

СК

лютий
2019

Український страховий клуб

UKRAINIAN INSURANCE CLUB

www.insclub.info

МИСТЕЦТВО ДОМОВЛЯТИСЬ





www.kfg.com.ua office@kfg.com.ua



Податкова оптимізація - мистецтво отримувати додатковий прибуток, використовуючи законні підстави не платити податки. Ми знаємо як це працює! Детальніше на нашому ресурсі podatki.net.ua

Управління активами - це про те як з пасиву, який потребує постійного фінансування, зробити актив, який приносить прибуток.

Злиття та поглинання - хочете щось придбати? Ми подбаємо, щоб це було безпечно та вигідно.

ХТО МИ?

- Юристи
- Аудитори
- Фахівці з управління активами
- Фахівці з цінних паперів
- Фахівці з податкового права

ЩО МИ РОБИМО?

- Розробляємо рішення
- Готуємо інфраструктуру
- Надаємо юридичну підтримку
- Налагоджуємо бізнес-процеси
- Робимо бізнес прибутковим

РЕЗУЛЬТАТИ НАШОЇ РОБОТИ:

- Оптимізоване податкове навантаження
- Прозора, захищена структура власності
- Спрощений перерозподіл капіталу між компаніями холдингу
- Захищені активи від рейдерських атак
- Надійна юридична консультація

НА РОЗДУМИ **ЧАСУ**

вже не залишилось!

Якщо важко вести бізнес. Якщо остаточно замучили нескінченні зміни правил гри. Якщо нема більш сил працювати за новими вимогами. Якщо акціонери більше не бачать перспектив, а інвесторів немає...

Але у тебе ще є бажання і далі займатись улюбленою справою!

ВИХІД Є! ОБ'ЄДНАЙМО ЗУСИЛЛЯ!

Страхова компанія "ТЕКОМ": Притягайся до нашої команди!

Зателефонуйте нам прямо зараз
та запропонуйте себе:

0 800 751 941

Дзвінки безкоштовні в усіх мережах зв'язку України.



СТРАХОВА КОМПАНІЯ

ТЕКОМ



Олександр Шкварун
Керівник проекту
Журнал «Український страховий клуб»

Мистецтво Домовлятись

Є безліч проектів, про які вже ніхто не дізнається, через те що на старті засновники не змогли домовитись.

Завдяки домовленості Lloyd's став лідером світового страхування.

Завдяки вмінню домовлятися Німеччина збудувала найсильнішу економіку в світі.

Завдяки домовленості звичайні громадяни (розвинутих країн) не бояться стати міноритарними акціонерами.

Є десятки українських стартапів, які стали відомими в усьому світі завдяки домовленості.

Цей список можна продовжувати до безкінечності.

Будь-яку українську компанію можна вивести на лідируючі позиції завдяки мистецтву домовлятися!

Зміст: 2-4



14-15



17



18-19



20-21



22



23



24



Журнал «Український страховий клуб»
Лютий 2019

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.

Свідоцтво КВ №20772 – 10572Р, від 22.05.14

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

Для публікації використовувалися матеріали АСБ theinsurer mind xprimm

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

Страховий ринок України: поточний стан та перспективи розвитку в 2019 році



Олександр Залізов,
член Нацкомфінпослуг

Страховий ринок України в 2018 році демонстрував активну динаміку як кількісних показників, так і якісних. Зокрема, робота Нацкомфінпослуг щодо очищення ринку від ненадійних суб'єктів продовжувалась і в 2018 році, що дозволило вивести з ринку 17 страхових компаній. В той же час, не зважаючи на зниження кількості страховиків, їхня капіталізація зросла.

8,3%, а обсяг страхових резервів - на 3 млрд. грн., або на 13,8%.

У структурі розміщення страхових резервів на 30.09.2018 поточні рахунки і депозити страховиків в банках склали 52,8% або 13,1 млрд. грн., ОВДП - 28,6% або 7,1 млрд., права вимоги до перестраховиків-нерезидентів - 9,3% або 2,3 млрд. грн. і нерухомість - 4,8% або 1,2 млрд. грн.. Низький обсяг якісних пропозицій фондового ринку призвів до того, що інвестиції страховиків в акції та корпоративні облігації склали менше 400 млн. грн. або всього 1,5% страхових резервів.

За останні 9 місяців найбільш динамічно зросли обсяги вкладення страхових резервів в ОВДП на 1,5

Так, активи страховиків станом на 30 вересня 2018 року у порівнянні з минулорічним періодом зросли на 2,7 млрд. грн., або на 4,7%, активи, визначені ст. 31 Закону України "Про страхування", для представлення коштів страхових резервів - на 2,9 млрд. грн., або на

Структура прийнятих активів страховиків

Таблиця 1

Категорія активу	Станом на 30.06.2018, млн. грн.	Станом на 30.09.2018, млн. грн.	Приріст/падіння	
			млн. грн.	%
1) грошові кошти на поточних рахунках	2 651,0	2 991,0	340,0	11,4%
2) банківські вклади (депозити)	11 617,3	12 463,3	846,0	6,8%
3) банківські метали	27,5	8,1	-19,4	-239,1%
4) нерухоме майно	2 608,2	2 595,8	-12,5	-0,5%
5) акції	256,5	111,4	-145,1	-130,3%
6) облігації	391,3	514,8	123,6	24,0%
7) іпотечні сертифікати	0,0	0,0	0,0	0,0%
8) цінні папери, що емітуються державою	6 514,3	7 404,6	890,2	12,0%
9) права вимоги до перестраховиків	4 855,8	4 620,9	-234,9	-5,1%
10) інвестиції в економіку України	91,2	93,3	2,1	2,3%
11) кредити страхувальникам-громадянам	14,9	16,2	1,3	8,3%
12) довгострокові кредити для житлового будівництва	0,2	0,2	0,0	0,0%
13) готівка в касі	14,6	10,1	-4,5	-44,30%
14) МТСБУ	1 785,0	2 122,3	337,3	18,9%
15) Непрострочена дебіторська заборгованість	4 547,0	4 676,0	129,0	2,8%
15) Відстрочені аквізиційні витрати	1531,1	1 319,6	-211,5	-13,8%
ВСЬОГО прийнятих активів	35 374,8	38 947,6	3 572,80	10,1%
Частка прийнятих активів у загальних активах, %	62	66	x	x

млрд. грн. або на 26,3%, банківські депозити на 1,2 млрд. грн. або на 12,6% і права вимоги до перестраховиків-нерезидентів на 434 млн. грн. або 23,3%. Це пов'язано, перш за все, з новими вимогами до розміщення страхових резервів, які передбачені Положенням про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика, затвердженого розпорядженням Нацкомфінпослуг № 850 від 07.06.2018. Зокрема, суттєво покращилась якість прийнятний активів страхових компаній (табл. 1).

Зміна регуляторної бази сприяла не тільки посиленню платоспроможності страхових компаній, але і поліпшенню результативності їх інвестиційної політики. Так, за 9 місяців 2018 року, страховики отримали інвестиційний дохід в розмірі 1,6 млрд. грн., в т.ч. понад 1 млрд. грн. - це відсотки за депозитами і понад 500 млн. грн. - дохід за облігаціями. Відносно 9 місяців 2017 року прибутковість інвестицій страховиків в аналогічному періоді 2018 року збільшилася на 15,4% або на 219 млн. грн., при цьому дохідність облігацій зросла на 24,3% або на 103 млн. грн., а депозитів - на 8% або 75 млн. грн..

Відрадно відзначити, що в результаті регуляторного впливу та під впливом кон'юнктури ринку страхові компанії розмістили 30% на депозитах в державних банках, 40% - у банках з іноземним капіталом, а ризики своїх клієнтів в найбільш надійних перестраховиках переважно з таких країн як Швейцарія, Великобританія, Німеччина, Польща, Австрія, Франція і США.

Слід зазначити, що за 9 місяців 2018 року страхові компанії продемонстрували активне зростання надан-

ня послуг населенню, а також підприємствам малого та середнього бізнесу. Сегмент роздрібного та корпоративного страхування у січні-вересні 2018 року активно розвивався. Зокрема, надходження страхових платежів від населення становили 13,4 млрд. грн., а від підприємств - 21,5 млрд. грн.. Це дозволило зафіксувати зростання страхових послуг на 20,5% и 5,9% відповідно. Крім цього, страхові виплати страховиків населенню збільшились на 20,2%, а підприємствам - на 16,3% (відповідно, страхові виплати склали 4,3 млрд. грн. та 4,1 млрд. грн.).

На сьогодні страховики забезпечують не тільки доступність страхових послуг для різноманітних клієнтських категорій та розширюють експансію в регіонах країни (відкрито 33 філії), але й створюють нові робочі місця з податковими відрахуваннями, в т.ч. до місцевих бюджетів. Зокрема, страховики за січень-листопад 2018 року сплатили податку на прибуток у розмірі понад 1,1 млрд. грн., що на 19,2% більше відповідного показника за аналогічний попередній період. При цьому частка кожного страховика в основних показниках ринку залишається індивідуальною (табл 2).

Серед основних регуляторних змін в 2018 році можна виділити наступні:

- запроваджено електронний поліс обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (укладено понад 140 тис. договорів);
- удосконалено звітність небанківських фінансових установ та переведено на подачу виключно в електронній формі, що сприятиме скороченню часу опрацювання звітності та підвищує



ІНТЕРПЛЮС
СТРАХОВА КОМПАНІЯ

*Оберегаємо
Ваш спокій*

**Страхова компанія
«Інтер-Плюс»**

www.inter-plus.com.ua

[www.facebook.com/
icinter.plus](https://www.facebook.com/icinter.plus)

(044) 394-54-22

Ліцензія Нацкомфінпослуг серія
АВ № 584583, від 03.10.2006

ефективність пруденційного на-
гляду;

- посилено вимоги до якості ак-
тивів страховиків, що підвищить
рівень платоспроможності стра-
ховиків та довіру населення до
страхових послуг;
- введено в дію оновлену Методику
формування страхових резервів
за видами страхування іншими,

печення обов'язкового аудиту
(затверджено типовий договір до-
бровільного страхування цивіль-
но-правової відповідальності
суб'єкта аудиторської діяльності
перед третіми особами, тобто
створено перший прецедент від-
мови від обов'язкового страху-
вання шляхом запровадження
страхування у формі обов'язко-
вої умови для здійснення певного

рингу, врегулювання операцій пере-
страхування, застосування заходів
впливу, проведення стрес-тестуван-
ня страховиків, встановлення вимог
до аудиторських звітів тощо.

