

Подводя итоги года

Ушел в историю еще один год. Календарно он закончился месяц назад. Бухгалтеры расстанутся с ним, лишь сдав отчетность. Руководители и акционеры страховых компаний подводят итоги и смотрят в будущее.

Украинская федерация страхования и финансовый еженедельник «Украины Бизнес Ревю» обратились к руководителям страховых компаний с тремя вопросами, ответы на которые могут быть индикаторами мнения всего страхового сообщества.

- Что, на Ваш взгляд, важного произошло в 2011 году на страховом рынке?
- Какие события в жизни Вашей компании стали наиболее значимыми в прошлом году?
- Каких изменений следует ожидать в 2012 году?



Сергій КАДИРБАЄВ,

голова правління «СБ Лайф Юкрейн»:

— На наш погляд, важливими подіями на страховому ринку в 2011 році можна назвати прийняття нового Податкового кодексу, просування у прийнятті нової редакції Закону «Про страхування» і поступову реалізацію пенсійної реформи.

— В минулому році «СБ Лайф Юкрейн» вдвічі розширила власну агентську мережу, яка на сьогодні представлена 6 представництвами, 7 агентствами і 4 точками продажу по всій території України, і збільшила статутний капітал. Крім цього, рік ознаменувався впровадженням нової системи операційного обліку договорів страхування і прийняттям рішення про

розвиток компанії окремо від СБ Банку у зв'язку із продажем банком свого роздрібного бізнесу.

— Компанія запланувала на 2012 рік здійснення ряду змін. Ми маємо намір створити власну, незалежну від СБ Банку інфраструктуру і здійснити перехід на нову інформаційну систему, реалізувати так званий «кабінет агента». Також у компанії заплановано розширення лінійки продуктів страхування і вихід на ринок корпоративної програми страхування життя. Прийняття Закону «Про страхування» дозволить нам, як і більшості зацікавлених учасників ринку, розпочати розробку продукту інвестиційного страхування життя (unit-linked), а поступове просування пенсійної реформи сприятиме подальшій підготовці компанії до участі в реалізації пенсійного забезпечення населення. Проте головний пріоритет нашої роботи — це подальший кількісний і якісний розвиток власної агентської мережі. В 2012 році ми покращуватимемо якість навчання агентів і впроваджуватимемо в роботу компанії стандарти управління міжнародної асоціації ILMRA.

Ярек МЕЙЗНЕР,

голова правління СК «Альфа Страхування»:

— Самое важное, что случилось, — это то, что компании — лидеры страхового рынка Украины теперь намного меньше гонятся за валом платежей, а обратили внимание на рентабельность бизнеса. В головах топ-менеджеров, на мой взгляд, появилось понимание, что некачественный бизнес никому не нужен, а все усилия необходимо направлять на построение эффективных внутренних процессов и постоянное улучшение клиентского сервиса.

Если говорить о важных событиях в законодательном поле, то изменения, последовавшие за введением Налогового кодекса, внесли существенные коррективы в работу розницы.

— Благодаря активной и напряженной работе всей команды в 2011 СК «Альфа Страхования» собрала почти 360 млн. грн. страховых премий, что означает рост продаж более чем в два раза по сравнению с предыдущим, также кризисным, периодом. При этом, несмотря на огромные вложения в инфраструктуру в корпоративном и розничном бизнесе, радует, что третий и четвертый кварталы прошлого года мы закончили с положительным финансовым результатом. Компания продолжила уверенное сотрудничество с крупными торговыми сетями по внедрению и реализации инновационных продуктов, начала широко-комасштабное внедрение в продающих структурных подразделениях уникального программного обеспечения SAGA-Insurance.

СК «Альфа Страхование» увеличила долю рынка по транспортному и личному страхованию, уверенно вошла в десятку лидеров рынка розничного страхования. Также компания стала номинантом премии «HR-Бренд Украины — 2011», второй год подряд подтвердила соответствие требованиям международных стандартов качества ISO 9001:2008.

