро или зло? Это хорошо или плохо? Это пережитки кризисных времен или ростки новой экономики? Давайте попытаемся разобраться в этих вопросах.

Кто такие «малые»

Компании бывают разные - большие и малые. Для того, чтобы сравнивать компании по размеру, необходимо зафиксировать метрики - некоторые числовые характеристики, глядя на которые мы можем сказать, что одна компания больше, а другая - меньше. Обычно в качестве метрик выбирают такие показатели, как капитал компании, количество персонала, объем платежей. В некоторых исследованиях принимают во внимание характеристики клиентской базы: количество клиентов, их территориальное распределение. Другие исследователи анализируют организационную структуру компании, структуру ее управления. Почему же при таком разнообразии подходов к определению размеров компании не происходит неразберихи в понимании того, кто большой, а кто малый? Дело в том, что метрики хорошо коррелированы между собой. Малая по одним показателям компания, как правило, мала и по остальным. Поэтому интуитивно-го представления о «малых» достаточно для понимания общих тенденций.



«Малые» - это не только размер

«Малый» - это не только размер, но и философия бизнеса. Мир «малых» разнообразен. Среди малых страховых существуют и слабые, не очень профессиональные, не интересные потребителю компании. Да, это факт. Но такие существуют и среди крупных. Помимо компаний, вынужденных ужиматься под давлением рынка и неблагоприятных обстоятельств, есть и другие, которые сознательно выбирают «малый» форм-фактор. Малый размер имеет свои преимущества. Традиционно к ним относят:

Чуткость. Малый страховщик может предложить клиенту то, чего не может предоставить крупный, и это - личное внимание. Индивидуальное обслуживание лежит в основе малых страховых компаний. В крупной компании вы один из тысяч клиентов, в малой - вы «единственный». Малые компании часто опережают крупные по уровню удовлетворенности клиентов.

Экономичность. Поскольку небольшие страховщики тратят меньше средств на маркетинг и рекламу, имеют более низкие накладные расходы, они могут позволить себе предоставлять более дешевые тарифы.

Динамичность. Малым компаниям гораздо проще внедрять в свою деятельность инновации, подстраиваться под требования рынка.

Компетентность. Малые страховщики, как правило, более специализированы, и в рамках своей специализации они могут быть более компетентны, чем крупные универсальные коллеги.

Строить свой бизнес, используя эти преимущества - мудрая и прагматичная стратегия, заслуживающая уважения.

«Малый» - не значит неудачник.

Гонка за Insurtech

Новейшая тенденция страхового рынка - Insurtech. Гугл подсказывает, что Insurtech — это внедрение инновационных решений, предназначенных максимизировать эффективность использования новых технологий на страховом рынке. Insurtech – это изменение подходов к страхованию путем применения современных технологий, таких как искусственный интеллект, телематика, bigdata, blockchain и многих других. Благодаря этому Insurtech-компании могут предлагать своим клиентам более доступный, качественный и индивидуальный продукт, составляя серьезную конкуренцию традиционным страховщикам.

Преимущества Insurtech понимают все. Но отношение к новым технологиям у крупных и малых страховщиков разное.

Крупнейшие компании проводят максимально осторожную политику по отношению к Insurtech нововведениям. Хотя рост интереса потребителей к новым технологиям заставляет крупных страховщиков начинать изучать последние и инвестировать в них немалые средства.

Малые компании более динамично внедряют технологические новинки и часто выступают в роли Insurtech-стартапов. Однако, серьезной проблемой для малых страховщиков на этом пути является ограниченность финансов, которые они могут позволить себе инвестировать в данные разработки.

В связи с такой ситуацией на страховом рынке уместно вспомнить знаменитую фразу Руперта Мёрдока: «Крупный больше не побеждает мелкого. Пришло время, когда быстрый побеждает медлительного».

Культивирование

Мы переживаем культивирование крупных компаний.

Потребитель чаще предпочитает полис крупной компании полису малой. Специалист считает работу в крупной компании более престижной. Регулятор вовсе пытается очистить рынок от малых компаний.

Мы превращаем страховой рынок в рынок крупных компаний. Мы не воспринимаем малые компании как серьезного участника рынка. Мы смотрим на «малые» как на бесперспективные.

Почему? Крупные страховые компании тратят миллионы на рекламу и маркетинг. Крупные - это огромные агентские сети. Крупные - это сильнейшее лобби. Всего этого лишены «малые».

Поэтому, крупных страховщиков мы знаем поименно. Благодаря рекламе мы знаем, что они самые надежные и безопасные. У них самые инновационные системы скидок и бонусов. Они работают для нас 7 дней в неделю, 24 часа в сутки. Их офисы расположены повсеместно.

А что мы знаем о малых компаниях? Сколько малых компаний на рынке? Какова их эффективность? Насколько они надежны? Таких исследований не существует. Это не интересно экспертам, это не интересно чиновникам.

«Малых» много. Доля рынка у них невелика. Но работают они более эффективно, чем крупные компании. Удовлетворенность потребителей «малыми» выше, чем «крупными». Кроме того, своим существованием малые компании способствуют развитию конкуренции и повышению качества страховых услуг.

Малые страховые – это малый бизнес. И как малый бизнес в целом, они требуют специальных методов государственной поддержки. Для них должна существовать собственная система нормативов и специальная упрощенная система учета, как это делается в других областях малого бизнеса.

Давайте менять мир к лучшему

Изменения начинаются с понимания. Давайте признаем - «малое страхование» существует. Оно разнообразно, интересно и перспективно. Не стоит отвергать его.

Страховой рынок не может быть сильным без крупных компаний. Но без малых он станет тусклым, холодным и инертным. Сделаем же наше страхование сильным, ярким и разнообразным!

Якісний капітал і прибутковість!

Рішення яких структурних проблем допоможе страховому ринку стати більш привабливим?

Безперечно існує ряд структурних проблем, що заважають реалізації потенціалу страхового ринку України. Торкнувшись основної, на мою думку, це - забезпечення достатності капіталу та платоспроможності страховика. Страхова компанія є платоспроможною, якщо вона здатна виконувати свої зобов'язання за всіма договорами за усіх достатньо передбачуваних обставин.

Українське законодавство сьогодні вимагає сформувати статутний капітал, сформувати страхові резерви, покрити їх активами визначених категорій і розрахувати запас платоспроможності. На момент реєстрації статутний капітал сформовано виключно грошима і на цьому втрачається слід якості активів, якими забезпечений цей мінімальний капітал. Розрахунок запасу платоспроможності говорить сам за себе - це тільки розрахунок, а от якими активами цей запас платоспроможності забезпечений діючим законодавством не контролюється. Дві декларативні норми по суті. Адекватність сформованих страхових резервів це окрема тема, яка базується, перш за все, на обліку, що дозволяє наразі сформувати резерви, які відповідатимуть сумі наявних активів страховика, а у разі недостатності активів - залучити кошти на кінець звітного періоду. Жорсткою вимогою не назвеш, але на сьогодні це єдиний контроль за платоспроможністю.

Так, з першого погляду все відповідає Європейській директиві Solvency I, яка досить вдало себе зарекомендувала в Європі. Але правові положення Європейської директиві Solvency I та Принципи щодо достатності капіталу та платоспроможності, затверджені Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю говорять нам про те, що платоспроможність - це кілька компонентів, а саме:

- адекватно сформовані страхові резерви, які відповідають зобов'язанням за договорами страхування, без перерезервування;
- покриття технічних резервів активами визначених категорій;
- вимоги до мінімального рівня капіталу та активів, якими представлений капітал страховика.

Визначений контрольний рівень капіталу компанії є необхідним для покриття збитків в результаті інших поточних ризиків:

- ризик відхилення, ризик помилки, ризик оцінки, ризик перестрахування, ризик операційних витрат та ризик, пов'язаний з основними або катастрофічними збитками, чи з накопиченням ризиків, викликаних однією подією;
- ризик ліквідації та ризик некоординованого росту;
- організаційні ризики та ризики ринку;
- інвестиційні ризики (в тому числі ризики, пов'язані з використанням



фінансових похідних інструментів, а також з амортизацією, ліквідністю, відповідністю, процентною ставкою, з ризиком оцінки та участі).

І тільки контроль цих трьох компонентів забезпечить з дуже високою ймовірністю спроможність страхової компанії виконувати свої зобов'язання в будь-який час.

Останні два роки триває дискусія щодо впровадження нормативів достатності капіталу та платоспроможності страховика на нашому ринку - це, по суті, регулювання вільного капіталу. На мою думку ми запізнюємося з введенням вимог достатності капіталу та платоспроможності.

Важко подолати проблему, яка бере свій початок в історичному розвитку ринку страхування.

Двадцять років тому, коли започатковувалось страхове законодавство, страховий ринок мав бурхливе зростання. Очевидно, що на цьому етапі стратегічним вибором всіх страховиків стало швидке нарощування премій, долі ринку і впізнаваність бренду. Але часи змінились, наразі потрібен якісний капітал і прибутковість.

Регуляторна основа повинна визначати поріг мінімальної вимоги до розміру статності капіталу та платоспроможності для компаній.