У цьому році Нацкомфінпослуг пла-
нує зареєструвати та супроводжува-
ти у Верховній Раді України проек-
ти Законів України «Про створення
системи гарантування страхових

Групи страховиків за основними показниками діяльності, 9 місяців 2018

Таблиця 2

СК за обсягом страхових платежів	Кількість, од.	Страхові платежі, млн. грн.	Страхові виплати, млн.грн.	Вихідне перестра- хування, млн. грн.	Витрати на веден- ня справи, млн.грн.	Податок на прибу- ток, млн. грн.	Депози- ти+ОВДП, млн. грн.	Фінан- совий результат, млн. грн.
до 1 млн. грн.	61	12,9	84,9	1,8	49,5	0,5	161,0	-49,5
від 1 до 10 млн. грн.	62	268,2	112,4	60,9	197,5	6,0	301,5	8,7
від 10 до 30 млн. грн.	33	604,8	105,4	153,2	277,9	24,5	679,8	-42,3
до 30 млн. грн.	156	885,9	302,7	215,9	524,9	31,0	1 142,3	-83,1
від 30 до 100 млн. грн.	38	2 154,2	790,5	486,9	895,9	63,9	1 578,5	-21,8
до 100 млн. грн.	194	3 040,1	1 093,2	702,8	1 420,8	94,9	2 720,8	-104,9
понад 100 млн. грн.	64	31 730,5	7 769,2	10 914,3	10 700,6	733,8	18 068,6	1 669,9

ніж страхування життя, що спри-
ятиме приведенню страхових ре-
зервів у відповідність до прийня-
тих зобов'язань;

- створено передумови викори-
стання валюти на ринку страху-
вання життя;
- удосконалено процедуру застосу-
вання заходів впливу за порушен-
ня законодавства про фінансові
послуги, що підвищить якість на-
глядової роботи;
- посилено нагляд на консолідо-
ваній основі за небанківськими
фінансовими групами;
- запроваджено фінансове забез-

виду підприємницької діяльності,
зокрема обов'язкового аудиту);

- запроваджено вимоги до методи-
ки розрахунку викупної суми за
договором страхування життя,
що сприятиме забезпеченню прав
та інтересів споживачів;
- приведено характеристику та
кваліфікаційні ознаки видів
страхування у відповідність до
практики.

В 2019 році Нацкомфінпослуг зосе-
редить свою увагу на розв'язанні за-
дач, направлених на удосконалення
державного регулювання в частині
проведення фінансового моніто-

виплат за договорами страхування
життя» та «Про обов'язкове страху-
вання цивільно-правової відпові-
дальності власників наземних тран-
спортних засобів».

Крім цього, пріоритетним
завданням є розробка про-
екту Закону України «Про
дистриб'юцію у сфері страху-
вання», який повинен унор-
мувати діяльність посередни-
ків на страховому ринку.



Историческая и финансовая информация о компании:

Страховая компания «ИнтерЭкспресс» успешно работает на страховом рынке Украины с 2004 года и предоставляет услуги страхования по 18 лицензиям.

Наибольшим спросом пользуются такие страховые продукты, как добровольное медицинское страхование, добровольное страхование от несчастных случаев, обязательное личное страхование от несчастных случаев на транспорте, добровольное страхование ж/д транспорта, грузов, страхование ответственности при перевозке опасных грузов, добровольное страхование здоровья на случай болезни, добровольное страхование медицинских затрат и пр.

Компания представляет собой универсальную клиентоориентированную страховую компанию, которая предлагает своим клиентам широкий спектр современных страховых услуг. За 15 лет своей деятельности Компания сформировала надлежащие страховые резервы, при-

обрела значительный опыт как в личных видах страхования, так и в страховании на транспорте, заслужила репутацию надежного партнера как у своих клиентов, так и коллег-Страховщиков.

Наши основополагающие ценности – это качество, инновации в предоставлении услуг, установление долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами и партнерами, и, как результат, - в 2018 г. 100% пролонгация корпоративных Договоров добровольного медицинского страхования, увеличение собственного капитала на 13%, ежегодный динамичный уровень роста платежей СК «ИнтерЭкспресс» (2015 г. +57%, 2016 г. +35%, 2017 г. +24%, 2018 + 39%)

Высокий запас капитала, рост ликвидности, наращивание деловой активности позволили в 2018 получить повышение рейтинга ЧАО СК «ИнтерЭкспресс» до уровня uAAA.

В 2019 году наша компания продолжит реализацию долгосрочной стратегии с целью увеличения количества постоянных клиентов, улучшения сервиса предоставляемых услуг, повышения рейтинга страховой компании на рынке страхования Украины.

Главным приоритетом компании является обеспечение высокого качества обслуживания наших застрахованных.

Мы всегда выполняем взятые на себя обязательства!



Кушнер Виктор Михайлович,
Академик Украинской академии
наук, Председатель Правления
СК «ИнтерЭкспресс», в
страховании с 2000 года

"В этом году компания отмечает свой 15-летний юбилей. За свою деятельность компания в десятки раз увеличила количество застрахованных по корпоративным договорам медицинского страхования, страхования ответственности, страхования грузов и другим видам, что положительно отразилось на росте страховых платежей.

В 2018 г. страховая компания выплатила страховые возмещения клиентам на сумму более 22 млн. грн., что на 36% больше, чем в прошлом году.

Данные показатели были достигнуты благодаря сильной команде специалистов, работающих в компании, расширению предоставляемых услуг и улучшению качества обслуживания в очень конкурентном сегменте медицинского страхования.

Репутация СК «ИнтерЭкспресс», как добросовестной и качественно выполняющей свою работу компании, – одно из наших основных конкурентных преимуществ. Мы стремимся оставаться надежным и стабильным партнером, неукоснительно выполняя принятые на себя обязательства.

На сегодняшний день СК «ИнтерЭкспресс» успешно выполняет все требования регулятора касательно нормативов достаточности капитала, платежеспособности, ликвидности и качества активов."





Ассоциация «Страховой Бизнес» (АСБ) — объединение участников страхового рынка Украины, работающее уже более 14 лет.

В состав Ассоциации сейчас входит 33 страховые компании. В основном, это компании с украинским капиталом, давно и успешно работающие на украинском рынке, много среди участников и региональных страховщиков. За последний год к Ассоциации присоединилось 10 компаний и процесс приема не прекращается, возобновляют членство некоторые страховщики, которые ранее были членами объединения.

16 компаний-членов Ассоциации входят в МТСБУ, то есть почти треть от общего количества игроков рынка обязательного автострахования является участниками АСБ.

Генеральный директор Ассоциации Вячеслав Черняховский:

«То, что Ассоциация растет, несмотря на сложную ситуацию на украинском страховом рынке, особенно для среднего бизнеса, означает, что стратегия развития и ежедневная работа Ассоциации, нацеленная на обеспечение равных условий ведения бизнеса для всех участников рынка, на поддержку национальных компаний, качественно выполняющих свои обязательства перед клиентами, цивилизованное лоббирование

честной и недискриминационной государственной регуляторной политики – верная, и ее поддерживает все больше страховщиков».

Участники Ассоциации входят в органы управления и контроля МТСБУ, Ядерного страхового пула Украины. Генеральный директор Ассоциации Вячеслав Черняховский возглавляет Комитет по вопросам страхового рынка в Общественном совете при Нацкомфинуслуг, АСБ принимает участие в работе Общественного совета при Государственной регуляторной службе и Госфинмониторинге.

Ассоциация и ее члены принимают активнейшее участие в разработке законодательных, нормативных и методологических документов по всем основным вопросам, связанным со страхованием.

Подводя итоги работы Ассоциации за прошлый год, Вячеслав Черняховский отметил:

«Ключевая позиция Ассоциации – это активная практическая работа по важнейшим для рынка страхования вопросам, и деятельная защита интересов участников Ассоциации. Мы не просто декларируем это, мы действуем согласно этому принципу.

Самое знаковое событие прошлого года – это вопрос законопроекта 2413а (про «СПЛИТ»). Мы были вынуждены активно противостоять принятию данного законопроекта во втором чтении, указывая на большое количество недоработок, заложенных в нем, нарушение норм Конституции и целого ряда других законодательных актов, предпосылки для коррупции и давления на бизнес, риски для финансовой безопасности страны.

Жаль, что огромное количество усилий, которое могло быть проинвестировано в развитие рынка, в улучшение методологической базы, в выстраивание качественного диалога между регулятором (Нацкомфинуслуг) и рынком, ушло на борьбу против законопроекта, который грозит просто уничтожить национальный небанковский, в том числе и страховой рынок.

Мы много раз честно, абсолютно четко и последовательно излагали свою позицию – мы выступаем не против модернизации или совершенствования регуляторной политики в небанковском финансовом секторе (как это иногда пытаются представить сторонники СПЛИТа), а против принятия конкретного законопроекта 2413а.

Ситуация вокруг законопроекта 2413а после того, как Главным юридическим управлением ВРУ он был признан нарушающим нормы Конституции, переходит из плоскости отраслевой, деловой и профессиональной, в плоскость политической, государственной и гражданской значимости. Не только ни один профессионал – ни один гражданин, который хочет, чтобы наша страна подошла к настоящим демократическим ценностям, не может считать целесообразным принятие любого законопроекта, нормы которого признаны неконституционными».

Огромная иллюзия, активно поддерживаемая частью сторонников СПЛИТа – что против законопроекта выступают «схемные» компании, которые плохо выполняют свои обязательства и боятся усиления контроля и надзора. Это неправда, и весьма «неспортивный» способ борьбы за принятие законопроекта.

Просто пара фактов и цифр о некоторых компаниях-членах Ассоциации «Страховой бизнес», которые последовательно выступают против принятия законопроекта 2413а.

СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ» – один из крупнейших игроков на рынке страхования авиарисков. В январе этого года компания выплатила 28 млн. грн. страхового возмещения по обязательному авиационному страхованию за гибель самолета McDonnell Douglas MD-83, а это одна из крупнейших страховых выплат за последние годы, и сделанная в кратчайшие для этого вида страхования сроки. СК «АСКО Донбасс Северный» – постоянный лидер по скорости и качеству урегулирования в ОСАГО, входит в десятку ТОП-страховщиков ОСАГО по количеству заключенных электронных договоров. Участники Ассоциации активно внедряют инновации: продажи через интернет, электронный полис ОСАГО, современные модели урегулирования; большинство из них десятки лет работают в отрасли, ведя прибыльный бизнес, добросовестно выполняя все обязательства перед клиентами.