— В 2012 году увеличится конкурентная борьба за клиента. При этом она будет не столько в ценовом сегменте, сколько в повышении уровня предоставляемого сервиса, как на стадии заключения сделки, так и во время всего действия страхового покрытия. Как одна из системообразующих компаний, мы своевременно и в полном объеме выплачиваем страховое возмещение нашим клиентам. Но нас волнует то, что не все страховые компании поступают так же при выполнении взятых на себя обязательств. Мы ожидаем, что в 2012 году будут повышены финансовые требования к новым участникам рынка обязательного страхования, а также произойдет необходимое ужесточение государственного регулирования на рынке ОСАГО.



Олег СОСНОВСЬКИЙ,

генеральний директор СК «QBE Україна», керівник з питань дистрибуції та маркетингу підрозділу Центральної та Східної Європи QBE Insurance Group:

— Український ринок страхування був неоднорідним упродовж 2011 року, що виявилось в скороченні одних сегментів і зростанні інших. В той час як в секторах страхування майна та моторного страхування спостерігалася стагнація, напрям медичного страхування та моторної відповідальності зростає. Ринок моторного страхування скорочувався у зв'язку із старінням парку і, відповідно, зменшенням страхових премій. Тарифи по страхуванню майна дуже низькі не тільки в Україні, а й у Європі в цілому, у зв'язку з чим страхування майна було малопривабливим. Ринок страхування моторної відповідальності в минулому році суттєво зріс — більш ніж на 40%, але у вересні його зростання припинилося, оскільки ріс він за рахунок змін тарифів у серпні минулого року. Ринок медичного страхування також не продемонстрував якісного зростання, оскільки ріст премій був скоріше відображенням інфляційних процесів і подорожчання медичних послуг загалом.

— Результати діяльності компанії в 2011 році засвідчили стабільність бізнесу та збалансовану андеррайтингову політику. У нас відбулися деякі зміни в страховому портфелі: зріс напрям моторного страхування і страхування вантажоперевезень при незначному скороченні майнового страхування, які в цілому відображали ринкові тенденції.

В 2011 році ми активно розвивали нові технології просування страхових продуктів. Зокрема, впроваджена раніше веб-платформа, що дозволяє страховим посередникам працювати з полісами «QBE Україна» онлайн, досягла планового показника розвитку — 10% від загального обсягу продажів компанії. Також веб-платформа поповнилася новими видами страхування. З 2010 року в режимі онлайн компанія працювала за такими видами страхування для фізичних осіб, як моторне страхування, майнове страхування та страхування від нещасних випадків, а в 2011 році компанія доповнила веб-платформу полісами ОСАГО та страхуванням юридичних осіб — малога та середнього бізнесу з оборотом до 100 млн. грн. Крім того, в 2011 році розширилася географія платформи — до неї додалося багато користувачів із Західної України.

— В 2012 році страхові компанії будуть коригувати свою політику, намагаючись збалансувати портфель та скоротити витрати. Головним трендом нового року залишиться прагнення компаній скоротити адміністративні витрати. На ринку, який не росте, єдине, за рахунок чого можна конкурувати, — це зниження витрат. Всі страхові компанії, в яких є довгострокові плани, працюватимуть над оптимізацією своїх бізнес-процесів для того, щоб вийти на хорошу прибутковість. Тому «QBE Україна» і надалі розвиватиме власну онлайн-платформу страхування, яка дозволяє значно оптимізувати витрати на адміністрування та продаж полісів, які в середньому складають близько 40% від ціни продукту. В 2012 році ми бачимо перспективу в збільшенні частки продажів онлайн до 15% від загального обсягу продажів.



Дмитро ГРИЦУТА,

голова правління СТ «ТАС»:

— Минулий рік був відзначений резонансними подіями і важливими кадровими перестановками, але наді на те, що в 2011 році буде наведений порядок на страховому ринку, за великим рахунком, виявився марним. Досі існує гостра проблема недостатнього контролю та відсутності чіткої прописки правил, необхідних для цивілізованої та якісної страхової діяльності. Як наслідок, посилюється недобросовісна конкуренція, ряд компаній демпінгують і не формують резерви під майбутні виплати, що надалі може призвести до нових банкрутств і посилення недобрих споживачів до страхового ринку. Втім, були й певні позитивні зрушення в цьому напрямку. Зокрема, прийняті МТСБУ рішення про виключення з числа учасників ринку «автоцивілки» двох компаній дозволяють розраховувати, що процес оздоровлення ринку продовжатиметься активніше.

