

ональное присутствие, строили собственные сети, создавали команды компаний. Человечу же извне не так эмоционально сложно «сворачивать» бизнес. Тем более, когда он не связан обязательствами и хорошими взаимоотношениями с членами коллектива, а потому вполне способен принимать непопулярные решения. Таким образом, прогнозируют эксперты страхового рынка, во всех СК можно ожидать ужесточения контроля за действиями топ-менеджеров, а в тех компаниях, где дела идут хуже всего, грядет «смена власти» и очередная волна сокращений. Самым непопулярным решением, наконец, остается ликвидация бизнеса.

Быстрый возврат капиталов

Сегодня большинство игроков испытывают дефицит денежных ресурсов, поэтому фактически замораживают свою деятельность. В особенности это касается компаний, которые работали с банками и корпоративным сектором. Акционеры требуют снижения расходов и не намерены больше ждать длительной окупаемости вложенных инвестиций. Они хотят вернуть свои деньги быстро и без проволочек, а если возврат капитала под вопросом — закрыть бизнес.

По прогнозам Госфинуслуг, в этом году активность инвесторов будет практически на нуле. На сегодняшний день разве что несколько игроков рынка демонстрируют некую инвестиционную и промоактивность. В их числе такие крупные компании, входящие в мировые финансовые концерны, как АХА (Франция), PZU (Польша), а также компания с российским капиталом СК «ПРОВИДНА» и казахстанскими инвестициями — НАСК «Оранта» (по объемам привлеченных платежей в первом квартале, по всей видимости, это два основных лидера рискованного рынка страхования). Правда, что касается последней компании, то многие считают, что промоактивность «Оранты» связана с предпродажной подготовкой. Что касается остальных компаний, то они скорее нацелены



№ 1 ЦАРУК ПАВЕЛ ВИКТОРОВИЧ

ны на завоевание доли рынка. В нынешних условиях это можно сделать эффективно и главное — недорого. Так что, как говорится, кому сокращение расходов, а кому расширение присутствия.

Что же касается ситуации на рынке в целом, то тут можно заметить, что особенно активизировался процесс передачи клиентских портфелей. Речь идет о том, что те СК, которые не в состоянии вести клиентов, обращаются к более платежеспособным «коллегам по цеху» с просьбой купить либо попросту взять на себя обязательства по их клиентским базам. Пока что этот процесс не формализован, поэтому компании не спешат принимать окончательные решения. Вместе с тем подобные процессы набирают обороты. Об этом все громче начинают заявлять участники рынка. Причем готовность передавать в управление клиентские портфели демонстрируют не только мелкие и малоизвестные игроки, но и довольно крупные СК. Об этом, в частности, говорит Андрей Перетяжко, первый вице-президент группы компаний АХА в Украине. «Регулятору необходимо разработать механизм продажи клиентского портфеля — простой, прозрачный, понятный, как при условии передачи обязательств, так и без передачи обязательств от одной компании другой. Хотя, думаю, последний вариант более перспективен для украинского рынка. Например, к нашей компании уже обращались относительно того, чтобы передать нам часть

Страхование жизни		
1	Царук Павел Викторович председатель правления	СК «ТАС»
2	Павол Норулак председатель правления	KD LIFE
3	Гурецкий Камиль генеральный директор	ПЗУ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
4	Третьякова Галина Николаевна председатель правления	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ. ЖИЗНЬ И ПЕНСИЯ
5	Милан Фитко генеральный менеджер	АЛИКО АИГ ЖИЗНЬ
6	Гоцуляк Станислав Александрович председатель правления	GENERALI GARANT СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
7	Невядомская Наталья Владимировна председатель правления	ИНГО УКРАИНА ЖИЗНЬ
8	Остин Стюарт Кимм президент	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ
9	Немировский Владислав Леонидович президент	ОРАНТА-ЖИЗНЬ
10	Гришан Юрий Петрович директор	СК «ИЛЬЧЕВСКАЯ»
11	Вице-Ян Федде де Йонг экс-председатель правления	ФОРТИС СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ УКРАИНА
12	Деревянко Наталья Викторовна председатель правления	VAV ЖИЗНЬ
13	Временко Людмила Васильевна президент	ЛЕММА-ВИТЕ
14	Голеншина Оксана Марковна председатель правления	УСГ ЖИТТЯ
15	Сосис Александр Иосифович и.о. председателя правления	АСКА-ЖИЗНЬ
16	Кадырбаев Ермек Касымович председатель правления	СЕБ ЛАЙФ ЮКРЕЙН
17	Васютин Руслан Николаевич председатель правления	ЮПИТЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ВИЕННА ИНШУРАНС ГРУП
18	Лупырь Андрей Витальевич председатель правления	СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ — ЖИЗНЬ
19	Йоахим Весслинг генеральный директор	ALLIANZ ЖИЗНЬ УКРАИНА
20	Симончук Владимир Николаевич председатель правления	УНИКА ЖИЗНЬ

портфеля. Это очень крупное предложение, но мы еще не приступали к его проработке, поскольку ждем действий регулятора», — отмечает г-н Перетяжко.

Об этом же говорят и в ЗАО «Европейский страховой альянс». По словам председателя правления этой компании Владимира Шевченко, он также получает подобные предложения, однако в компании пока лишь взвешивают «за» и «против». Как считает председатель правления СК «ПЗУ Украина страхование жизни» Камиль Гурецкий, вполне обоснованно, что платежеспособные компании тщательно прорабатывают

подобные предложения. Ведь суть не в том, чтобы просто взять на себя дополнительные обязательства, а в том, чтобы такая сделка была выгодной. Как считает г-н Гурецкий, на сегодняшний день собственники украинских СК, испытывающих финансовые трудности, психологически не готовы к тому, что цена на их бизнес не будет столь же высокой, как еще годом ранее. Поэтому они стремятся оттянуть окончательное принятие решения. В то же время нынешний кризис неизбежно готовит все на свои места, а рыночные механизмы сформируют справедливое предложение.