Большую работу в прошлом году Ассоциация проделала в Общественном совете при Госрегуляторной службе. Общественный совет занимался рассмотрением жалоб потребителей, приходящих в регуляторные органы, в том числе и жалоб на страховщиков в Нацкомфинуслуг.

Вячеслав Черняховский комментирует:

«По итогам рассмотрения на каждом заседании обычно отклонялось не менее половины жалоб, как необоснованные. А каждая жалоба – это повод для внеплановой проверки компаний, и нечестные юристы или клиенты пытаются использовать этот механизм как метод давления на СК. Благодаря грамотной работе членов Общественного совета десятки страховых компаний (как члены Ассоциации, так и другие страховщики) были избавлены от беспричинных проверок надзорными органами.

Мы гордимся, без преувеличения, огромной работой, которая проделана участниками Общественного совета, Ассоциацией в том числе. Достаточно сказать, что каждую неделю буквально «за одну ночь» надо было рассмотреть несколько десятков пакетов документов по жалобам, как на страховые компании, так и на компании других секторов бизнеса.

Жаль, что в этом году мораторий на проверки отменен. Посмотрим, как будут развиваться события и не потребуются ли вмешательство общественных объединений, если мы увидим факты необоснованного давления на бизнес со стороны контролирующих и проверяющих органов».

Ассоциация участвовала в работе практически над всеми методологическими и нормативными документами, разработанными за год для страхового рынка. Проанализировали, внесли доработки, изменения и дополнения в несколько десятков положений, методик и других нормативных документов. Самые важные из них – актуарный отчет, Положение по коэффициентам в ОСАГО, изменения в проект Кабмина по лицензионным условиям, тендерные условия по авиастрахованию, изменения к проекту закона о финмониторинге, Положение о критериях рисковости страховых компаний, Положение об активах и капитале и пр.

Это очень трудоемкая работа, требующая участия экспертов страхового рынка, юристов, к ней регулярно подключаются компании-участники Ассоциации, как никто хорошо понимающие реальные потребности рынка.

«Мы активно инвестируем усилия в это направление деятельности, поскольку понимаем, что от нас самих зависит, по каким правилам и нормам будет жить страховая сфера завтра».

Для этого Ассоциация «Страховой бизнес»

вошла в число организаторов «Объединения участников финансового рынка» (ОУФР), среди участников которого 15 отраслевых ассоциаций, представляющих различные сегменты небанковского финансового рынка. В лице ОУФР Ассоциация нашла надежных партнеров, разделяющих ее ценности и цели.

В новом 2019 году основная задача Ассоциации – предложить страховому рынку и участникам объединения новые идеи и смыслы, сконцентрировать все усилия именно на стабильном развитии отрасли.

«Пришлось слишком много сил и ресурсов тратить на борьбу против неудачных законодательных нововведений. В Украине еще не принято открыто обсуждать варианты для законодательных инноваций, присутствуют случаи кулуарных разработок изменений в законодательство и нормативные документы. К сожалению, даже у государственных деятелей нет четкого понимания, что только многогранность компаний, представленных на рынке, приведет к максимальному удовлетворению интересов клиентов, будет способствовать разнообразию и доступности страховых услуг, не даст шанса монополизму, а также послужит большему наполнению центрального и местных бюджетов».

Приоритеты Ассоциации на 2019 год:

1. Усовершенствование регуляторной политики в формате, который будет способствовать стабильному развитию страхового рынка. Эксперты ОУФР, в которое входит

ности, в случае принятия СПЛИТа, с рынка уйдет большинство компаний, и доступность страховых услуг в регионах, особенно в небольших населенных пунктах, резко снизится. В ближайшее время мы будем готовы предложить эффективную альтернативу СПЛИТ».

2. Активное внедрение механизмов пруденциального надзора как современного метода превентивного контроля участников рынка.

У Нацкомфинуслуг более чем достаточно регуляторных полномочий, информации о каждой компании на рынке для создания полноценной системы контроля на основании пруденциальных нормативов, риск-ориентированного подхода, стресс-тестирования и раннего предупреждения возможной проблемности. Ассоциация готова подключаться к разработке методологии, правил и моделей такого контроля, и помогать внедрять их в регуляторную практику.

3. Поддержка модернизации законодательной базы отрасли.

Есть целый ряд законопроектов, которые крайне нужны страховому рынку, и нужны давно. В первую очередь, это закон «О страховании» и закон «Об ОСАГО», которые не смогли принять в прошлом году. Видимо, в этом есть и недоработка рынка, который недостаточно активно пролоббировал очень важные для развития отрасли законопроекты, это надо учесть в планах работы на 2019 год.



Ассоциация, практически завершили разработку альтернативной СПЛИТу концепции реформирования регуляторной модели страхового рынка.

«Повторюсь, это вопрос финансовой безопасности государства, и вопрос доступности страховых услуг гражданам нашей страны. В то время, как НБУ говорит о стратегии повышения инклюзивности финуслуг, в реаль-

«За прошлый год Ассоциацией «Страховой бизнес» проделана огромная работа. Мы не смогли бы сделать ее, если бы не чувствовали поддержку и помощь от каждой компании-участника Ассоциации, и я лично очень благодарен за это. Ассоциация и дальше будет помогать развивать страховой бизнес и отстаивать интересы участников объединения».

ТОВ «СТАНДАРТ-АУДИТ» Структура послуг



Дмитро ОЛЕКСІЄНКО,
керуючий партнер

Освіта та сертифікати

- Донецький Національний Технічний Університет, 1998 рік, кваліфікація «Облік і аудит»
- Сертифікат аудитора України
- Диплом ACCA з міжнародної фінансової звітності
- Сертифікований бухгалтер-практик (ЄССБА)
- Сертифікат внутрішнього аудитора (ГПВАУ)
- Дипломи з міжнародної фінансової звітності, фінансового менеджменту, внутрішнього аудиту та стратегічного менеджменту (ICFM)

Громадська діяльність

- Голова Громадської ради при ДФСУ
- Член Колегії ДФСУ
- Член Інвестиційної ради при ДФСУ
- Член Громадської ради при Міністерстві фінансів України
- Член Методологічної ради з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України
- Віце-Президент ICC Ukraine; член Ради Асоціації платників податків України; член Ради Федерації професійних бухгалтерів та аудиторів України; виконавчий директор Ліги аудиторів України



Людмила ПОЛОСІНА,
керуючий партнер

Освіта та сертифікати

- Донецький Національний Університет, 1989 рік, кваліфікація «Економіст математик», диплом з відзнакою;
- Кандидат економічних наук; Вчена ступінь присуджена рішенням Ради при Інституті економіки промисловості НАН України 22.05.1992 р.
- Сертифікований аудитор (Сертифікат №002673 від 05.10.1995);
- Диплом ACCA з міжнародної фінансової звітності (03.2007);
- Сертифікат САР № 0006404 від 15.04.2007 р, виданий Українською Асоціацією сертифікованих бухгалтерів та аудиторів.

Нагороди

- Нагороджена орденом «Зірка економіки України» за професійне управління підприємством – лідером економіки України.
- Сертифікат «Керівник року 2010» присвоєно Полосині Людмилі Миколаївні.

Свідectво про включення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів Аудиторської палати України №1259 від 26.01.2001р. Фірму внесено до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, які складають суспільний інтерес. Код ЄДРПОУ: 23980886

Аудит

Обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, які складають суспільний інтерес

Обов'язковий аудит відповідно до вимог НКЦПФР, Нацкомфінпослуг, ФДМУ, в кожному з випадків обов'язкового аудиту

Ініціативний аудит підприємств усіх сфер економічної діяльності

Аудит, спрямований на захист інтересів Власника з комплексним аналізом діяльності підприємства

(Due Dilligence Report)

Огляд фінансової звітності

Погоджені процедури та інші супутні послуги

Податки

Погоджені процедури з перевірки відповідності нарахування податків та зборів чинному законодавству та виявлення податкових ризиків

Складання звіту з трансфертного ціноутворення

Складання податкової звітності, розрахунку обов'язкових зборів і платежів

Представництво юридичних осіб у спорах із зазначених питань

Бухгалтерський облік

Ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності

Трансформація фінансової звітності відповідно до МСФЗ

Консолідація фінансової звітності

Постановка обліку, розробка облікової політики

Відновлення обліку

Право

Юридичне супроводження перевірок

Послуги юрисконсульта із забезпечення ведення господарської діяльності

Ведення переговорів від імені юридичних осіб

Досудове врегулювання

Представництво інтересів адвокатом у суді

Господарське та корпоративне право

Операції з землею і нерухомістю

Операції з цінними паперами

Інформаційна підтримка

Фінансовий і податковий консалтинг

Комплексне обслуговування

ТОВ «Стандарт-аудит»
вул. Срібнокільська, 2а,
офіс 6 м.Київ, Україна
+380 (44) 469 0717; +380 (50) 383 5713
standart.audit.1995@gmail.com



Інноваційний
Страховий Капітал

ПРАТ «ІННОВАЦІЙНИЙ СТРАХОВИЙ КАПІТАЛ»

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ІННОВАЦІЙНИЙ
СТРАХОВИЙ КАПІТАЛ» це нове найменування
ПРАТ «СК «Юнісон страхування» після зміни складу
його засновників, яке відбулося 21 грудня 2018 року.

Для активізації роботи на страховому ринку та створення конкурентоздатних страхових продуктів оновлена команда Компанії планує використовувати облігаторне перестрахування, що сприятиме підвищенню фінансової надійності страхування та забезпеченню гарантій відшкодування.

Передбачається використання двох облігаторних програм перестрахування:

- облігаторний договір з перестрахування найбільш поширених ризиків (моторних, вантажів, нещасних випадків, майнових, відповідальності) з достатньо високими лімітами, який планується укласти до початку квітня цього року;
- облігаторний договір перестрахування відповідальності експлуатанта повітряного судна авіації загального призначення (АЗП), який вже діє з другої половини минулого року.

Авіаційний облігатор ПРАТ «ІННОВАЦІЙНИЙ СТРАХОВИЙ КАПІТАЛ», в першу чергу, покриває встановлену законом відповідальність перед третіми особами (TPLL) та забезпечує виконання Оригінальним страхувальником зобов'язань з відшкодування шкоди, завданої ним третім особам при використанні повітряних суден.