— В 2011 році страхова група «ТАС» зміцнила свої позиції як одна із системоутворюючих компаній ринку. Ми оптимізували витратну частину свого бізнесу, змінили структуру наших витрат: тепер фіксовані витрати набагато нижчі, ніж витрати, що залежать від обсягів реалізованої продукції. Крім того, спрощено низку бізнес-процесів у компанії, що дозволило нам стати більш гнучкими та ефективними при обслуговуванні клієнтів — як на етапі продажу, так і при врегулюванні страхових подій. Зокрема, в СТ «ТАС» завершено модернізацію системи врегулювання збитків, завдяки чому скоротилися витрати на ведення справи. Крім того, в 2011 році був оновлений продуктовий ряд по таких ключових видах страхування, як КАСКО, добровільне страхування відпові-

Хайс ЮКЕН,

голова правління СК «Фідем Лайф»:

— Є дві помітні речі, що відбулися в минулому році. По-перше, це продовження розвитку після кризи 2008-2009 років. Позитивним є те, що 2010 та 2011 роки були роками стабільності та розвитку, що добре не лише для ринку в цілому, а й для страхового сектору зокрема.

Крім цього, ці роки були роками стабільного бізнесу. Ми маємо дуже хороший та стабільний портфель клієнтів. І клієнти, які довірили свої кошти сектору страхування життя та придбали поліс саме у нас, залишаються з нами. Це, безумовно, хороша тенденція, яка, вірогідніше за все, є актуальною для багатьох гравців ринку. Це свідчить про те, що ринок страхування життя — на правильному шляху і має стабільне підґрунтя.

Що стосується інших важливих подій та змін, їх було небагато. Минулого року гучно обговорювалася пенсійна реформа, але вона ще знаходиться на початковій стадії. Загалом ринок може пишатися своїм розвитком другий рік поспіль та утриманням стійких позицій.

— Для нашої компанії цей рік був цікавим. У квітні ми провели ребрендинг, який не залишився непоміченим. Цей процес був дуже цікавим перш за все нам, оскільки ми представили новий бренд — Fidem Life. За цей час ми зарекомендували себе як надійного гравця — експерта у сфері страхування життя. Для нас також було приємним отримати підтвердження того, що обрана нами стратегія працює. Дані за минулий рік красномовно засвідчують, що ми зросли на 83% і входимо до першої трійки компаній за показниками нового бізнесу. Ми маємо чудову мережу агентів — населення знає, де знайти наших експертів, партнерів зі страхування, і це свідчить про те, що ми на цьому ринку надовго. Динамічний розвиток, виведення нового бренду на ринок, збільшення активів та високий рівень інвестиційного доходу — це ті надбання 2011 року, якими ми дуже пишаємося.

— 2012-й, на мою думку, буде схожим на 2011 рік — в цілому в секторі спостерігатиметься помірне зростання. Серед чинників, що впливатимуть на пенсійну реформу, — стан української економіки, Міжнародний валютний фонд та державна бюджетна політика. А отже, це зарано про це говорити.

В 2012 році українська економіка буде чутливою до впливу зовнішніх факторів, оскільки вся світова економіка наразі є чутливою. Ми спостерігатимемо за тим, як прийняття деяких рішень відкладатиметься, всі будуть аналізувати те, що відбувається навколо, та очікувати кращого моменту для ключових рішень.

Підкреслю — я не очікую від 2012 року неймовірного зростання, але й не очікую великої кризи. І переконаний, що 2012 рік буде продовженням 2011-го. Ключовими словами 2012 року буде фінансова стабільність у часи кризи, зосередження на якості обслуговування клієнтів та надання експертних консультацій клієнтам. Сподіваюсь, що всі компанії з високими стандартами професійної етики, які працюють на ринку страхування, професійно та стабільно розвиватимуться. Бажаю всім успіху в досягненні цієї мети.



дальності, особисте страхування. Що стосується КАСКО, ми перейшли на більш гнучку систему тарифікації, залежну від марки автомобіля і міста його реєстрації. Сьогодні наші програми «КАСКО «Зелений коридор», «Моє КАСКО», «КАСКО — Ваш вибір», «Бізнес-КАСКО» є конкурентоспроможними і затребуваними споживачами. Причому не через низькі тарифи, оскільки ми не займаємося демпінгом, а саме як дуже якісні продукти, що мають відповідний ціну.