Мінімальний рівень капіталу в жодному разі не повинен використовуватися для покриття звичайних передбачуваних витрат. Подібним чином витрати на створення нової компанії не можуть покриватися за рахунок цього мінімального капіталу. Таким чином, з моменту реєстрації буде зрозуміло якими активами забезпечений мінімальний капітал.

Введення вимог достатності капіталу та платоспроможності вплине на вкрай високу комісійну винагороду посередникам, що виплачують страховики. І зовсім не важливо за рахунок чого буде сплачена комісійна винагорода – перестраховування, інші послуги, комісія. Адже висока комісійна винагорода це збільшення витрат, збитковість і суттєве зменшення рівня капіталу. Що потягне за собою порушення законодавства щодо платоспроможності і застосування заходів впливу.

Ну, і дорогим стає використання страхових компаній з метою оптимізації інших бізнесів, забагато капіталу треба тримати в страховій компанії.

Після введення нормативів достатності капіталу та платоспроможності страховика і введення суворішого контролю з боку страхового нагляду ситуація на ринку покращиться, якість активів на балансах буде набагато вищою.

У страхового ринку України є всі шанси стати економічно привабливим, бути залученим до реформ Уряду та збільшити в процентному відношенні частку страхової галузі у ВВП.

Платоспроможна система страхування є ключовим атрибутом успішної страхової галузі, і її досягнення повинно стати основним завданням страхового ринку.

Наталія Володимирівна, розкажіть, будь ласка, як було започатковано нову Асоціацію?

Асоціацію створили Топ-менеджери ключових гравців ринку страхування. Однорумці, яких об'єднує єдине бачення розвитку бізнес-середовища та принципів його роботи – прозорість, відкритість і готовність до змін. Професійність учасників Асоціації та великий досвід роботи, а також відкритість і прагнення систематизувати ринок говорять про те, що Асоціація створена вчасно та саме для потреб ринку. Ми поєднали бачення розвитку бізнес-середовища лідерів європейських компаній, лідерів українських компаній та підкріпили його досвідом розробки законодавчого поля на професійному рівні. Ми розуміємо, що українська структура ринку та перепони, які стоять на шляху до розвитку прозорого бізнесу, долати буде нелегко, проте, разом ми готові включитися в усі процеси – як законотворчі, так і функціональні.

Яка основна задача Асоціації? Невже з'явився перший лобіст на страховому ринку України?

Статут організації декларує, що Асоціація не займається виключно лобізмом інтересів своїх учасників.

Наша мета – розвиток ринку, запровадження високого рівня правил та стандартів діяльності на ринку страхових послуг.

Ми прагнемо створювати конкурентне поле, де правила роботи будуть одні для всіх – чіткими, сформованими відповідно до сьогодення та з урахуванням потреб майбутнього.

Хто є членами асоціації сьогодні та які плани на її укріплення?

Асоціація вже являє собою сталу та сильну організацію однорумців. Зараз

Асоціація складається з 5 учасників – СК «Універсальна», СК «Країна», СК «Українська страхова група», СК «УНІКА», СК «Глобус» - саме вони виступили ініціаторами ринкових змін та знайшли ресурс (це не про матеріальну сторону роботи) для створення такої організації. Долучитися до Асоціації можуть ті страхові компанії, які поділятимуть цілі та завдання Асоціації.

Який план дій на 2018 рік?

У першу чергу наші зусилля будуть спрямовані на розробку та впровадження посилення вимог до капіталізації, розрахунку запасу платоспроможності, диверсифікованості та якості активів, якими представлений запас платоспроможності та ліквідності страхових організацій. Також ми плануємо, у рамках співпраці з Нацкомфінпослуг, підготувати та запровадити основні юридичні норми, що стосуються регулювання каналів продажу. Впевнені, що ці неминучі зміни матимуть позитивний вплив та сприятимуть розвитку здорових конкурентних відносин, як на страховому ринку України, так і на фінансовому ринку в цілому.

Довідка:

Національна асоціація страховиків України - неприбуткове об'єднання страховиків, яке створене на засадах професійної належності, спільності інтересів та об'єднує юридичних осіб, які поділяють цілі та завдання Асоціації, а саме - запровадження високого рівня правил та стандартів діяльності на ринку страхових послуг. Асоціація створена 1 листопада 2017 року у місті Києві.

Виталий Козловский
Первый заместитель директора
СК «УКРФИНСТРАХ»

Добровольное медицинское страхование и его значение сегодня.

Свершилась долгожданная «выношенная годами» медицинская реформа, которая подразумевает изменения условий системы бесплатного здравоохранения и нормативного финансирования на условиях "деньги ходят за пациентом". Такой ключевой лозунг медицинской реформы 2018 года. Реформа подразумевает финансирование всей системы здравоохранения за счет государства и бесплатное пользование медицинскими услугами гражданами.

С 2018 года в условиях реформирования медицины в Украине острее стал вопрос доступности медицинских услуг для населения.

Гарантированная государством бесплатная медицинская помощь и обеспечение лекарствами после внедрения реформы будет распространяться только на экстренную и первичную медицинскую помощь, перечень услуг которых ежегодно будет определять Кабинет Министров.

То есть, прием семейного врача или вызов скорой будут бесплатными, а консультации узких специалистов, таких как ЛОР, хирург или гинеколог, будут покрываться государством частично, при этом размер компенсации пока не определен. Также есть ряд медицинских услуг, оплата которых ляжет полностью на плечи пациентов.

В этой связи добровольное медицинское страхование является единственным действенным механизмом защиты интересов граждан от непредвиденных затрат, размер которых может стать неподъемным для многих.

Добровольное медицинское страхование — это система, благодаря которой застрахованный не только имеет возможность получить необходимые ему медицинские услуги без крупных одноразовых расходов, но и пользуется дополнительным пакетом сервисных услуг, а именно: обращение в круглосуточную службу Ассистанса, который защищает от риска неоправданных затрат сил, материаль-



ных ресурсов и времени путем профессионального подбора необходимых медицинских учреждений и квалифицированных специалистов-консультантов, а также контролирует качество оказания медицинской помощи.

В 2015 году наша компания приняла решение о развитии ДМС, были разработаны страховые продукты, отлажена работа с Ассистирующей компанией.

Исходя из того, что специализация компании - это личные виды страхования и подавляющее большинство клиентов это физические лица, основной упор мы делаем на небольшие коллективы, даже от 2-3 сотрудников и членов их семей. В процессе переговоров мы подбираем каждому клиенту индивидуальные условия страхования.

Администрирование большого количества договоров с разными условиями программ страхования довольно трудоемкий процесс, но благодаря профессионализму персонала и автоматизации многих бизнес-процессов нам удается поддерживать на высоком уровне качество обслуживания, что в добровольном медицинском страховании является главным показателем для клиентов.

По нашему мнению, востребованность добровольного медицинского страхования будет расти до момента окончания медицинской реформы в целом. Поэтому можно и необходимо разрабатывать дополнительные услуги для клиентов, чтобы было удобно и приемлемо по цене, а также следить за качеством обслуживания.

К тому же, благодаря постоянному прямому контакту с клиентами, компания, предоставляющая услуги ДМС будет рассматриваться ими как приоритетная для страхования по другим видам.

Сергій Левчук
Директор СК «SPARE», президент
Української федерації карате

Ми звикли убезпечувати спортсменів від ризиків

СК «SPARE» – молода українська динамічна та амбіційна страхова компанія, що вийшла на страховий ринок у 2016 році. На сьогоднішній день компанія володіє не лише класичним портфелем послуг відповідно до 14 ліцензій з добровільних видів страхування, а й активно запроваджує та розвиває інноваційні страхові продукти, такі як юридичне страхування для фізичних та юридичних осіб.

Страховий захист наших клієнтів забезпечений співпрацею з провідними юридичними компаніями країни, такими як ETERNA LAW, GOLAW, LAVRYNOVYCH & PARTNERS, Адвокатське об'єднання «Волков і Партнери», Alexandrov & Partners, A.S.A. GROUP. З такими партнерами ми впевнено дотримуємося нашого головного принципу – виграшу за правилами для законотворчого бізнесу.

Останнім часом, на запит наших партнерів та керівників з спортивної галузі, ми розробили та запровадили нові програми особистого страхування для спортсменів. Адже спортсмени, які професійно займаються спортом, потребують особливого підходу при формуванні програм страхування.

На жаль, більшість українців не замислюється про можливість негативних подій у повсякденному житті, і спортсмени в цьому аспекті не виключення. Про страхування вони зазвичай згадують в останній момент, адже на більшість змагань не допускають без договору страхування від нещасного випадку. Ми ж маємо на меті підвищення рівня відповідальності та розуміння, що страхування від нещасного випадку – це засіб захисту від фінансових втрат.

Будь-яка спортивна діяльність пов'язана із ризиками травматизму. Травми – неодмінна складова спорту, ніякі засоби захисту не можуть запобігти прикрим моментам, через які проходить майже кожен спортсмен безвідносно до класу, професійного статусу, віку та досвіду. Забої, переломи, вивихи, розтягнення, струси – постійні супутники спортивної активності. Травмуватися можна як під час змагань, так і під час учбово-тренувальних зборів або звичайних тренувань.