Ліміти договору відповідають вимогам Порядку і правил здійснення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 6 вересня 2017 р. № 676 (Постанова №676) - для чотирьох категорій повітряних суден з максимальною злітною масою (1) 500 кг, (2) 1 000 кг, (3) 2 700 кг та (4) 6 000 кг, відповідно. Ризики розміщено в синдикатах Ллойдс з рейтингом «А+» А.М.Бест

Враховуючи інтереси численних власників повітряних суден АЗП, які впродовж року планують та виконують польоти в Європу в особистих цілях, в інтересах власного

бізнесу або для технічного обслуговування повітряного судна, в межах облігатору ми передбачили розширене покриття відповідно до вимог Регламенту ЄС № 785/2004 від 21.04.2004, яке:

по-перше, включає покриття «ризиків війни», зі збільшеними лімітами відповідальності перед третіми особами для повітряних суден відповідних категорій, яке в Спеціальних правах запозичення (СПЗ) складає:

- (1) <500 кг - 750 000 СПЗ, (2) <1 000 кг - 1 500 000 СПЗ, (3) <2 700 кг - 3 000 000 СПЗ, (4) <6 000 кг - 7 000 000 СПЗ;

по-друге, забезпечує покриття відповідальності перед особами, що знаходяться на борту повітряного судна та не виконують службових обов'язків або обов'язків, які пов'язані з польотом («пасажирів»-PLL), включаючи відповідальність за тілесні ушкодження, багаж та особисті речі таких осіб, з лімітами на кожну особу:

- на тілесне ушкодження - 113 100 СПЗ (що встановлено Регламентом ЄС № 785/2004 для повітряних суден максимальною злітною вагою до 2 700 кг) або 250 000 СПЗ;
- на шкоду багажу та особистим речам – 1 131 СПЗ.

При цьому опція відповідальності перед «пасажирями» розповсюджує дію на всю Європу, включаючи Україну, за винятком регіонів, які перелічені у Застереженні LSW 617H «що виключає географічні регіони».

Корисною особливістю також є можливість застосування цієї опції при страхуванні відповідальності льотного навчального закладу (аероклубу) перед курсантами, які проходять первинну підготовку, наприклад, при виконанні так званих «вивізних польотів» - коли курсант, що навчається, тільки спостерігає за керуванням повітряного судна пілотом-інструктором, або сам пілотує повітряне судно

під керівництвом пілота-інструктора.

Нарешті, авіаційний облігатор покриває відповідальність оператора безпілотного літального апарату - дрона.

При підготовці договору перестрахування нам, за підтримки перестраховиків, вдалося вирішити досить складну методологічну проблему: скорегувати умови Лондонського полісу страхування повітряного судна AVN1 (з літерами C,D або E), з урахуванням вимог Постанови № 676.

Вхідне факультативне пропорційне перестрахування покривається з суб-лімітом 100% від ліміту договору – тому ми пропонуємо партнерство з перестрахування ризиків авіаційної відповідальності при використанні повітряних суден авіації загального призначення та запрошуємо до сумісного використання ємностей авіаційного облігатору ПРАТ «ІННОВАЦІЙНИЙ СТРАХОВИЙ КАПІТАЛ».

Довідка

«Авіаційне страхування» означає надання страхового або перестрахового покриття відносно будь-якого ризику, пов'язаного з: (i) виробництвом, продажем, лізингом, володінням або експлуатацією повітряних суден або космічних апаратів; (ii) перевезенням пасажирів та/або вантажів повітрям; та (iii) наданням або використанням аеропортів, керуванням повітряного руху, наземним обслуговуванням або будь-якими іншими послугами, пов'язаними з повітряними суднами.

Група авіаційних страхових застережень*, 2005 рік

*Сформована після укладення угоди з ЄС в березні 2005 року авіаційним комітетом Асоціації ринку Ллойда (LMA) та Авіаційним Технічним комітетом Міжнародної асоціації Андеррайтерів Лондона (IUA ATC)



megagarant

Страховая компания «Мега-Гарант» предоставляет качественные страховые услуги харьковчанам и другим гражданам Украины вот уже третий десяток лет. В арсенале компании 23 лицензии, что позволяет нам предоставлять широкую гамму страховых продуктов как физическим, так и юридическим лицам.

Все эти годы компания стабильно развивалась. Причем, если на начальном этапе работы мы были сконцентрированы в основном на местном рынке, то за последние два года компания расширила свою деятельность, выйдя за пределы Харьковско-го региона.

Используя как свою агентскую сеть, так и разветвленную сеть нашего партнера - Мегабанка - мы расширили продажи на регионы Центральной и Западной Украины.

Начиная с 2016 года, Компания уверенно наращивает темпы продаж полисов ОСАГО, и по состоянию на ноябрь 2018 года Мега-Гарант занимает, по данным МТСБУ, 17-е место по количеству реализованных полисов ОСАГО. Мы считаем это несомненным достижением всего нашего коллектива.

Хотелось бы отметить, что темпы роста портфеля ОСАГО не отразились негативно на таких важных показателях, как качество урегулирования и жалобы от страхователей. И по одному, и по второму показателю мы имеем, как и ряд других страховщиков ОСАГО, наивысшую оценку МТСБУ -1.

"Компания очень тщательно относится к формированию портфеля ОСАГО - мы не ставим целью наращивать его любой ценой. Мы постоянно отслеживаем динамику ключевых показателей, чтобы вовремя реагировать на изменения, которые могут привести к негативным последствиям. По нашей внутренней



статистике показатели компании по частоте наступления страховых обращений существенно ниже среднерыночных, что позволяет нам реализовать принятую тарифную политику. Как следствие, наши клиенты получают такой же уровень сервиса, как и в других компаниях, уровень жалоб на нас не хуже, чем у других страховщиков ОСАГО (мы считаем, что он вполне нормальный), а цена полиса ОСАГО остается одной из наиболее доступных на рынке. Средняя сумма возмещения также соответствует среднерыночным показателям" – говорит Наталья Погорелова.

В первом-втором квартале 2019 года планируется завершить работы по автоматизации основных бизнес-процессов, как в продажах, так и в урегулировании страховых обращений, что позволит нам предоставлять страховую услугу еще более эффективно.

Что касается других видов страхования, то мы планируем уделять больше внимания аутсорсингу – например, проводить предстраховую экспертизу особо сложных объектов с использованием

профессиональных риск-инженеров. У нас хорошие деловые отношения с профессиональной лосс-аджастерской компанией - ЛЭББ-Украина как в области предстраховой экспертизы, так и в урегулировании убытков.

Компания активно сотрудничает с рядом украинских перестраховщиков, таких как Украинская Страховая Группа, УНИКА и СК "Альянс", которые зарекомендовали себя как надежные партнеры.

Наталья Погорелова: *«Мы понимаем, что рынок страхования в Украине на сегодняшний день - это скорее рынок Покупателя, а не рынок Продавца, на котором отмечается жесткая конкуренция. И у Покупателя должны быть действительно веские причины для того, чтобы выбирать ту компанию, которая соответствовала бы его высоким требованиям. Для этого мы будем стараться быть еще ближе к Покупателю, используя потенциал разветвленной сети Мегабанка. В то же время своевременность и качество предоставляемых услуг остаются, и будет оставаться, неизменным приоритетом нашей компании».*

Комплексная система автоматизации страховой компании «ProfITsoft»

О комплексном решении для страхового рынка мы попросили рассказать генерального директора компании «ProfITsoft» Петриченко Александра.

Как давно появилась идея создать программный продукт для страхового рынка?

Несмотря на то, что компания была создана в 2002 году, идея создания собственного продукта для страхового рынка появилась только спустя несколько лет. Мы работали над созданием SaaS решения для рынка страхования жизни по заказу немецкой компании, тогда и возникла идея: «А почему бы не реализовать полноценное фронт-офисное решение для рискованных страховых компаний?». И созданное фронт-офисное решение стало началом разработки комплексной системы автоматизации страховой компании.

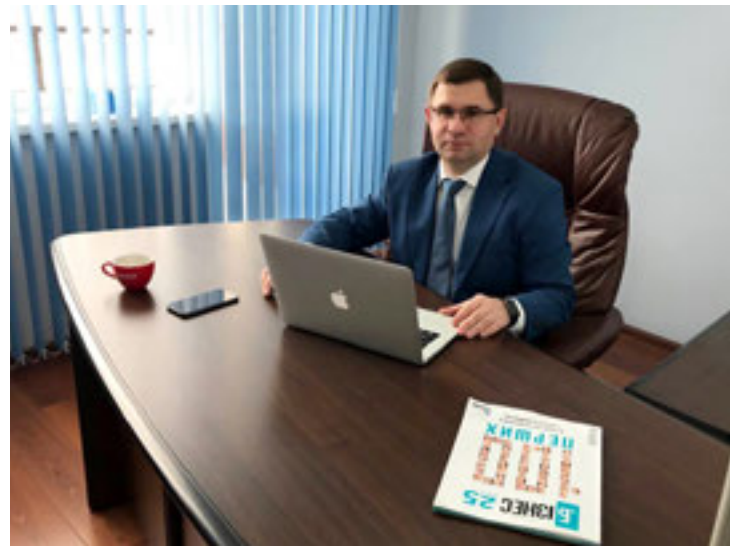
Расскажите коротко об эволюции версий комплексного решения.

Версия 1.0 – это FRONT-OFFICE, появившийся на свет в 2005 году, вскоре после принятия закона об обязательном страховании ответственности владельцев наземных транспортных средств. В то время на рынке преобладали «десктопные» программы учета уже заключенных договоров, и на их фоне фронт-офисное решение от ProfITsoft, имеющее web-интерфейс, калькуляторы, включая ОСАГО и КАСКО, функцию формирования печатных форм договоров, и вобравшее в себя опыт реализации подобных фронт-офисных решений для немецкого рынка, выглядело свежо и привлекательно. Данное решение давало рынку качественно новый сервис – предоставление агентам и партнерам возможности правильно (согласно настроенным тарифам), а, главное, удобно (считает и печатает само, работает через браузер) продавать договора страхования. Помимо калькуляторов и продажи договоров, в приложении была предусмотрена настройка агентской сети, управление доступностью бланков, согласование с андеррайтерами, и в базовом варианте – учет агентского вознаграждения.

Версия 2.0 вышла в начале 2009 года и стала той точкой, после которой решение от ProfITsoft стало, по сути, комплексной системой автоматизации СК. В системе появился ряд бек-офисных функций. Прием и привязка платежей, полный цикл настройки и выплаты комиссионного вознаграждения, урегулирование, перестрахование и отчеты. Система могла устанавливаться на разные сервера – как чисто с фронт-офисными функциями (FRONT-OFFICE), так и на бек-офис (BACK-OFFICE). Была серьезно усовершенствована модель управления правами пользователей, в результате они все могли работать с одним приложением, но иметь в нем совершенно разные возможности.