Наша компанія також зробила важливі кроки для подальшого зростання рівня сервісу. Був запущений новий корпоративний сайт з онлайн-консультаванням, клієнтський портал та інтернет-магазин. Розвивалися власні клієнтські служби нашої компанії — контакт-центр і медичний асистент: тут впроваджено найсучасніше програмне забезпечення, здійснюється моніторинг діяльності в режимі реального часу, працює висококваліфікований персонал.

— Сьогодні суто цінова конкуренція стає менш значущою, а головним фактором при виборі компанії є якість страхових послуг. Тому на ринку в 2012 році посиляться боротьба за споживача. Компанії ще більшу увагу приділятимуть поліпшенню сервісу, оновлюватимуть продуктовий ряд, розвиватимуть партнерські відносини з автосалонами, посередниками і банками. Продовжиться консолідація ринку, тобто відтік клієнтів з дрібних компаній до найбільших страховиків із топ-10. На ринку «автоцивілки» можливі серйозні проблеми з ліквідністю в деяких компаній, які не займаються резервуванням майбутніх збитків і при цьому активно нарощують портфель за рахунок незаконного демпінгу і завищених комісійних винагород.

Страхова група «ТАС» в 2012 році цілеспрямовано працюватиме на подальший розвиток якості страхових послуг, розширення співробітництва в рамках партнерських програм. Компанія пройшла складний період перебування бізнесу від моделі зростання до моделі утримання позицій. Сьогодні ми залишаємося динамічними і готові працювати в будь-яких економічних умовах.

»



Мирослав БОЙЧИН,

голова правління ПРАТ

«Європейське туристичне страхування»:

– Важливо в першу чергу те, що в 2011 році страховий ринок показав ріст. Це дає надію на подальші позитивні зміни кількісних та якісних показників ринку.

Найбільш важлива, з нашої точки зору, тенденція, яка мала місце на туристичному ринку в 2011 році, – підвищення зацікавленості населення в комплексному страхуванні подорожей.

– У зв'язку з переходом до ERV Group одним із основних завдань для нас і подій у 2011 році стало проведення ребрендингу – впродовж року наша компанія повністю змінила свій фірмовий стиль. Минувлий рік також ознаменувався двома

ювілейними подіями – влітку ми застрахували свого мільйонного клієнта, а восени відсвяткували п'ятиріччя компанії.

Найяскравішою подією 2011 року можна назвати Генеральну Асамблею European Travel Insurance Group (ETI Group), яку наша компанія приймала в Києві. В Асамблеї взяли участь понад 30 керівників і представників компаній туристичного страхування – членів ETI Group з 20 країн Європи.

– В 2012 році ми очікуємо на прийняття змін до законодавчої бази, зокрема Закону «Про страхування» та Закону «Про туризм» в частині фінансового забезпечення відповідальності ТОО. Також сподіваємося на якісні зміни у відношеннях з регулятором ринку, зокрема щодо надання консультацій страховикам, та професійності підходу до прийняття рішень стосовно страхового ринку.

Мачей ШИШКО,

голова правління СГ «PZU Україна»:

– Для страхового ринку цей рік був досить неоднозначним.

З одного боку, перша половина 2011 року була оптимістичною.

Ринки класичного страхування і страхування життя показували стабільне зростання, і ми очікували на їхню подальшу активізацію.

Але до кінця року динаміка трохи погіршилася.

В першу чергу зростає ринок страхування життя. «Лайфові» страхові компанії в січні-вересні 2011 року зібрали чисті страхові платежі на суму 900,297 млн. грн., що на 47,8% більше, ніж за аналогічний період 2010 року.

В корпоративному «лайфі», який тільки почав зароджуватися, вже з'явилися труднощі через зміни в Податковому кодексі. Якщо на початку 2011 року корпоративний сектор займав 20% загального збору страхових премій по «лайфу», то в середині 2011 року – вже 14%. До кінця року ця цифра наблизилася до 10% і продовжить танути в 2012 році.