Сучасний професійний спорт неможливий без прикладання надзусиль, без роботи організму на межі своїх можливостей. Це, безумовно, є підвищеним фактором виникнення травм та захворювань спортсменів.

Наслідками травм, які отримують спортсмени, можуть стати важкі тілесні ушкодження, інвалідність, навіть смерть. На жаль, інколи трапляється й таке.



Ми, керівники СК «SPARE», протягом багатьох років безпосередньо маємо справу з одним з видів бойових єдиноборств – карате. Це спорт мужніх та безкомпромісних людей. Тому ми звикли дбати про максимально можливий захист. Із питаннями фізичного захисту, передбаченого спортивними правилами та вимогами Всесвітньої федерації карате (WKF), ми даємо собі раду завдяки суворому контролю засобів індивідуального захисту, їх наявності та якості.

Тож цілком логічно, що відчувши на власному досвіді усі ризики та наслідки спортивного травматизму, ми вирішили докластися до питання страхування спортсменів.

СК «SPARE» розробила програми спортивного страхування, що гарантують, у разі нещасного випадку або спортивної травми, компенсацію заробітку спортсмена на період тимчасової непрацездатності, та витрат на медичну допомогу і реабілітацію.

Програми спортивного страхування СК «SPARE» розроблені за підтримки партнерів з перестрахування західного страхового ринку, що забезпечують покриття страхових сум, достатніх навіть для матеріальної компенсації доходу внаслідок завершення професійної діяльності спортсмена, витрат на отримання додаткової освіти, перекваліфікації, або підвищення професійного рівня в іншій галузі.

Зазначена програма партнерства включає можливість прийняття ризиків СК «SPARE» у перестрахування і від інших страхових компаній.

Впевнені, що симбіоз практичного спортивного та страхового досвіду стане запорукою результативної діяльності, від якої виграють усі.

СК «ИнтерЭкспресс» сегодня

Мы постоянно совершенствуем уровень сервиса для того, чтобы соответствовать возрастающим требованиям потребителей к страховым компаниям.



Председатель Правления –
Кушнир Виктор Михайлович
в страховании с 2000 года.

Академик Украинской академии наук,
с июля 2014 года – Председатель
Правления СК «ИнтерЭкспресс»

СК «ИнтерЭкспресс» - надежная, современная, инновационная и динамично развивающаяся страховая компания, известная на страховом рынке Украины с 2004 года благодаря своей финансовой стабильности и высококачественным страховым услугам, предоставляемым клиентам.

Более 30 тыс. клиентов, более 50 тыс. урегулированных страховых случаев и 100% пролонгация Договоров добровольного

медицинского страхования в 2017 году свидетельствуют о высокой надежности компании в выполнении своих обязательств. В 2017 году СК «ИнтерЭкспресс» получила подтверждение полученного в 2016 г. кредитного рейтинга на уровне uaA+.

Основа работы компании — максимальная открытость, внимание и индивидуальный подход к каждому клиенту. Крупные корпоративные структуры, юридические и физические лица доверяют нам защиту своих страховых интересов более чем по 14 видам страхования.

Индивидуальный подход к каждому клиенту, персональные страховые программы и, как результат, постоянное расширение клиентской и партнерской базы, о чем свидетельствует постоянное увеличение финансовых показателей согласно официальному рейтингу страховых компаний - InsuranceTop.

Динамичный уровень роста премий свидетельствует о постоянном развитии компании (2015 г. +57%, 2016 г. +35%, 2017 г. +24%).

Начиная с 2008 года СК «ИнтерЭкспресс» успешно обслуживает работников и пенсионеров транспортной отрасли, коммунальной сферы, отраслей народного хозяйства, медицинских работников, коммерческих предприятий Украины и предоставляет им услуги добровольного медицинского страхования.

Компания уделяет особое внимание развитию медицинского страхования в Украине,

как одному из основных методов укрепления здоровья населения путем организации предоставления качественной и доступной медицинской помощи/услуги. Кроме того, СК «ИнтерЭкспресс» принимает активное участие в обсуждении и разработке изменений действующей законодательной нормативно-правовой базы в сфере медицинского страхования. За последний год мы участвовали в конференциях и заседаниях по развитию страхования в Украине, в частности с работодателями, профсоюзами, трудовыми коллективами предприятий и учреждений. С целью улучшения предоставления услуг застрахованным лицам, СК «ИнтерЭкспресс» сотрудничает и постоянно расширяет сеть медицинских учреждений всех форм собственности.

Все эти мероприятия позволяют достигнуть высоких результатов и дают возможность компании показывать высокие темпы роста премий, в частности по корпоративному медицинскому страхованию, а именно - 2016 г. +47%, 2017 г. +31%. Только за 2017 г. количество застрахованных лиц увеличилось более чем в 5 раз, что свидетельствует о доверии клиентов к СК «ИнтерЭкспресс».

СК «ИнтерЭкспресс» всегда выполняет взятые на себя обязательства, а коллектив работает не только над развитием страхования в нашей компании, а и на украинском рынке страхования в целом.



Носова Юлия
И.О. Председателя
Правления

Частное
акционерное
общество

«УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ КАПИТАЛ»

«Украинский страховой капитал», уже более 22 лет работающий на страховом рынке, и являющийся, по-сути, его «старожилом», сегодня продолжает развитие, сохраняя репутацию надежного партнера как среди финансовых и организаций, так и у корпоративных клиентов.



Український
Страховий Капітал

Жесткая конкуренция на рынке, необходимость обеспечения финансовой надежности страхования и гарантий возмещения требует от Компании использования инструментов облигаторного перестрахования. Уже третий год мы возобновляем облигаторный договор перестрахования наиболее распространенных рисков (моторных, грузов, имущественных и ответственности) с HannoverRe, ежегодно увеличивая его лимиты, что обеспечивает гибкость в тарифной политике, оперативность в приеме крупных рисков и поддерживает высокую конкурентоспособность нашей Компании на страховом рынке.

Кроме того, в связи с принятием нового Постановления об осуществлении обязательного авиационного страхования № 676, которым более чем на порядок были увеличены лимиты авиационной ответственности, мы также подписали облигаторный договор перестрахования рисков ответственности эксплуатантов и владельцев воздушных судов со взлетным весом до 6000 кг, с размещением в синдикатах Ллойдс. Облигаторный договор авиационных рисков покрывает как прямое страхование, так и входящее перестрахование рисков авиационной ответственности для страховщиков, а также может быть интересен брокерам.

29 лицензий на страхование обеспечивают практически полный спектр страховых услуг для корпоративных клиентов, среднего и малого бизнеса. Участие в работе Торгово-промышленной палаты Украины и Сообщества украинских строителей (Ukrainian Building Community), членом которых является ЧАО «УСК», способствует развитию корпоративного направления бизнеса Компании.

Обновление команды путем привлечения в Компанию квалифицированных специалистов позволяет планировать увеличение доли ритейла в портфеле продаж Компании за счет активизации работы с автосалонами и банками, при сохранении сбалансированного страхового портфеля, в котором доля автокаско не должна превышать 40 ... 45%. Мы понимаем, что увеличение доли автокаско потребует от нас как количественных, так и качественных изменений во взаимодействии с СТО и в урегулировании убытков.

Большое внимание мы уделяем и улучшению качества страховых продуктов. В планах компании обновление линейки страховых продуктов и правил страхования. В декабре 2017 года два страховых продукта ЧАО «Украинский страховой капитал»: страхование грузов и страхование огневых рисков отмечены знаком «Столичный стандарт качества» на конкурсе, который проводился

Киевской торгово-промышленной палатой и Киевской городской администрацией.

Реагируя на потребности клиентов, мы разработали новые продукты по страхованию ответственности производителей и импортеров для того, чтобы обеспечить отечественным предприятиям дополнительные гарантии сделок и облегчить выход на новые рынки, а также планируем подготовить новые продукты, связанные с рисками «возобновляемой энергетики» и информационными рисками.



Лія СОРОКА
Керівник Проекту IFC «Розвиток
фінансування аграрного сектору
в Європі та Центральній Азії»

Ціна та цінність агροстрахування

Рівень агροстрахування в Україні залишається низьким. Впродовж останніх років він коливається в межах 3-5%. Часто українські сільгоспвиробники незначний запит на агροстрахові послуги пояснюють їх високою вартістю. Агροстраховики, зі свого боку, наполягають, що справу стримують обмежені фінансові можливості клієнтів. У будь-якому випадку розмова точиться навколо ціни, хоча, як показує світова практика, вона не є визначальним показником успішності агροстрахового бізнесу.

Ціна – це відносне поняття. Те, що є дешевим для мене, не завжди є доступним для інших, і навпаки. То чи варто зосереджуватися саме на цьому?

Насправді філософія агροстрахування є значно ширшою. Було б неправильним звужувати її лише до купівлі-продажу агροстрахових послуг. Такий підхід може забезпечити отримання швидких грошей, але не стабільного клієнта. Якщо клієнт не одержав повноцінного обслуговування - до



Нуно МЕЙРА

Експерт з питань агροстрахування Проекту IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»

компанії він більше не повернеться, тож вона втрачатиме свої перспективи. Звідси висновок: в основі діяльності страхової

компанії має бути не так торгівля агροстраховими продуктами, як надання якісного сервісу клієнту.