Версия 3.0, выпущенная в 2012 году, привнесла в систему широкие возможности настройки ее наполнения сотрудниками самой СК. Если ранее продукты и калькуляторы настраивались только специалистами ProfITsoft, то, начиная с 3-й версии, в системе появился ряд «конструкторов», с помощью которых специалисты самой СК смогли делать это самостоятельно. В системе появились конструкторы продуктов и документов, конструктор урегулирования, а также ряд других более мелких конструкторов.

В версии 4.0 расширились горизонты использования системы. В ее составе появился модуль, предоставляющий клиентам сервис самообслуживания – Интернет-магазин и клиентский доступ. Компоненты этого



модуля легко встраиваются в сайт страховой компании, а также в сайты партнеров. Клиенты могут самостоятельно покупать договора, отслеживать их статус, оплачивать очередные этапы оплаты, продлевать, и т.д. Вторым, не менее важным нововведением этой версии, является появление API (Application Programming Interface) – точек обращения к системе со стороны партнеров, банков и продающих площадок с целью продажи договоров СК.

Версия 5.0 готовится к выходу в начале 2019 года. Ее ключевыми особенностями будут обновленный дизайн web-страниц системы, поддержка нескольких языков интерфейса, а также ряд решений по улучшению быстрой работы при работе с большими объемами данных.

Какие ближайшие планы по развитию комплексной системы автоматизации страховой компании у ProfITsoft?

Как я отметил ранее – это запуск системы с новым дизайном и интернационализацией у наших клиентов. Надеюсь, когда номер журнала выйдет в печать, наши клиенты уже смогут оценить обновленный интерфейс. Также к осени хотелось бы завершить разработку полноценного мобильного приложения для Android и iOS и продающего чат-бота собственной разработки (сейчас используется интеграция со сторонними решениями). В этом году планируем развитие функциональности CRM-модуля и BI. Также планируем активно заниматься повышением производительности и безопасности системы, в том числе развитием микро-сервисной архитектуры. Давно в планах было создание и публикация на нашем YouTube-канале обучающих роликов по комплексному решению, но постоянно откладывали из-за разработки обновленного дизайна и интерфейса. Надеюсь, сможем вернуться к реализации этой задачи в скором времени.

Планируете ли выходы на внешние рынки?

Да. Скорее всего, в этом году комплексная система автоматизации ProfITsoft System будет запущена на одном, а может и на двух, новых зарубежных рынках. Практически все подготовительные работы для этого выполнены. Сейчас плотно работаем с нашими зарубежными партнерами над реализацией этих проектов.

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ



Андрій Шукатко, Генеральний
директор СК «АСКА»



Оподаткування в квадраті!

Під гаслами «боротьба зі схемами» страховиків в черговий раз заганяють в рамки подвійного оподаткування.

Нововведення, яке хоче затвердити Нацкомфінпослуг в 2019 році - методику, що визначає граничний розмір комісійної винагороди страховим агентам за укладання ними договорів страхування. Поява даної норми проходила без широкого обговорення з громадськістю, залучення всіх профільних асоціацій учасників ринку, без наявності аналізу ситуації й реальних показників винагород посередників, розгляду альтернативних варіантів вирішення проблеми, а також наслідків впровадження даного механізму. Єдина причина, яка була озвучена вже після прийняття змін до Податкового Кодексу, - боротьба зі «схемами» і відмиванням грошей через страхування. Також пролунав аргумент про те, що саме через високі розміри комісійної винагороди страховикам не вистачає грошей на виплати клієнтам, і запропонований захід - один з

Оподаткування витрат не відповідає європейським практикам

інструментів захисту прав споживачів страхових послуг. Також прозвучали нарікання, що в точках продажів страхових продуктів, які пов'язані з іншими покупками або операціями



(покупка автомобіля, отримання кредиту в банку тощо), відбувається нав'язування автосалонами, продавцями, банками послуг страхування, які, при цьому, мають завищену вартість, а для банків та інших структур це служить додатковим джерелом доходу.

Задача скорочення розмірів так званого «схемного страхування» на страховому ринку - гідна, але спосіб її вирішення обраний в корені невірний і шкідливий як для ринку страхування, так і для всієї економіки в цілому. По-перше, такий підхід - втручання держави в операційну діяльність бізнесу. У країні, де ціни на товари і послуги поза межами природних монополій або обов'язкових видів страхування давно не регулюються державою, раптом виявилось, що є одна галузь, де вони повинні регулюватися - добровільне страхування. По-друге, податок на «наднормативний» розмір комісії посередникам - це, по суті, податок на витрати, в той час як обкладатися податками може оборот або прибуток, але не витрати бізнесу. Опо-

даткування витрат не відповідає європейським практикам, і дивно, що держава наполегливо намагається впровадити в страховій галузі правила гри, які абсолютно не відповідають євроінтеграційним прагненням країни, а також суперечать самим принципам Податкового кодексу - рівності всіх платників податку і недопущення податкової дискримінації. У страхуванні й так зараз існує подвійне оподаткування: 3% податку на всі вхідні платежі і 18% податку на прибуток. І замість того, щоб прибрати, нарешті, це протиріччя, оподаткування в страхуванні пропонується ще більше ускладнити. Все це про-

Прийняте законодавче нововведення ще більше погіршить ситуацію

сто не буде нормально працювати. Розберемося на прикладі обов'язкового виду страхування ОСАЦВ. Здавалося б, регулювання розміру комісії в обов'язкових видах страхування, де ціна (тарифи) також встановлюється державою, обгрунтовано і логічно. В українському ОСАГО розмір комісійної винагороди прямо не встановлюється, але опосередковано його визначає показник РВД (витрати на ведення справи), який повинен становити не більше 20%. На практиці реальні виплати посередникам доходять до 25-35%. Компанії використовують різні шляхи вирішення цього завдання, такі як royalty, а також перенесення цих виплат на інші статті витрат.

Прийняте законодавче нововведення ще більше погіршить ситуацію, поширить її на набагато більший обсяг страхових операцій по добровільному страхуванню і зробить всі страхові компанії в країні «порушниками». Все це, разом зі зняттям мораторію на перевірки контролюючими органами в 2019 році, призведе до хвилі нових санкцій і штрафів. Якщо дивитися на питання з точки зору захисту прав споживачів, то в страхуванні захист їх прав забезпечується, у першу чергу, грамотним формуванням резервів. Резерви - це ті кошти, з яких страховик потім робить виплати клієнтам, і їх загально-го розміру повинно вистачити на всі виплати. Нацкомфінпослуг недавно затвердила нову методику формування резервів. Вона добре опрацьована і забезпечує формування резервів на рівні, достатньому для покриття зобов'язань страховиків. Цього нормативного інструменту цілком достатньо для того, щоб зобов'язати страхові компанії забезпечити достатню кількість коштів для виплат клієнтам. Так що прагнення практично «вручну» регулювати розмір винагороди посередникам і, таким чином, - собівартість і ціну послуги, тільки нашкодять процесу, але ніяк не захистять клієнта. Спроби на рівні дер-

жави регулювати розмір комісійної винагороди - це шлях повернення до соціалістичної не ефективної моделі економіки.

З «схемами» в страхуванні, безумовно, треба боротися, але не таким способом. Альтернативними рішеннями могли б стати:

Новий закон про ОСАГО, який давно необхідний ринку і який відрегулював би механізми взаємодії в цьому наймасовішому виді страхування, і, в тому числі, - вирішив питання формування адекватних поточній ринковій ситуації тарифів, що автоматично знизить частку комісійного відсотка в платежі.

Зобов'язати банки (і стежити за виконанням), як одних з найбільш активних партнерів і агентів страховиків, відображати в договорах зі своїми клієнтами ефективні ставки і всі витрати, що додаються до кредиту або відкриття рахунку. Наприклад, детально прописувати умови страхування позичальника в разі укладення іпотечного договору.

Випадки нав'язування страхового продукту, в тому числі і приховані, коли просто не згадується про страховку, «захованої в банківському продукті або при покупці побутової техніки», повинні каратися. Саме такі кроки підвищать рівень довіри до страхування у населення і знизять можливість використання «схем» на страховому ринку.

Втручання у відносини страхувальника, страховика та його посередників на рівні оформлення договору страхування - це антиринковий підхід, який порушує принцип вільної ринкової конкуренції і, фактично, створює додатковий інструмент тиску на страховий бізнес в цілому і окремих гравців. Незрозуміло, чому в принципі держава повинна регламентувати рівень комісійної винагороди, і як саме вона збирається це робити. Хто, і на підставі яких розрахунків, збирається це робити? Наскільки будуть обгрунтовані показники, як вони враховують поточну ринкову ситуацію і специфіку бізнесу

Наскільки будуть обгрунтовані показники, як вони враховують поточну ринкову ситуацію

в кожному конкретному виді страхування? Якщо методика буде впроваджена, будь-яку страхову компанію можна буде звинуватити в її порушенні і використовувати це як привід для додаткових податкових перевірок, штрафів, формування негативної репутації страховика і, в підсумку, ослаблення його конкурентних позицій на страховому ринку.

Держава повинна встановлювати глобальні правила гри в рамках звітного періоду і займатися захистом прав споживачів, а не втручанням в господарську діяльність підприємств. Оскільки тенденція до спроб надмірно зарегулювати страхову галузь не принесе користі ні страхуванню, ні економіці країни в цілому.



«Миллион долларов США или рекордная страховая выплата СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ»

случаем, и было принято решение об окончании процедуры урегулирования и выплате страховой суммы.

Весь процесс урегулирования был проведен профессионально и в максимально сжатые сроки. От момента получения полного пакета документов для признания авиационного события страховым случаем прошло не более 1 месяца, а весь период от самого события до даты возмещения клиенту его убытка составил около 6 месяцев, что для авиационного страхования, с учетом перестрахования рисков за рубежом, есть очень коротким сроком.

На рынке обязательного авиационного страхования Украины выплата возмещения в размере 1'000'000 долларов США является, своего рода, знаковым событием, которое открывает новую страницу в истории развития нашей Страховой компании и, отчасти, рынка авиационного страхования Украины. Подтверждая, что страхование - не просто расходы для авиакомпаний, а именно защита их финансовых интересов и репутации.

В дополнение к вышеизложенному хотим обратить внимание на такой интересный факт: основываясь на данных Нацкомфинуслуг за 9 месяцев прошлого года, сумма всех чистых выплат по обязательному авиационному страхованию для всех страховщиков Украины составляет почти такую же сумму как размер одной этой выплаты, проведенной СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ». Такого рода крупные страховые выплаты в авиационном страховании в Украине проходят очень редко, где-то раз в три-пять лет, а

может и больше, и нам очень приятно, что наша Страховая компания достойно справилась с решением этого вопроса, при этом совершенно не ухудшив свои финансовые возможности и показатели платежеспособности как надежного Страховщика и Партнера.

СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ» всегда готова выполнять свои обязанности по защите финансовых интересов наших клиентов и дальше демонстрировать профессионализм, пунктуальность, понимание и опыт своих сотрудников в урегулировании убытков по всем видам страхования, в том числе и в авиационном страховании гражданской авиации.

Довідка:

14.06.18г. в аеропорту Жуляни, на пробігу літака MD-83, що експлуатується авіакомпанією Bravo Airways Ltd (далі ВС) по ВПП, стався його сход вліво за межі ЗПС. В результаті події ВС отримало значні пошкодження. Члени екіпажу та пасажирів не постраждали, і були евакуйовані. Багаж пасажирів не пошкоджений і був переданий всім пасажиром.

Пошкодження, що отримало Повітряне судно:

Пошкодження передньої стойки шасі, гофрування фюзеляжу, включаючи руйнування силового набору та порушення герметичності фюзеляжу, пошкодження та руйнування лівого та правого напівкрила, пошкодження механізації обох напівкрил, пошкодження силових конструкцій обох основних стійок шасі.



СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ» открывает 2019 год, по истине, со знакового события для рынка авиационного страхования Украины. 21 января 2019 года СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ» завершила выплату страховой суммы авиакомпании «Браво» по договору обязательного страхования КАСКО за конструктивную гибель воздушного судна McDonnell Douglas MD-83 вследствие аварии, которая произошла 14 июня 2018 года в международном аэропорту Киев «Жуляны».

СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ» возместила 1'000'000 долларов США авиакомпании «Браво».

В ходе страхового расследования сотрудники Департамента авиационного страхования СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ», взаимодействовали с Национальным бюро по расследованию авиационных событий и инцидентов с гражданскими суднами, а также руководством авиакомпании «Браво» и МА Киев «Жуляны» по выяснению обстоятельств происшествия и урегулированию убытка, нанесенного авиакомпании «Браво».

В результате, СК «ЭКСПО СТРАХОВАНИЕ» совместно с лидером-перестраховщиком, признали аварию воздушного судна McDonnell Douglas MD-83 страховым

THE
WORLD'S
NICHE
REINSURER



**For reinsurance solutions, service culture and financial capacity fit
for the challenges of today and tomorrow, come and talk to us.**

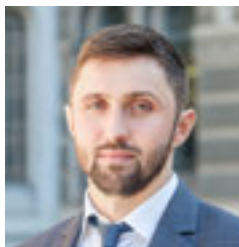
- | | | |
|--------------|-----------------|-------------------|
| BONDS | ENGINEERING | PROPERTY |
| CONSTRUCTION | FINANCIAL LINES | LIFE |
| ENERGY | MARINE | ACCIDENT & HEALTH |

Europe Latin America Middle East Asia

www.barentsre.com



Євген Степанюк,
начальник
Управління
реформування
фінансового
сектору



Олена Онищук,
керівник
проектів
та програм
Департаменту
стратегії та
реформування



Законопроект № 2413а, відомий також як «спліт» Нацкомфінпослуг, з моменту свого внесення в Раду огорнутий різного роду «страшилками». Це не дивно – частина ринку, яку самі страховики називають «некласичною», не дуже зацікавлена в більш потужному та інституційно спроможному регуляторі. Але всім, хто планує працювати в українському страхуванні довго, прозоро та плідно, отримуючи і гроші клієнтів, і зовнішні інвестиції, передача регулювання НБУ піде тільки на користь.

І ось чому.

1. Сегментація

НБУ пропонує перегрупувати працюючі на небанківському фінансовому ринку компанії. Це дозволить впорядкувати ринок і дасть його учасникам чітке розуміння, які вимоги і підходи до них застосовуються. Перша група - кредитні установи, які мають право видавати позики, в тому числі за рахунок залучених від населення грошей. Друга група - страхові компанії, які теж працюють з чужими грошима, а також страхові посередники. Третя - компанії, що надають фінансові послуги, але не за рахунок залучених грошей. Контроль за роботою компаній перших двох груп буде жорсткішим, адже їх діяльність більш ризикова - вони залучають гроші від юридичних і фізичних осіб. Над ними буде встановлений повноцінний пруденційний нагляд. При цьому контроль буде відрізнятися залежно від розміру компанії та ряду інших критеріїв. Установи будуть поділені на групи в залежності від їх частки на ринку і бізнес-моделі. Від цього безпосередньо залежатиме жорсткість вимог: чим більш значущий вплив компанія має на ринок, тим жорсткіші вимоги висуватиме регулятор. Ключове слово в проекті моделі регулювання, викладеної НБУ у

Не такий страшний «спліт»

10 фактів, чому регулювання НБУ зробить життя класичного страхового ринку не важчим, а легшим.

Більшій книзі «Майбутнє у регулюванні небанківського фінансового сектору» - пропорційність. І полягатиме вона в наступному.

2. Пропорційність регулювання

Основними критеріями пропорційного регулювання стануть:

- обсяги прийнятих на страхування ризиків (підписаних страхових премій, чистих страхових премій);
- види діяльності;
- масштаби та складність бізнесу (географічна присутність, кількість страхувальників тощо).

Нацбанк очікує, що запровадження принципу пропорційності дасть такі ефекти:

- полегшення адміністративного навантаження на середні та малі страхові компанії, які забезпечують страховими послугами населення і підприємств у віддалених районах України;
- полегшення регуляторного навантаження на страховиків та підвищення конкурентного середовища для розвитку малого та середнього бізнесу.
- у разі необхідності (погіршення фінансових умов, в умовах економічних національних/світових криз), своєчасні заходи та оперативне втручання регулятора в діяльність страховиків для запобігання банкрутству.

3. Полегшення ліцензування

Концепція ліцензування передбачає низку ключових нововведень. По-перше, зменшення кількості процедур для доступу на ринок. Зокрема – єдину процедуру первинного ліцензування (одночасна реєстрація в якості страхової компанії та отримання ліцензії на один чи декілька видів фінансових послуг). І, всупереч чуткам, отримувати нову ліцензію після переходу регулювання до НБУ – не доведеться.

4. Полегшення доступу компаній на нові ринки

НБУ планує запровадити гнучкий підхід для входу компаній на ринок. Так, компанії, що ведуть певний нефінансовий бізнес та хочуть розпочати надання фінансових послуг, зможуть

звернутися за додатковою ліцензією. Але до таких компаній встановлюватимуться особливі вимоги для зміни структури активів і пасивів. Значною перевагою при ліцензуванні таких компаній буде наявність позитивного досвіду роботи, прозора фінансова та нефінансова звітність, а також ефективна система корпоративного управління.

Отримання додаткових ліцензій або розширення дії ліцензії (наприклад, поширення діяльності на додаткові класи страхування (або додаткові ризики з класу страхування), за якими можуть звертатися фінансові установи, вимагатиме подання лише тих документів, які не надавались Національному банку при первинному ліцензуванні, та оновлення, за необхідності, раніше поданої інформації. Наприклад, бізнес-план потребуватиме оновлення тільки в частині, в якій він стосуватиметься нових видів діяльності.

5. Створення фонду гарантування страхових виплат

В Нацбанку вважають доцільним створення фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя. Участь у такому фонді має бути обов'язковою для всіх страховиків, що мають ліцензію Лайф та накопичувального страхування життя.

Національний банк планує у подальшому, спільно з учасниками ринку, визначити параметри побудови і функціонування такого фонду та порядок накопичення коштів для здійснення гарантійних виплат.

6. Полегшення звітності

Національний банк розглядає можливість перегляду обсягів звітності, скасування застарілих форм, зміни періодичності подання певних форм звітності та запровадження вимог щодо подання виключно електронної звітності.

Для страховиків форми фінансової звітності мають відповідати вимогам Директиви 91/674/ЕЕС про річні та консолідовані звіти страхових компаній. Також передбачається встановлен-

ня загальних вимог до розкриття надавачами фінансових послуг інформації про свою діяльність та умови надання послуг (наприклад, вимоги до звітності, що подається до регуляторів, та змісту інформації, що розкривається разом із фінансовою звітністю).

7. Ефективніший захист прав споживачів

Побудова ефективного та стабільного фінансового ринку неможлива без високого рівня довіри до нього з боку споживачів. Чесна ринкова поведінка та ефективний і системний захист прав споживачів фінансових послуг є одними з ключових елементів моделі регулювання для всіх сегментів небанківського ринку.

Зусилля Національного банку будуть зосереджуватися на запобіганні недобросовісним практикам, що порушують права споживачів. Це буде досягнуто шляхом проведення перевірок фінансових установ на предмет дотримання ними правил надання фінансових послуг, контролю додержання законодавства про рекламу, розгляду звернень споживачів.

Порушення правил надання страхових послуг, виявлені при перевірках страховиків або за результатами розгляду скарг споживачів, будуть підставою для застосування значних "стримуючих" штрафів. Це буде стимулювати порушників переглянути наявні практики та утриматися надалі від повторних порушень.

Іншими важливими питаннями, які будуть у фокусі Національного банку, є запровадження ефективної системи компенсацій для споживача та підвищення відповідальності страховика за недобросовісну ринкову поведінку та/або розповсюдження неправдивої реклами.

8. Ефективніший нагляд за фінансовими групами

Останніми роками в Україні значно збільшилася кількість банківських та небанківських фінансових груп. Так, станом на 01.01.2017 р. в Україні діяло 19 банківських груп, а станом на 01.01.2018 р. їх було вже 28. Всього станом на вересень 2018 року Національним банком було визнано 30 банківських груп, а Нацкомфінпослуг - 18 небанківських фінансових груп.

При цьому, більш ніж дві третини визнаних банківських груп включають в себе небанківські фінансові установи, нагляд за якими здійснює Нацкомфінпослуг. Зокрема, до складу таких банківських груп входять страхові компанії, фінансові компанії (які здійснюють діяльність з надання коштів у позику тощо), лізингові компанії, факторингові компанії та бюро кредитних історій.

Національний банк постійно оновлює підходи до регулювання, моніторингу та контролю ризиків банківських груп. Досвід, накопичений Національним банком при здійсненні нагляду на консолідованій основі за банківськими групами, до яких входять небанківські фінансові установи, може бути використаний Національним банком для регулювання таких небанківських фінансових установ на індивідуальній основі. Крім того, такий досвід може бути використаний Національним банком для більш комплексного регулювання небанківських фінансових груп, кінцевою метою якого має бути забезпечення стабільності фінансової системи та обмеження ризиків, на які наражається фінансова установа внаслідок участі у фінансовій групі.