Є таке поняття як цінність послуги. Вона стає особливо запитаною лише в тому випадку, якщо враховує клієнтські потреби, бажання та прагнення. Отримавши влучну пропозицію, клієнт сам скаже: так, це те, що мені найбільше потрібно!

А для того, щоб вийти на відповідний результат, треба знати споживача своїх послуг, перебувати з ним у постійному діалозі. Під час недавнього семінару, який провів Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», ми змоделювали стосунки, що складаються між страховими компаніями та сільгоспвиробниками. І з'ясували перелік питань, котрі найбільше цікавлять останніх. Їх коло не дуже широке.

Так, аграрії часто незадоволені відсутністю постійно діючих каналів комунікації зі страховими компаніями. Мовляв, спілкування нерідко обмежується лише укладанням договору, а потому, як сторони його підписують, страховики в господарствах не з'являються і майже не контактують із ними.

Сільгоспвиробники скаржаться на відсутність достатньої інформації про сучасні агροстрахові продукти, про їх можливості та особливості. Багато з них взагалі не володіють достатніми навичками роботи з агροстрахуванням, тож мають про нього досить поверхнєве уявлення. Відтак хотіли б, щоб страхові компанії надавали їм певні освітні послуги, консультативну допомогу,



здійснювали моніторингову роботу, а також інформаційно їх супроводжували.

Знаючи такий перелік клієнтських вимог, працівники страхової компанії могли б завчасно до них підготуватися з тим, щоб максимально задовольнити їх. Ця обставина важить багато в роботі страховика, бо до певної міри він виконує велику місію: не лише пропонує страхові продукти для аграрія, але й прищеплює йому відповідну культуру агροстрахування, яка має стати невід'ємною частиною бізнесу сільгоспвиробника.

Працівники страхових компаній мають добре знати своїх клієнтів, щоб розуміти, чи вписується вартість пропонованих страхових продуктів у їхній бюджет. Адже аграрії не надто поспішають страхуватися, переважно вони покладаються на хороші погодні умови, які здатні забезпечити їм високі врожаї без страхового захисту. Це є характерною рисою українських сільгоспвиробників. Чимало з них сприймають агροстрахування як додаткове навантаження на власні бюджети.

Тож страховик завжди повинен бути готовим до розмови щодо високої вартості агροстрахування. І пояснити, що страхові продукти базуються на актуарних розрахунках. Доволі високими є адміністративні витрати. Адже потрібно виїздити на поля, щоб взяти посіви на страхування, моніторити їх протягом страхового періоду. Відтак тариф розраховується, а не встановлюється довільно. Є математичні формули, які враховують рівні ризику.

На це мають зважати всі сільгоспвиробники. Бо витрати на агрострахування порівняно з прибутками, які вони отримують, є незначними. Але найвагомішим такий аргумент є саме для тих аграріїв, які спеціалізуються на вирощуванні монокультур. Для них вони залишаються єдиним джерелом доходів, тому сільгоспвиробники мають подбати про убезпечення їх від можливих погодних ризиків.

Щоб підвищити ефективність своєї роботи продавця, уявіть себе в ролі покупця. І спробуйте зрозуміти, чи достатньо переконливими є аргументи, які наводите. Чи купили б ви цей страховий продукт? Якщо даєте позитивну відповідь, то є вірогідність, що такою ж буде і реакція вашого клієнта.

Для налагодження стабільної співпраці з аграріями треба розповісти їм, що пропонує страховий продукт базується на сучасних даних, що він працює ефективно. І бажано це підкріпити життєвими прикладами.

А ще доречно нагадати про зміну клімату і про те, що цей процес стає дедалі помітнішим в Україні. Приміром, 2015 року тут розгорнулася сильна осіння посуха, яка ледь не поставила під загрозу посівну кампанію. В багатьох регіонах навіть відтермінували початок її проведення з цієї причини. Такі доводи будуть переконливими для аграріїв і вони більше зважатимуть не стільки на ціну, скільки на споживчі якості, а відтак - і на цінність пропонованих послуг.

Треба зрозуміти, що страховик – це той фахівець, який не просто знається на тонкощах своєї професії. Йому доводиться бути ще й хорошим психологом. Бо він спілкується з багатьма людьми, у кожного – свій характер, свої потреби та інтереси. Страховику все це доводиться враховувати в своїй роботі. Він мусить подавати сильні сторони свого продукту в залежності від того, чого потребує сільгоспвиробник, тобто, просуваючи свої інтереси, постійно перебувати «на хвилі» клієнта.

Але при цьому треба пам'ятати, що будь-які хороші наміри може вбити нещирість. Страховик не повинен говорити неправду. Він не має говорити навіть напівправду. Недоліки страхових продуктів приховувати не варто. Бо в природі не існує ідеальних варіантів. Говорити про це – принципово важливо під час спілкування з клієнтами. Інакше вони на початку співпраці матимуть високі очікування, а потому можуть розчаруватися. І їх, згодом, буде вкрай важко знову повернути в агрострахування.

Одним із принципів успішної співпраці є взаємна довіра. Вона вибудовується на особистісному рівні, професійному, на рівні співпраці з колегами. Клієнту треба надати правдиву та повну інформацію про роботу страхової компанії, її кадрову та ресурсну забезпечення. І дуже важливо, щоб ця інформація була завжди доступною.

Для цього страхові компанії повинні подбати про якісну роботу своїх Веб-сайтів. Сьогодні переважна більшість клієнтів має доступ до Інтернету, тому часто саме там знаходять собі ділових партнерів. Якщо ваш сайт їх не задовольнятиме, вони оберуть інші.

Бажано, щоб Веб-сайт містив інформацію про історію страхової компанії, її партнерів, успішний досвід роботи, про страхові продукти. Окремо мають бути зазначені суми відшкодувань, які в попередні роки виплачувалися клієнтам при настанні страхових випадків. За відсутності інформації про відшкодування у сільгоспвиробників може виникнути хибна думка, що страхова компанія таких взагалі уникала, і тому є ненадійним партнером.


Партнерство є вагомою складовою успіху агрострахового бізнесу. Воно спроможне підвищити якість самих агрострахових продуктів. Схема роботи тут є доволі простою. Страховій компанії варто налагодити співпрацю з асоціаціями сільгоспвиробників, кооперативами та іншими їхніми виробничими і професійними об'єднаннями. Це допоможе ліпше зрозуміти загальні тенденції та стандарти, які вони виробляють для розвитку галузі в цілому та окремих її секторів. Відтак страхові продукти, які готуються, матимуть більш високі споживчі якості і будуть запитаними на ринку.

Сьогодні в агрострахуванні України представлено 58 компаній. Щоправда, як засвідчили результати дослідження ІФС і Міністерства аграрної політики та продовольства, проведеного за підсумками 2017 андерайтингового року, лише 13 страхових компаній у цьому сегменті працюють особливо активно. Отож очевидно, що не для всіх страховиків клієнтоорієнтований підхід уже став пріоритетним.

Деякі роблять у цьому лише перші кроки. Інші мають більші здобутки. Проте, не варто сподіватися на миттєві високі результати. Вони не приходять самі по собі. Для них слід готувати належне підґрунтя. Головне - знати мету і розуміти, як її досягти. Треба робити крок за кроком. І лише так можна здолати шлях.

ВАШ НАДІЙНИЙ ПАРТНЕР У СТРАХУВАННІ





Александр Залетов
Член Нацкомфинуслуг

Качество активов – приоритет №1

В течение 2017 года по всем сегментам небанковского финансового рынка наблюдалась тенденция к росту объемов предоставленных финансовых услуг, в частности, связанных с обеспечением растущих потребностей населения, предприятий малого и среднего бизнеса.

Основываясь на данных девяти месяцев, и наблюдавшихся в течение года тенденциях, можно следующее. За указанный период взносы населения в фонды финансирования жилья увеличились на 67%, лизинговые платежи - на 30%, факторинговые операции - на 98%, страховые выплаты по страхованию жизни - на 38%, страховые выплаты автовладельцам и потерпевшим в ДТП - на 30%, страховые выплаты застрахованным по добровольному медицинскому страхованию - на 26%, страховые возмещения собственникам и пользователям

имущества - на 57%, пенсионные выплаты - на 60%, страховые выплаты путешествующим - на 25%, страховые выплаты в виде аннуитета - на 65%, депозиты и кредиты членов кредитных союзов - на 8% и 3% соответственно.

В целом населению и предприятиям малого и среднего бизнеса небанковскими финансовыми учреждениями за 9 месяцев 2017 года выданы кредиты на 31,7 млрд. грн., выплачены страховые выплаты в размере 7,2 млрд. грн., передано в финан-

совый лизинг имущество стоимостью 9,3 млрд. грн., осуществлены факторинговые операции на 11,1 млрд. грн., предоставлены гарантии и поручительства на 3,5 млрд. грн., взносы для финансирования жилья составили 13,4 млрд. грн.

Так, за 9 месяцев рост активов небанковских финансовых учреждений составил 15,5%, в то время как активы банков возросли на 1,9%. При этом качество активов небанковских финансовых учреждений улучшается, в частности, величина активов страховых компаний, определенных в соответствии со ст. 31 закона "О страховании", увеличилась по сравнению с 30 сентября 2016 на 1,05 млрд. грн., или на 3,1%, и составила 62,2% общих активов страховщиков. Такие изменения связаны с аллокацией активов страховщиков из акций в ОВГЗ и корпоративные бонды, что позволило им увеличить доходность на 25%. Кроме того, качественные изменения произошли и в структуре банковских депозитов в сторону концентрации активов страховых компаний в более надежных банках. Депозиты страховщиков в национальной валюте увеличились на 11,5% и превысили 10,1 млрд. грн.

За этот период небанковскими финансовыми учреждениями уплачено в бюджеты всех уровней более 1,5 млрд. грн. При этом налог на прибыль, уплаченный небанковскими финансовыми учреждениями, составил 1,7% совокупного показателя поступлений в государственный бюджет Украины по ст. "Налог на прибыль предприятий", в то время как у банков он составил 2,1%.

Если за 2017 год банки закрыли 827 подразделений (в 2016 году – 1555), то небанковские финансовые учреждения наоборот увеличили их на 905 (в 2016 году увеличилось на 798), создав в регионах более 3 тыс. дополнительных рабочих мест. При этом, на фоне уменьшения страховщиками и кредитными союзами своих филиальных сетей на 47 и 76 соответственно (в 2016 году сокращение составило на 197 и 68 соответственно), основной рост пришелся на финансовые компании и ломбарды, которые увеличили свои региональные структуры на 990 и 38 соответственно (в 2016 году рост составил на 634 и 429 соответственно).

Несмотря на сокращение страховыми компаниями своих региональных структур до 1251 единиц, поступления страховых платежей через них за 9 месяцев 2017 года составили 2 852,9 млн. грн., что на 87,6 млн. грн. или на 3,2% больше аналогичного периода 2016 года.

За 9 месяцев 2017 года доходы банковского сектора составили 131,1 млрд. грн. (сокращение в сравнении с аналогичным периодом 2016 года на 6,5%), в то же время страховой рынок показал результат в размере 38,1 млрд. грн. (рост с аналогичным периодом 2016 года на 12,6%).

Таким образом, соотношение ряда показателей страховых компаний к банкам за 9 месяцев 2017 года свидетельствует о новых тенденциях на рынке финансовых услуг, например, по доходу составляет 29%, по налогу на прибыль – 33%, по прибыли – 73%, по расходам на рекламу – 15%.

На фоне указанных позитивов существует ряд проблемных вопросов в развитии страхового рынка. Например, накопленное негативное информационное поле вокруг страховой индустрии, недостаточный уровень качества активов страховщиков, несовершенство методики формирования страховых резервов, низкий уровень клиентоориентированности страховщиков (неадекватная отчетность страховых компаний и ее закрытость, сложные условия страховых продуктов, много нюансов и исключений, направленных на невыплату страхового возмещения), невысокий уровень информационной активности со стороны страховых компаний (расходы страховщиков на рекламу и маркетинг за 9 месяцев 2017 года составили 95 млн. грн. или 0,2% совокупного дохода) и, как следствие, отсутствие толерантности и надежности страхования, невысокий уровень вовлеченности и страховой грамотности населения, слабый уровень развития страхового брокерства (1% от объема страховых премий), низкий уровень профессионализма и лояльности страховых агентов к страховым компаниям (шантаж, необоснованное требование высоких комиссий и демпинг тарифов) и т.д.

Поэтому в 2018 году работа Нацкомфинуслуг будет сконцентрирована на принятии изменений в законодательстве, направленных на продолжение работы по улучшению качества активов финансовых учреждений путем установления обязательных критериев и нормативов достаточности капитала и платежеспособности, ликвидности, доходности, качества активов и рискованности операций.

Стимулом дальнейшего роста развития рынков небанковских финансовых услуг может стать принятие ключевых законопроектов, которые разрабатывались и сопровождаются Нацкомфинуслуг. Например, "О страховании" (№ 1797-1 от

06.02.2015), "Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств" (№ 3670 от 17.12.2015), "О внесении изменений в Закон Украины "Об особенностях страхования сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой" (№ 6355 от 12.04.2017), "О финансовом лизинге" (№ 6395 от 19.04.2017), "О кредитных союзах" (№ 6405 от 21.04.2017), "О регулировании деятельности по предоставлению небанковских кредитов под залог движимого имущества" (№ 6569 от 08.06.2017) и др.

В стадии разработки – законопроект "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины в сфере туризма".

Кроме утвержденных в 2017 году ряда актов в части внедрения электронных полисов, в 2018 году Нацкомфинуслуг планирует принять новую редакцию Положения о единой централизованной базе данных по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств. Кроме этого, необходимо будет принять коррелирующие коэффициенты для электромобилей.

Значительное внимание Нацкомфинуслуг будет уделять развитию инфраструктуры страхового рынка, для чего запланирована разработка законопроекта "О дистрибуции в сфере страхования".

В части дерегуляции страховой деятельности Нацкомфинуслуг в 2018 году запланировала изменения в порядок засвидетельствования справок для проведения расчетов по договорам страхования и перестрахования с нерезидентами, действия которых распространяются на иностранную территорию.

По договорам перестрахования рисков за 9 месяцев 2017 украинские страховщики уплатили долей страховых премий перестраховщикам-нерезидентам в размере 2 661,8 млн. грн. (За 9 месяцев 2016 года – 3 204,8 млн. грн.). При этом общая сумма долей страховых выплат, компенсированных перестраховщиками-нерезидентами, составила 636,8 млн. грн. (За 9 месяцев 2016 года – 759,5 млн. грн.).

В структуре исходящего перестрахования нерезидентам, по состоянию на 30.09.2017, лидерами являются такие виды, как страхование имущества (27,1%), страхование авиационных рисков (13,8%), каско (11,8%), страхование гражданской ответственности перед третьими лицами (8,3%) и страхование грузов (7%).

Автоматизация процессов страховой компании



на платформе
Універсал 7
ERP-BASIS



- Управление договорами, андеррайтинг
- Учет операций по перестрахованию
- Управление бизнес-процессами
- Документооборот
- Урегулирование убытков
- Бухгалтерский учет в страховании
- CRM в страховании

а также:



web-доступ
к корпоративным данным



мобильные приложения
для страховых агентов



а теперь и
**продажа
электронных
полисов**
через ваш сайт



Технологии корпоративного
управления
с 1992 года...
www.wgsoftpro.com

Структура рынка перестрахования рисков у нерезидентов, 9 месяцев 2017 г.

Перестрахование	Премии, млн. грн.	Удельный вес, %	Выплаты, млн. грн.	Уровень выплат, %
Страхование имущества	722,1	27,1%	91,1	12,6%
Авиационные риски	366,2	13,8%	0,4	0,1%
Каско	312,8	11,8%	201,9	64,5%
Страхование ГО	222,2	8,3%	9,5	4,3%
Страхование грузов	186,3	7,0%	18,3	9,8%
Финансовые риски	150,8	5,7%	0,1	0,1%
ОСАГО	137,6	5,2%	106,8	77,6%
Ядерные риски	111,6	4,2%	0,0	0,0%
ДМС	91,2	3,4%	41,3	45,3%
Зеленая карта	80,6	3,0%	24,1	29,9%
Агрострахование	79,5	3,0%	82,1	103,3%
Страхование жизни	63,9	2,4%	33,4	52,3%
Кредитные риски	39,0	1,5%	0,0	0,0%
Страхование ДГО	38,6	1,5%	10,5	27,2%
Страхование от несчастных случаев	19,5	0,7%	0,7	3,6%
Морские риски	8,0	0,3%	8,6	107,5%
Иные риски	31,9	1,2%	8,0	25,1%
Всего	2661,8	100,0%	636,8	23,9%

В основном перестрахование по итогам 9 месяцев 2017 года было размещено в таких странах, как Швейцария - 16,4%, Великобритания - 15,0%, Германия - 9,6%, Польша - 9,2%, Малайзия - 7,5%, Австрия - 6,3%, Россия - 5,9% и Китай - 5,5%.

Запланированы изменения в Порядок применения подпунктов 165.1.27 и 165.1.28 п. 165.1 ст. 165 р. IV Налогового кодекса Украины относительно страховых выплат, страховых возмещений, выкупных сумм и пенсионных выплат, получаемых налогоплательщиком по договорам страхования, негосударственного пенсионного обеспечения, пенсионного вклада и доверительного управления, а также в Методику формирования страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни, и

Порядок расчета резервов незаработанных премий, проводимого по договорам обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств, направленные на приведение в соответствие с международной практикой, требованиями Директив ЕС, принципами и стандартами IAIS.

Требования к владельцам и руководству небанковских финансовых учреждений будут значительно усилены. В ходе надзора, в частности, за страховым рынком, и анализа причин "ухода по-английски" ряда "игроков" становится актуальной необходимость усиления взаимодействия с другими государственными органами в части предотвращения и недопущения нарушений на рынках финансовых услуг и внесения

изменений в правовую базу относительно повышения требований к ответственности руководителей и владельцев небанковских финансовых учреждений.