9. Діалог з ринком

Після прийняття законопроекту про «спліт» передбачено два роки на введення нового регулювання.

Перехідний період – перші 12 місяців після прийняття Закону № 2413-а та оприлюднення відповідного Закону, після яких небанківські фінансові установи перейдуть до сфери регулювання Національного банку;

Адаптаційний період – наступні 12 місяців після закінчення перехідного періоду.

Фокусом діяльності Національного банку під час як перехідного, так і адаптаційного періоду, буде аналіз ринку. Планується провести комплексну оцінку страхового ринку, що включатиме оцінку активів та зобов'язань, ризиків та платоспроможності. Але розробка проектів законів/підзаконних нормативно-правових актів відбуватиметься тільки з врахуванням результатів такого аналізу і в обов'язковому діалозі з ринком.

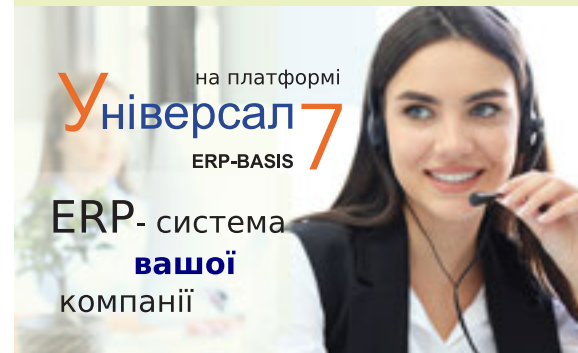
10. Розвиток страхового ринку

Розбудова ефективної системи регулювання та нагляду є підставою подальшого залучення страхового ринку до реалізації фінансової політики у соціальних напрямках діяльності виконавчої влади, як то:

- пенсійне забезпечення;
- медичне страхування;
- сільськогосподарське страхування з державною фінансовою підтримкою;
- заміна або надання альтернативи роботодавцю щодо страхування відповідальності роботодавця, як частини загальнообов'язкового страхування.

Автоматизація

процесів
страхової
компанії



- Автострахування
- Майнове страхування
- Особисте страхування
- Відповідальність...

- **Продажі.** Калькулятори, інтернет-продажі, андеррайтинг (фронт / бек-офіс)
- **Управління договорами.** Управління договорами страхування, контроль умов, платежів.
- **Перестрахування.** Розрахунки з агентами.
- **Врегулювання.** Реєстрація страхових випадків, інтеграція з Call-center, страхові справи, контроль документів
- **Аналітика.** Аналіз діяльності компанії
- **Конструктор продуктів.** Проектування продукту «з нуля»
- **Бухгалтерський облік**
- **Звітність** в контролюючі органи

а також:



web фронт-офіс

- швидке розгортання в філіях



мобільні додатки

- для страхових агентів
і клієнтів

а тепер і

інтернет-продаж

електронних полісів

через ваш сайт або через Приват24



SoftPro
workgroup

www.wgsoftpro.com

працюємо
з 1992 року

Досвід роботи зі страховим бізнесом з 2005 року.
Відскануйте код вище щоб дізнатися більше.

Завжди поруч!

ПрАТ «СК «Мегі-Поліс»
www.mega-polis.biz

+380 44 290 96 09

Саморегулювання страхових компаній: регіональний аспект



**Людмила
Временко**
Президент
Харківського
союзу
страховиків

Одна з найважливіших характеристик вітчизняного страхового ринку – маятниковий характер системи державного регулювання. Страхові компанії постійно стикаються з різними режимами регулювання, здебільшого, нестабільного. Власники та менеджмент постійно в стані напруження і очікують нових, не завжди зрозумілих, правил регулювання. Особливо це відчувають невеликі регіональні страхові компанії. Попри все, регіональні страховики виживають, пристосовуються до мінливих умов регулювання і згуртовуються.

Саморегулювання безумовно необхідно в умовах, коли громадянське суспільство і підприємницьке співтовариство повинні грати все більшу роль. Майже 10 років тому, у грудні 2009 року відбулось засідання Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності, на якому розглядався проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» № 5122, який пе-

ганізації України Олександр Філонюк підтримував цей законопроект, і вважав що питання створення єдиної саморегулювальної організації на страховому ринку України – необхідна і обов'язкова умова для подальшого розвитку страхової сфери країни і саме саморегулювання може стати базою для рівноправного, соціального партнерства між бізнесом і владою. Однак, ухвалення закону про саморегулювання на страховому ринку так і не відбулося.

Держава не може справлятися з усіма функціями регулятора без врахування інтересів і здорових намірів страхової спільноти. Досягнення сталого розвитку вітчизняного страхового ринку може бути забезпечено, перш за все, ретельно розставленими пріоритетними напрямками розвитку страхового ринку.

Чи готові страховики на сьогодні до саморегулювання – важко судити. Але, за останній рік, переживши всі трансформації, страховий ринок мабуть дозрів. Мені імponує відстоювання інтересів страхового ринку В'ячеславом Черняхівським – генеральним директором асоціації «Страховий бізнес», з яким Харківський союз страховиків у 2018 році підписав Меморандум про співпрацю.

В минулому році Харківський союз страховиків відзначив своє 25-ти річчя. В урочистостях прийняли участь перший президент Союзу Успенко Віталій

Ілліч, наразі завідуючий кафедрою фінансів і кредит Харківського національного університету будівництва та архітектури, представники Харківської облдержадміністрації та міськвиконкому, науковці та партнери. За клопотанням Союзу з нагоди святкування були нагороджені Почесними Грамотами Харків-



редбачав створення єдиної саморегулювальної організації. Як, наприклад, у Польщі.

Президент Ліги страхових ор-

ської обласної ради трудовий колектив Харківської обласної дирекції Публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна страхова компанія «ОРАНТА», Почесними грамотами Харківського міськвиконкому та подякою міського голови – фахівці регіонального страхового ринку.

В даний час в Союз входять 15 страхових компаній, з них 9 – харківські страховики («Вар-

та», «Грант-Сервіс», «Інтех», «Міжнародна страхова компанія», «Мега-Гарант», «Мега-Гарант-Життя», «Харківська муніципальна страхова компанія», «Промислово-страхова компанія», «Центральна».

Основними цілями діяльності Харківського союзу стра-

Проведено ряд семінарів з аудиторськими фірмами та представниками державної фіскальної служби щодо оподаткування податком на прибуток страхової діяльності. Союз активно співпрацює з засобами масової інформації, готує інформаційні повідомлення та інші матеріали по

компаніях – членах Харківського союзу страховиків. Так, за сприянням союзу, проводиться студентська конференція «Страхування очима студентів» у Харківському національному економічному університеті; конкурс «Страхова казка» у Харківському державному технічному університеті будівництва та архітектури. Ці конференції та конкурси є вже традиційними, запрошуються керівники страхових компаній, які нагороджують учасників заходів та заохочують студентів в подальшому працювати на ринку страхових послуг. Кращі презентації та відеоролики в подальшому використовуються страховиками в їх рекламній роботі.

Вся співпраця в союзі будується на взаємоповазі та взаєморозумінні. Наші засідання проводяться в різних страхових компаніях, керівники знають один одного. Будучи конкурентами на страховому ринку, ми, насамперед, залишаємося людьми відкритими до діалогу та конструктивної праці.



ховиків є розвиток регіонального ринку страхових послуг та координація страхової діяльності, здійснення спільних програм і представлення інтересів своїх членів в органах державної влади та управління.

Проведення "круглих столів", семінарів, нарад з актуальних питань страхування за участю депутатів, представників обласної адміністрації, провідних наукових

закладів, страхових компаній – одне із головних завдань союзу. Щороку страховики проводять зустріч з керівництвом Управління патрульної поліції в місті Харкові з питань транспортного страхування, використання Європротоколу та врегулювання страхових випадків. Розроблено та роздано інформаційний матеріал для всіх патрульних поліції Харкова щодо сприяння страхувальникам у разі настання ДТП.

роз'ясненню для населення та юридичних осіб необхідності страхування.

Харківським союзом страховиків підписаний Меморандум про взаємовигідні партнерські відносини з Харківським національним університетом ім. В.Н. Каразіна, Харківським національним університетом будівництва та архітектури, Харківським національним економічним університетом. Союз є замовником проведення науково-дослідних робіт. Щороку в страхових компаніях підвищують кваліфікацію та проходять стажування науково-педагогічні працівники

Значна увага приділяється підтримці студентів та їх подальшого працевлаштування в страхових компаніях, більше ста п'ятдесяти студентів проходять виробничу практику в страхових



Международные стандарты при урегулировании убытков и проведении предстраховых осмотров

Предстраховые осмотры

Урегулирование убытков

Оценка стоимости имущества

тел. +38 (044) 384-48-64

моб. +38 (099) 174-47-84

labb@lossadjuster.com.ua
okirbaba@lossadjuster.com.ua
www.lossadjuster.com.ua

Место встречи изменить нельзя: итоги Baden-Baden Reinsurance Meeting

С 21 по 25 октября 2018 прошла очередная конференция по перестрахованию Baden-Baden Reinsurance Meeting. Встречи в Бадене-Бадене являются одним из ключевых событий в календаре перестрахования, ежегодно привлекая специалистов в этой области со всего мира.

Данное мероприятие дает возможность цедентам, брокерам и перестраховщикам собраться вместе, провести ряд встреч, найти новые контакты и обсудить пролонгации текущих договоров. Встречи в Бадене - это также возможность узнать новые тенденции в мировом страховании и перестраховании, понять, куда движется рынок. В этом году в список тем входили такие, как изменения для перестраховочного рынка, которые повлечет за собой Brexit, возрастающая роль альтернативного капитала на рынках Азии и Ближнего Востока, а также вопрос трендового InsurTech страхования.

Тема **Brexit** является, наверное, самой обсуждаемой в мировом сообществе на всех экономических форумах. Выход Великобритании из Европейского союза не может не повлиять на мировой рынок. В случае наиболее неблагоприятного хода событий (выход из ЕС без заключения соответствующего соглашения) экономические последствия для Великобритании будут отрицательными. Рынок Великобритании является одним из основополагающих в сфере страхования и перестрахования, рынок Ллойдс - одним из самых передовых в сфере перестрахования.