В 2018 году также запланировано принятие новой редакции Положения о Государственном реестре финансовых учреждений и внесение изменений в постановление Кабинета министров Украины от 07.12.2016 № 913 "Об утверждении Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по предоставлению финансовых услуг (кроме профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг)", направленные на повышение требований к деловой репутации руководителей, главных бухгалтеров, владельцев существенно-го влияния и т. д.

Ольга ГУРБИЧ
Член Нацкомфінпослуг

Новий рік – нові плани на ЖИТТЯ

У 2018 році очікується ряд подій, які можуть суттєво вплинути на ринок страхування, зокрема страхування життя.

Нацкомфінпослуг відзначає збереження основних позитивних тенденцій на ринку страхування життя за останні роки, а саме: ріст премій, зростання числа застрахованих осіб, зростання виплат та поліпшення якості активів страховиків.

В той самий час ряд негативних показників діяльності цього ринку також продовжують зберігатись, зокрема мова йде про скорочення кількості страхових компаній зі страхування життя, в тому числі внаслідок примусового анулювання ліцензій, зростання кількості скарг. Останній показник свідчить про наявність проблем на ринку, значною мірою пов'язаних з неналежним рівнем обслуговування клієнтів при укладанні договорів страхування.

Минулого року набули чинності додаткові вимоги до договорів страхування життя, які мають забезпечити більшу прозорість умов для споживачів цього ринку. Відповідальними за дотримання цих вимог є безпосередньо страховики.

Водночас проблема належного роз'яснення клієнту умов страхового продукту під час його реалізації досі залишається актуальною, особливо щодо довгострокових продуктів страхування життя. І це питання стосується не лише страховиків, а, в першу чергу, страхових посередників.

Зважаючи на зазначені обставини, вважаю однією з ключових задач для Нацкомфінпослуг на 2018 рік розробку проекту закону щодо врегулювання питань дистриб'юції у страхуванні, який враховуватиме положення нової Директиви ЄС 2016/97/ЄС про страхову дистриб'юцію. Більше того, в поточному році складаються сприятливі умови для вирішення цієї задачі - розпочинає роботу новий проект ЄС «Посилення регулювання та нагляду за небанківським фінансо-



вим сектором», від реалізації якого, в тому числі, очікуємо отримання технічної допомоги у вдосконаленні нормативного регулювання страхування з урахуванням кращого досвіду європейських країн.

До чого готуватись?

Директива робить акцент на посиленні захисту прав споживачів порівняно з положеннями попередньої директиви. Зокрема, ключове значення має ділова репутація осіб, що займаються страховою дистриб'юцією. До таких осіб віднесено не лише страхових посередників, а й працівників страховика, відповідальних за реалізацію страхових продуктів. Розмежування посередників на агентів і брокерів у директиві відсутнє, при цьому передбачається вимога щодо реєстрації посередників. Також слід звернути увагу на посилені вимоги до дистриб'юторів продуктів зі страхування життя, інвестиційних страхових продуктів.

Положення директиви ставлять завдання не просто формалізувати регулювання діяльності страхових дистриб'юторів, а й вивести процедуру розробки і реалізації страхових продуктів на якісно вищий рівень, забезпечуючи належний рівень захисту прав споживачів на ринку страхування, в першу чергу - страхування життя, якому має бути приділена особлива увага.

Особенности условий полисов – ВЗГЛЯД ЛОСС-АДЖАСТЕРА

*«Отыщи всему начало,
и ты многое поймешь.»*

Козьма Прутков

Замечания общего характера

Как показывает практика, работы лосс-аджастера - основные разногласия, возникающие на стадии урегулирования убытков, непосредственно вытекают из изначально оговоренных условий договора страхования (полиса). При этом нужно понимать, что если риск перестрахован, то спорные моменты между страховщиком и страхователем неизбежно переносятся на взаимоотношения страховщик-брокер-перестраховщик, так как условия договора перестрахования не всегда зеркально отражают условия оригинального полиса.

Лосс-аджастер старается подняться над спорной ситуацией, чтобы понять, что именно стоит за прописанными условиями страхования, как стороны договора страхования понимали свои обязательства, что, в конечном итоге, позволяет урегулировать убыток в полном соответствии с условиями заключенного полиса, рассчитать рекомендуемую сумму страхового возмещения, либо дать рекомендацию к обоснованному отказу в выплате.

Выделим некоторые условия полисов, вызывающие разногласия на стадии урегулирования убытков. Они касаются объектов страхования, страховых сумм и стоимости,



Олег Кирбаба, директор по развитию «ЛЭББ»

методики расчета возмещения, включая применения франшиз, застрахованных рисков, специальных и общих исключений, оговорок по оплате премий и т.д.

Анкета (Заявление на страхование) – начало начал

Если рассматривать объекты страхования, то это, прежде всего, несоответствие между информацией, заявленной при заключении полиса и указанной в анкете страхователя, и фактическим состоянием объекта.

Данный вопрос выглядит достаточно тривиально, но когда лосс-аджастер выявляет такое несоответствие, то это становится неприятным сюрпризом для сторон договора страхования. При этом надо четко понимать, что именно на основании анализа анкеты-заявления, Страховщик принимает решение об участии в предлагаемом риске.

Пример 1: объект - историческое здание, используемое в качестве бизнес-центра. В результате пожара полностью

сгорели кровля и чердачное помещение. Возгорание произошло в системе кухонной вытяжки ресторана, который располагался на одном из этажей здания. Искры от плиты привели к воспламенению накопившихся жировых отложений в системе вытяжки, так как, вероятно, их чистка проводилась нерегулярно. Вытяжка раскалилась, что привело к возгоранию кровли. В заявлении-вопроснике было указано, что все конструкции кирпичные и/или железобетонные, перекрытия и основание кровли – железобетонное. По факту выяснилось, что кровля была сделана из дерева.

При рассмотрении данного примера необходимо отметить, что была проведена пожарно-техническая экспертиза, и пожарный эксперт сделал вывод: если бы конструкция кровли соответствовала тому, что было указано в заявлении-опроснике, то пожар, с достаточной долей вероятности, не произошел бы. То есть, можно говорить о том, что была сообщена недостоверная информация, которая повлияла на оценку страховщиком степени риска, и имеется возможность отказать в выплате страхового возмещения. Однако, судебные перспективы такого решения далеко не очевидны и итоговый результат зависел бы от многих дополнительных факторов. В частности потому, что выводы пожарного эксперта имели ограничения и носили вероятностный характер.

Стоит отметить, что в указанном примере при заключении договора страхования предстраховой осмотр не проводился. В рассматриваемом случае, впрочем, как и во многих других ситуациях, предстраховой сюрвей был полезен как минимум по двум причинам: во-первых, помог бы выявить расхождение между заявленной информацией и фактическим состоянием объекта страхования. Во-вторых, если бы осмотр проводил опытный сюрвейер, то он, с помощью простого органолептического метода, по консистенции жира в жировых накопителях вытяжки определил бы регулярность очистки системы вытяжки и дал рекомендации по улучшению риска, несоблюдение которых, в сочетании с другими обстоятельствами, могло бы послужить основанием для обоснованного отказа в выплате.

В конечном итоге, убыток был урегулирован компромиссно, но так бывает далеко не всегда.

К слову, достаточно часто анкета-заявление на страхование вообще отсутствует в наличии, это особенно характерно для ипотечного страхования, хотя она предусмотрена законодательно в письменной форме. Вы скажем предположение, что это связано со спецификой данного вида страхования, когда главным лицом является выгодоприобретатель-банк, и функции страховщика выполняет сотрудник банка, для которого имеет первоочередную важность несколько иная информация и документация. В конечном итоге к страховщику доходит неполная информация, причем зачастую теряется довольно существенная, например, в документах страхуемая ипотека указана как здание коровника, а по факту оно используется как птичник, нормы противопожарной безопасности для которого в значительной степени отличаются.

Перечень перечню рознь

При урегулировании убытков по договорам страхования крупных промышленных объектов с большим перечнем застрахованного имущества, приходится сталкиваться с тем, что какая-то часть объектов страхования находится на территории страхования, эксплуатируется на протяжении достаточно длительного периода времени, но, при заключении договора страхования, не попадает в такой перечень.

Пример 2: убыток, связанный с коротким замыканием трансформатора. Происходит короткое замыкание, выброс масла наружу и последующий пожар. Сам трансформатор застрахован и входит в перечень застрахованного имущества. Но имеется такой вспомогательный объект, как трансформаторная ячейка: железобетонные стенки и железобетонный лоток под трансформатором, который служит для сбора масла в случае аварийных выбросов. Данная ячейка имеет определенную, достаточно существенную стоимость. С учётом того, что объект эксплуатируется достаточно давно, никто не смог дать пояснения, к чему относится эта трансформаторная ячейка: к зданиям и сооружениям, оборудованию, или является самостоятельным объектом. Предполагалось, что трансформаторная ячейка отражена в учете вместе с трансформато-

ром, однако при проверке выяснилось, что это не так и она не входит в перечень застрахованного имущества, не участвует в формировании стоимости ни одного из объектов, и соответственно, не участвовала в формировании страховой суммы.

Поэтому на этапе составления перечня застрахованного имущества очень важно понимать, все ли имущество включено в перечень, возможно, на этапе заключения стоит сделать оговорку в полисе, которая позволит при обнаружении упущенных единиц имущества включить их стоимость в страховую сумму и учесть при расчете суммы страхового возмещения.

Также отметим, что изменение в перечне (приобретение/выбытие) застрахованного имущества в течение действия договора страхования – достаточно частое и естественное явление. Поэтому необходимы оговорки на случай какого-либо движения и изменения перечня застрахованного имущества, так как они существенно упростят взаимоотношения между сторонами договора страхования при наступлении убытка и облегчат процесс урегулирования.

Вместо заключения

Цель работы лосс-аджастера – урегулирование убытков с взаимоприемлемым для сторон договора результатом, который полностью соответствует условиям заключенного полиса. В то же время, многих разногласий, возникающих при наступлении страхового случая между сторонами договора страхования, можно было бы избежать еще на стадии его заключения.

Важно отметить, что в ходе своей работы, опираясь на накопленный опыт в урегулировании убытков, лосс-аджастер может обратить внимание на некоторые важные моменты, которые по каким-либо причинам прошли мимо внимания сотрудников отдела урегулирования. В нашей практике за последний год было несколько случаев, когда мы давали рекомендации для обоснованного отказа в выплате, но при этом, безусловно, выбор окончательного решения всегда остается за страховщиком.

Рассмотрение вопросов, поднятых в данной статье, будет продолжено в рамках дальнейших журнальных публикаций и материалах, размещаемых на сайте компании, а также в ходе семинаров.



Третій рік поспіль, у вересні, інвестиційна група ICU запрошує найвпливовіших фінансистів і політиків, як вітчизняних, так і світових, обговорити економічну ситуацію в Україні та за її межами. У 2017 році організований ICU Український фінансовий форум зібрав більше трьохсот учасників і гостей — банкірів, інвесторів, страховиків, представників регуляторів, Уряду, міжнародний фінансових організацій і вчених. Ті, хто встановлює правила, зустрічаються з тими, хто за цими правилами живе. Теоретики — з практиками, законодавці — з виконавцями. Крім рекордної кількості учасників, Форум 2017 року відрізнявся фокусом дискусій — макроекономічна стабілізація пробудила ринок і примусила більше говорити про перспективи, ніж про проблеми.

Блокчейн, інвестиції в ОВДП, проблемне регулювання і стриманий оптимізм – про що йшла мова на головному дискусійному майданчику фінансового ринку

У зверненні до учасників Президент Петро Порошенко нагадав, що після 14 кварталів падіння Україна перейшла до економічного зростання. Однак заступник директора аналітичного департаменту МВФ Джонатан Девід Остри у своїй вступній промові висловив думку, що прагнути треба не швидкого росту, а стабільного. А таке зростання забезпечується рівністю можливостей і справедливим перерозподілом доходів держави.

Застереження висловив також і колишній міністр фінансів Греції Яніс Вару-

факіс. На прикладі своєї країни він пояснив як не треба реструктуризовувати зовнішні борги.

Найбільш гарячі дискусії викликав темп впровадження реформ. Іноземні експерти підкреслили, що реформи в Україні могли б просуватися швидше за наявності достатньої політичної волі. Заступник голови Адміністрації президента України Дмитро Шимків заявив, у свою чергу, що в демократичній державі перетворення не можуть відбуватися швидше, адже кожне рішення обговорюється з громадськістю.

Міністр фінансів Олександр Данилюк висловив думку, що за останні три роки Україні вдалося здійснити дуже багато змін, але їх результати поки не всім очевидні.

Тим не менше, цього разу позитивні зміни в Україні і успішне проведення реформ відзначали не тільки представники влади і регуляторів — стриманий оптимізм висловили і експерти.

Костянтин Стеценко, керуючий партнер ICU розказав про те, які тренди на фінансовому ринку стали можливими завдяки макроекономічній стабілізації і діям регуляторів. Зокрема, відбулося падіння відсоткових ставок, завдяки чому корпоративні позичальники, у тому числі страхові компанії, отримали можливість виходити на ринок облігацій.

Говорячи про страховий ринок, Костянтин Стеценко також відзначив позитивні зміни в динаміці активів компаній. А робота по боротьбі з обігом смітєвих паперів, яку проводить Комісія з цінних паперів і фондового ринку, привела до покращення якості цих активів. Особливим “здоров’ям” відзначається портфель лайфового сегменту ринку.

У 2013 році загальний портфель акцій у страхових компаніях складав 17-18 млрд. грн., зараз — близько 7 млрд. грн. Натомість портфель ОВДП за ці роки виріс на 158% і становить біля 6 млрд. грн. У подальшому у страховиків прогнозується ріст частки державних і корпоративних облігацій, а у віддаленій перспективі — і акцій.

У той же час, експерти Форуму висловили розчарування затягуванням з проведенням в Україні пенсійної реформи. Ця тема також була однією з найбільш “гарячих”, у тому числі і в частині обов’язкового накопичувального пенсійного страхування. Обговорення було піднято на високий рівень. Згодом Уряд таки анонсував введення накопичувального рівня пенсійної системи з 1 січня 2019 року.

Звісно, піднімалась на Форумі і проблема України з залученням зовнішніх інвесторів. “Якщо ми хочемо, щоби до нас приходили інвестиції, нам треба прокласти для них рейки – і бажано такої ж ширини, як в Європі” – сказав Костянтин Стеценко. Тим більше, що вже є



деякі інструменти для цієї “залізниці” – облігації внутрішньої державної позики. Представники великих іноземних компаній жваво цікавились цією темою, приймаючи до уваги дохідність

Макар Пасенюк, керуючий партнер групи ICU відзначив, що важливим сигналом для іноземних інвесторів повинен стати старт масштабної приватизації.

Свідченням змін стала температура дискусій на Форумі довкола валютної лібералізації. Вона суттєво знизилася, оскільки в 2017 р. регулятор послабив введені два роки тому обмеження. Заступник голови Національного банку Олег Чурій додав оптимізму, запевнивши, що після введення в дію закону “Про валюту” свободи стане ще більше.

Чого не скажеш про криптовалюту. Регулятори більшості країн досі не визначилися – валюта це чи ні. А може це актив чи фінансовий інструмент? Глава НКЦПФР Тимур Хромаєв схиляється саме до такої точки зору. А тим часом блокчейн-технології та засновані на них смарт-контракти уже зараз змінюють принципи фінансування бізнес-проектів, торгівлі товарами і багатьох інших угод.

2018 рік обіцяє бути насиченим для фінансового ринку. Ключові його тенденції будуть обговорюватися на чергово-



інструмента. Як результат, обсяг вкладень інвесторів-нерезидентів в ОВДП за три місяці після Форуму виріс практично у два рази. До кінця року цей показник досяг 5,22 млрд. грн.

му Українському фінансовому форумі, який Група ICU планує провести восени цього року.



XVII МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНС



ОВИЙ ФОРУМ ОДЕСА 2017



В грудні 2017 року журнал «Український страховий клуб» провів круглий стіл по перестраховуванню



Микола Черкаський
СК «GlobalGarant»

Хочеться повернутись до питань перестраховування. Перестраховування застосовується майже всіма страховими компаніями та дозволяє зробити страховий портфель однорідним, зменшити відповідальність, яка залишається на утриманні

страховика, виконати вимоги законодавства, партнерів або клієнтів.

В залежності від розміру, страхові компанії мають різні можливості для реалізації своїх перестрахових програм. Наприклад, іноземні страховики мають підтримку материнських компаній, великі українські страховики мають договори перестраховування із іноземними перестраховиками, невеликі та локальні українські страховики мають можливість перестраховувати прийняті ризики, як правило, у інших українських страховиків.

Такий стан справ має певне підґрунтя. Невеликі страховики не мають портфелів достатніх розмірів, які можуть бути цікавими професійним іноземним перестраховикам. Відсутні фахівці відповідної кваліфікації для укладання та супроводу договорів перестраховування.

Наслідками цього є те, що існують певні види ризиків, які досить великі для утримання компанією самостійно та мають невеликі страхові платежі для того, щоб бути перестрахованими у інших компаніях. До

таких можна віднести страхування від нещасних випадків фізичних осіб, страхування професійної відповідальності, страхування подорожуючих за кордоном тощо.

Також факультативна форма перестраховування, яка розповсюджена між українськими страховими компаніями, не дозволяє знати умови перестраховування до укладання договору страхування. Отже існує певний проміжок часу між тим, як страховик уже прийняв ризик і коли передав частину в перестраховування, а вартість, яку потрібно заплатити за передачу ризику, може бути завищеною.

Така ситуація спонукає до пошуку нових можливостей для перестраховування невеликими та локальними українськими страховими компаніями. Одним з таких інструментів може бути об'єднання страховиків для формування спільного перестраховування між учасниками такого об'єднання, або об'єднання страхових портфелів декількох компаній в один, з послідовним перестраховуванням у провідних іноземних перестраховиків.



Алина Лобанова
Oakeshott Insurance
Consultants Ltd

Последние годы в Украине ознаменовались существенными изменениями, которые также оказали влияние на рынок страхования и перестрахования.

Невзирая на сложную ситуацию, которая возникла после событий 2014, в экономике наблюдаются позитивные изменения.