InsurTech – самый актуальный тренд 2018 года. В основном, новые продукты InsurTech нацелены на конечного потребителя, принципиально меняя логику приобретения страхового продукта. Основная задача для InsurTech – решить и упростить задачи клиента, сократив время на покупку. Самой актуальной тенденцией в данной сфере является разработка мобильного приложения со встроенной возможностью подключать/отключать страхование по потребности. Это дает возможность конечному потребителю значительно сократить стоимость страховых продуктов, время на покупку и оформление страхования. Для страховой компании это также является значительным улучшением, так как дает возможность расширить количество потребляемых страховых продуктов одним потребителем.

Очевидно, что в ближайшее время все направления страхования и перестрахования претерпят изменения в связи с активным развитием цифро-



вого маркетинга как в разрезе работы с крупными массивами данных, так и при создании новых страховых продуктов для конечного потребителя.

Тенденцией встреч мирового страхового рынка в Бадене также является изменение состава участников. Если еще 8-10 лет назад форум состоял из представителей преимущественно европейских компаний, то сейчас значительную долю участников составляли представители Ближнего Востока, а также Индии.

«Индия – земля возможностей» стало практически слоганом 2018 на рынке инвесторов и страховщиков. Перестраховщики, входящие на рынок Индии, предоставляют новые возможности и привносят в него международный опыт. Цеденты получают доступ к новым продуктам. Страхование нон-лайф продолжает расти благодаря сельскохозяйственному страхованию, новым государственными инициативам в национальной системе медицинского страхования и ускорению экономического роста.

Дмитрий Татаринов посещает встречи в Бадене-Бадене с 1998 года, с 2011 года представляя компанию «ТВТ – Страховой Брокер» на международном рынке. В Бадене возможно проследить также тенденцию к увеличению количества страховых и перестраховочных брокеров. Потребность в услугах брокеров также растет, в связи с чем происходит увеличение сегмента.

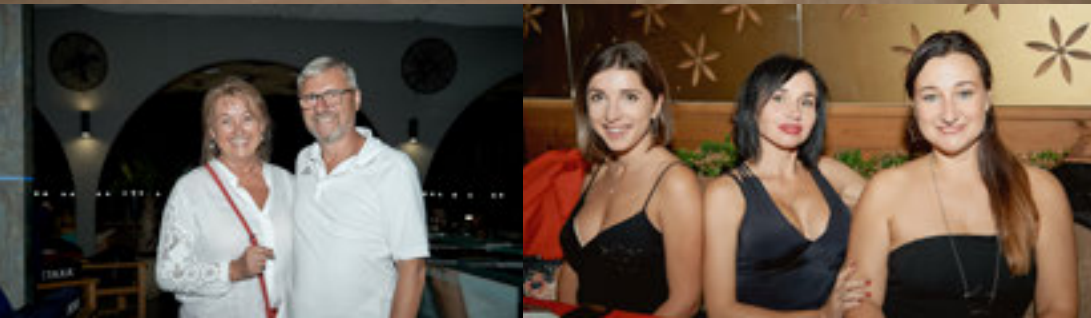
Это связано с тем, что не все страховые компании имеют желание направлять своих представителей для знакомства с рынком. Страховой брокер представляет интересы локальных страховых компаний, так как является связующим звеном между ними и международными компаниями, что значительно сокращает расходы обеих сторон на ведение дел в сфере перестрахования. Используя инновационные идеи и обладая знанием рынка, брокер обеспечивает своих партнеров полным комплексом профессиональных услуг.

Для нашей компании целью проведения подобных встреч является поддержание партнёрских отношений и знакомство с новыми международными компаниями, презентация «ТВТ – Страховой Брокер» на мировой арене, а также получение актуальной информации о тенденциях и о новых возможностях рынка для дальнейшей их совместной реализации с украинскими страховыми компаниями.



XVIII Міжнародний фінансовий форум

Одеса 2018



СТАРХОВА КОМПАНІЯ



**КУПУЙТЕ ЕЛЕКТРОННИЙ
ПОЛІС АВОЦИВІЛКИ ВІД
"ЄВРОІНС УКРАЇНА"**



ПОВЕРТАЄМО ВАШІ УСМІШКИ!

0 800-501-513
470 (call-back)

euroins.com.ua



Евгения Грищенко,
руководитель отдела брокерского
обслуживания клиентов группы ICU

ОВГЗ-революция на страховом рынке

Почему страховщики стали предпочитать гособлигации депозитам

Украинская экономика выходит из кризиса и возвращается к себе интерес как локальных, так и международных инвесторов. С одной стороны, этому способствовали проведенные правительством реформы и макроэкономическая стабилизация внутри страны, с другой – охота инвесторов за высокой доходностью. В частности, активным внутренним инвестором в государственный долг стали выступать страховые компании. Причины этого тренда мы обсудили с участниками рынка на Украинском Финансовом Форуме (#UkrFinForum2018, www.uff.icu), который группа ICU ежегодно проводит в Одессе.

В последние годы, вместе с сокращением банковского рынка, страховщики стали более избирательны в объектах инвестирования. Ведь только в неплатежеспособных банках они потеряли около 3 млрд. грн. Поэтому страховые компании переключили свое внимание с банковского рынка и депозитов на рынок государственного долга и ОВГЗ. Ведь гарантию по этому инструменту дает непосредственно Министерство Финансов Украины, и ОВГЗ у страховщиков идут в покрытие низкорисковых активов. При этом доходность годовых облигаций превышает сегодня среднюю доходность депозитов в государственных банках более чем на 2%.

Объемы инвестиций страховщиков в ОВГЗ

Вложения страховых компаний в ОВГЗ продолжают расти. Вот показательная динамика: за девять меся-

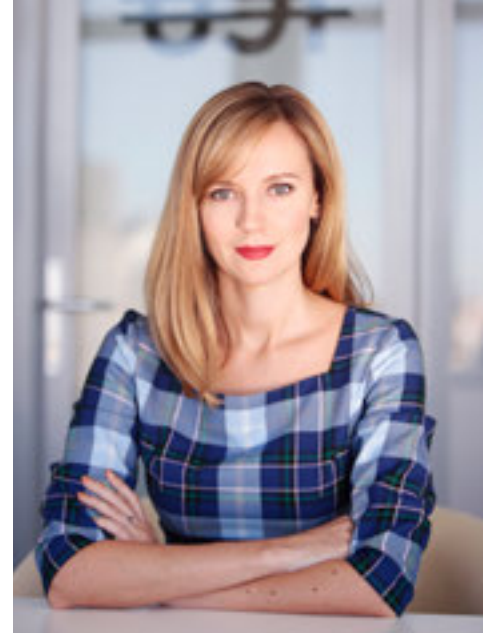
цев 2018 года объем банковских депозитов страховых компаний вырос на 9,8%, а объем инвестиций страховщиков в ОВГЗ – на 12,9%.

Что касается депозитов, то 34% из них приходится на государственные учреждения, еще 30% – на банки с западным капиталом и 25% – на банки с частным украинским капиталом. Лидерство госбанков и иностранных банков свидетельствует о желании страховых компаний разместить деньги с минимальным риском, часто в ущерб доходности.

В целом же, всего за год и девять месяцев (с 1 января 2018-го до 1 октября 2019-го) активы страховщиков, вложенные в ОВГЗ, выросли с 6,6 млрд. грн. до 7,4 млрд. грн., что составляет 19,4% от всего объема активов компаний.

Гривневые и валютные бумаги

Свободную гривневую ликвидность страховые компании сейчас в основном размещают в гривневые ОВГЗ, доходность по которым составляет в среднем 18,5%, в зависимости от срока бумаги. К тому же операции РЕПО с гривневыми ОВГЗ – это прекрасная альтернатива другим вариантам размещения краткосрочной ликвидности. При этом сделки РЕПО с госбумагами еще и принимаются в счет покрытия резервов, в отличие от других инструментов с обратным выкупом. Это позволяет страховщикам быть мобильными в управлении краткосрочной ликвидностью – можно размещать ресурс на нужные сроки под высокую ставку или также оперативно привлекать ресурс, если понадобится.



Что касается валютных ОВГЗ, за счет своей доходности они тоже являются более привлекательной альтернативой валютным депозитам. На вторичном рынке доходность этого инструмента в долларах США составляет в среднем 5,25% (в зависимости от сроков размещения), на первичном – 6,5% - 7,5%. Также это хороший инструмент для хеджирования валютных рисков. Полученная в результате выплат по ОВГЗ валюта не подлежит обязательной продаже.

Интерес нерезидентов к ОВГЗ

Преимущества ОВГЗ заметили не только на локальном рынке, но и иностранные инвесторы. Их инвестиции в этот инструмент выросли с нескольких миллионов гривен в июле 2017 года до 6,3 млрд. грн. на конец 2018 года, достигая на пике 14,6 млрд. И этот объем еще далек от предельного. Экономисты ведущих мировых банков – Bank of America Merrill Lynch, Goldman Sachs, ЕБРР – на нашем Форуме в один голос отметили, что доходность украинских бумаг иностранным инвесторам сейчас очень интересна, в сравнении с предложениями других развивающихся рынков.

Корпоративные облигации

Некоторые страховщики продолжают искать еще более высокую доходность для своих вложений, нежели могут дать депозиты или ОВГЗ. Особенно эти поиски актуальны для лайфовых страховых компаний, у которых инвестиционный доход является одним из ключевых показателей успешности работы.

Выгодным инструментом для них могут стать корпоративные облигации надежных заемщиков небанковского сектора. По двум причинам. Первая – для диверсификации вложений, так как по законодательству страховые компании не могут инвестировать более 10% средств в одно юридическое лицо. Вторая причина – корпоративные эмитенты могут предложить более высокую доходность по бумагам, с премией к ОВГЗ от 2%, что на сегодняшний день составит около 19%-21% доходности.





 **КД ЖИТТЯ** mobile

ЦЕ МАКСИМАЛЬНИЙ НАБІР КОРИСНИХ ФУНКЦІЙ У ВАШОМУ ТЕЛЕФОНІ,
ЧАСТИНА З ЯКИХ Є УНІКАЛЬНИМИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

ЯК ВСТАНОВИТИ МОБІЛЬНИЙ ДОДАТОК?

Знайти і встановити додаток можна за
пошуковим запитом «КД Життя»
у магазинах додатків:



Завантажте додаток
за допомогою
QR- коду



XV

МІЖНАРОДНА КАРПАТСЬКА СТРАХОВА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL CARPATHIAN INSURANCE CONFERENCE

13 - 16.02.2019

Національний партнер • National Partner



Генеральний партнер • General Partner



Партнер • Partner



Партнер секції • Section Partner