Отмечается поквартальный рост ВВП Украины в гривне. Например, за 3 квартал 12 года изменения к предыдущей отчетной дате составили 1,4 %, к соответствующему периоду предыдущего года – без изменений; за 3 квартал 13 года 0,4% и 2,8%; за 3 квартал 14 года 3,1% и 7,8%. По итогам 2016 года к предыдущей отчетной дате уже 6,7%, а к аналогичному периоду предыдущего года - 20,4%.

Стоит отметить, что изменения наблюдаются и в росте ВВП Украины в валюте. Если с середины 2014 по 3 кв. 2016 г. наблюдались лишь отрицательные значения при пересчете в Евро, то, начиная с конца 2016, видна положительная тенденция. Так, за 4 кв. 2016 изменения к предыдущей отчетной дате составили 3,9 % и к аналогичному периоду предыдущего года 3,1%; за 1 кв. 2017 - 5,0% и 8,9%.

Данные изменения также нашли отражение в экономической активности.

Несмотря на падение индекса промышленной продукции, индексы активности показывают рост. Наиболее существенный рост наблюдается в строительной индустрии. Также наблюдается рост индекса активности в капитальных инвестициях, обороте розничной торговли, грузо- и пассажирообороте.

Рост экономической активности повлек за собой рост брутто-страховых премий. Наименьшая сумма подписанных премий в гривне была за 3 кв. 2014. Затем, с 4 кв. 2014, несмотря на сложный период, наблюдался рост. По итогам 2016 года изменения к соответствующему периоду предыдущего года составили 18,3 %, а за 1 квартал 2017 - 18,4%.

Немаловажно, что также наблюдается рост брутто-страховых премий в пересчете на доллар США и Евро- на уровне 4% и 6% за аналогичные периоды, что и для гривны.

Повлиял ли рост экономической активности на рынок страхования?

Мы считаем, что повлиял.

Мы отмечаем все большую и большую востребованность в страховании разного рода ответственности. Если ранее, в большей степени, требовалось покрытие для общегражданской ответственности, то со вступлением Украины в ВТО, все чаще запрашивают покрытие для профессиональной ответственности, ответственности производителя, ответственности за качество продукции. Для нашего потребителя и рынка в целом данные виды страхования являются относительно новыми. Поэтому очень важно понимать как природу возникновения риска, так и процедуру урегулирования. В данном случае, Оукшотт - тот, кто прокон-

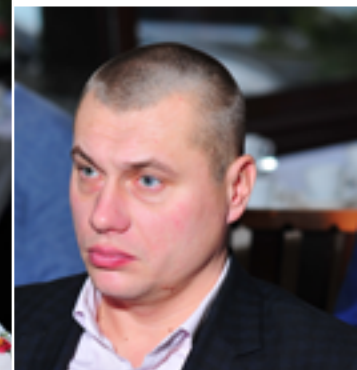
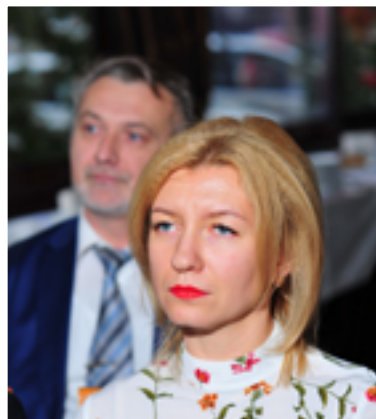
страхование в Ллоиде — это всегда дорого. Развеем его сказав, что перестраховочная премия по единичному грузовому риску, переданная в рамках Line Slip, может быть и 200 долларов США.

С декабря 2017 вступило в силу постановление Кабинета Министров Украины, касающееся обязательного страхования авиационных рисков. Данное Постановление обязывает страховать авиационную ответственность на более высокие лимиты, чем было ранее.

Многие перестраховщики отказывались от предоставления условий, т.к. не владеют статистикой по самолетам, произведенным в странах бывшего СССР - Ан, Як, МиГ, Су.

Оукшотт приглашал в Украину авиационных андеррайтеров Ллойда, что позволило наладить с ними хороший контакт и помочь им лучше понять наш рынок.

В данной статье были упомянуты лишь некоторые направления в страховании, с кото-



сультурует, поможет понять риск и найти лучшие условия, будет сопровождать в течение действия покрытия и помогать при урегулировании событий.

С 2013 года Оукшотт - брокер Ллойд, что дало нам возможность подписать Line Slip с несколькими Синдикатами Ллойда. Данные Line Slip позволяют нам в оперативном режиме перестраховывать грузовые риски в Ллоиде. Бытует миф, что пере-

рым Оукшотт может помочь. Мы не оставляем без внимания любое обращение к нам и верим, что наш профессиональный подход поможет реализовать проект любой сложности.



Анатолій Іванців
СК «ЕКСПО СТРАХУВАННЯ»

Українське перестрахування. Можливість та вигоди об'єднання.

Глобальні ринкові зміни, що відбуваються в Україні, та зміни, які відбуваються на страховому ринку, кризовий стан економіки країни останніх років обумовили зміни, що привели до певного ускладнення взаємозв'язків між учасниками ринку перестрахування. Це, на мій погляд, зумовило підвищення потреби у надійних перестрахових послугах та призвело до поступового формування потреб щодо розвитку національного ринку перестрахування. Нові реалії часу породжують нові ризики: масштабні, вартісні, всеохоплюючі та зумовлюють їх кумулятивність. У зв'язку з чим страхові компанії шукають додаткові фінансові можливості утримувати зазначені ризики, розширювати коло клієнтів, нарощувати обсяги страхових операцій, капіталізувати власний бізнес. Адже страхова компанія, як суб'єкт страхового ринку, має

залишатись фінансово надійною, платоспроможною, конкурентною задля якісного, повного та своєчасного виконання зобов'язань.

Досліджуючи сучасний стан розвитку вітчизняного ринку перестрахування, важливо звернутись до останніх статистичних даних за 9 місяців поточного року по операціям вихідного перестрахування: за 9 місяців 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року - маємо збільшення з 8,46 млрд. грн. до 13,26 млрд. грн.

В рамках діяльності Асоціації «Страховий бізнес» розглядалось питання щодо можливості створення такої спільної перестрахової ємності для надійного перестрахування ризиків, що призвело б до можливого створення перестрахового пулу.

Сьогодні на страховому ринку працює 262 страхові компанії (non-life). Умовно можливо виділити певні групи для визначення потенційних учасників такого перестрахового пулу. Серед всіх компаній виділимо приблизно 50 з іноземним капіталом, що перестраховують ризики в «материнських» компаніях, близько 50 компаній перестраховують ризики через «облігатори» у зарубіжних компаніях самостійно або через брокерів, а також 50-100 компаній, які проводять неактивну страхову діяльність або обслуговують фінансово-промислові групи, і визначимо групу близько 50-100 Страхових компаній як потенційних учасників такого перестрахового Пулу.

Створення такого національного перестрахового Пулу доцільно розпочати для таких ризиків, як КАСКО, страхування вантажів, страхування майна, страхування від нещас-

них випадків, туристичного страхування. Тобто від більш простого, типового, більш універсального до більш складного. Саме ті галузі страхування, які є подібними у Страховиків за формою та суттю, однак невеликими за обсягами у кожного конкретного Страховика.

Формами створення Перестрахового пулу

можуть бути - неформальне об'єднання (на підставі облігаторних договорів перестрахування), формальне об'єднання (в межах Асоціації, в межах багатостороннього Договору, тощо), створення юридичної особи (непритовкової організації).

МЕТА – перерозподілити страхові платежі та ризики між членами пулу, диверсифікувати ризики по території у випадку приєднання регіональних страховиків, автоматично зменшити ризикове навантаження на кожного страховика.



ВИГОДА – можливість додаткового доходу на надану Пулу ємність його учасником та брати участь як у ризиках, які вони самостійно прийняли на страхування і гарантовано мають

перестраховий захист по них, так і в ризиках, переданих іншими учасниками пулу. Це дає можливість кожному з учасників перестрахового пулу диверсифікувати свій портфель ризиків, зменшити можливість кумуляції ризиків та імовірність настання страхових випадків протягом одного проміжку часу.

Беручи до уваги відсутність на ринку національного перестрахового пулу, але зважаючи на виклики ринку відповідно реалій часу, аргументовано існує необхідність запровадження професійного перестрахового об'єднання. Це дозволить поглибити конкурентоздатність вітчизняних страховиків, їх фінансову безпеку та платоспроможність, зменшити тиск на національну валюту за відсутності потреби її придбання для оплати перестрахових платежів, а також призведе до зростання страхового ринку України.





ПЕРСПЕКТИВА
центр бізнес-стратегій



XVIII МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ ФОРУМ

XVII INTERNATIONAL FINANCE FORUM

12-15.09.2018

ОДЕСА

ODESA



e-mail: forum@cbs.org.ua
www.cbs.org.ua

+38 /044/ 40 66 555 - multichannel
+38 067 540 01 02 - hot-line

XIV

МІЖНАРОДНА КАРПАТСЬКА СТРАХОВА КОНФЕРЕНЦІЯ INTERNATIONAL CARPATHIAN INSURANCE CONFERENCE

14 - 17.02.2018

Партнери • Partners