Але є й позитивні приклади зростання уваги до страхування життя. Наприклад, СГ «PZU Україна» вже застрахувала життя першої групи (360 осіб) волонтерів УЄФА на «Євро-2012», які будуть залучені до роботи в приймаючих містах України. Усього в рамках цього проекту ми плануємо застрахувати близько 3 тисяч осіб.

Відбулися позитивні зміни і в ризиковому страхуванні. Наприклад, у вересні де-юре почала діяти система врегулювання страхових випадків по полісах ОСАГО (так званий «європротокол»). Сподіваємося, що скоро система запрацює на практиці. На підході проект з прямого врегулювання страхових випадків за договорами ОСАГО, що дозволить власникам полісів звертатися за виплатою у власну страхову компанію. Це повинно призвести до скорочення строків виплат і сформує фундамент для нового принципу вибору клієнтом страхової компанії.

Останні події, через які деякі страхові компанії вже позбулися своїх ліцензій на ринок моторного страхування (ОСЦПВ і «Зеленої карти»), показали, що держава повинна жорсткіше контролювати цей сегмент. Звичайно ж, такі явища негативно позначаються на довірі до всіх страхових компаній. Але очистити ринок від проблемних страховиків можна лише за допомогою жорсткого контролю їхньої діяльності. Зараз у проектно-му варіанті вже підготовлені зміни до Закону «Про страхування», в якому закладені деякі потрібні ринку зміни. Наприклад, сертифікація страхових посередників, яка повинна підвищити їхню особисту професійну відповідальність за якість послуг. Також передбачається, що будуть підвищені вимоги до формування резервів страхових компаній і регулятор більш уважно стежитиме за платоспроможністю страховиків.



Ібрагим ГАБИДУЛІН,

директор ООО «Страховой брокер «Дедал»:

– Главным событием считаю тот факт, что принятый Налоговый кодекс не уничтожил первые ростки инфраструктуры страхового рынка. Это победа всего рынка. В этом заслуга всех профессиональных объединений страхового рынка, Комитета Верховной Рады Украины по финансам, банковской деятельности, налоговой и таможенной политике, нашего регулятора.

Как председатель совета Федерации страховых посредников Украины (ФСПУ) отмечу, что значимость прошедшего года заключается в повышении интереса наших граждан к страховым брокерам. Этому способствовало много факторов, в том числе и кризис после бума кредитования, когда имели место массовые банкротства страховщиков и жалобы на их деятельность. В то же время клиенты, которые воспользовались услугами

ми брокеров, не имели проблем со страховыми выплатами и во взаимодействии со страховыми компаниями, а также получили достойный сервис при наступлении страховых событий. А это главное.

Этому также способствовала рекламная кампания отдельных членов ФСПУ и самого профессионального объединения брокеров. Мы провели пресс-конференцию с участием ведущих брокеров Федерации, на которой обсудили проблемы развития этого важной инфраструктуры рынка. Способствовало решению этих задач также размещение (впервые за всю историю существования ФСПУ) рекламного блока в вашем «Альманахе». Скажу откровенно, эта публикация в интернете стала одной из самых популярных, так как рынок испытывает информационный голод, почти ничего не зная о брокерских компаниях и о самом брокерском движении в Украине.

В прошедшем году наметилась тенденция роста лизинговых операций. Банки перестали кредитовать покупки машин и недвижимости. В то же время после погашения кредита многие страхователи перестали страховать КАСКО, а покупали только полис ОСАГО. Объемы портфелей страховых компаний по КАСКО продолжали снижаться. Такая же тенденция имела место и у нашего северного соседа, России.

Более активную позицию заняли страховщики по отношению к своим коллегам по МТСБУ, которые демпинг в ОСАГО сделали нормой жизни. Ряд компаний из-за этого встали практически на путь банкротства и были лишены лицензий. Страховщикам надоела солидарная ответственность за бездумную тарифную политику некоторых компаний, которые у всех на слуху.

Продолжалась совместная с Международной финансовой корпорацией (МФК) разработка программы развития агрострахования в Украине. Наша компания «Дедал», единственная из числа брокерских компаний, принимала самое активное участие во всех мероприятиях на региональном уровне с целью пропаганды агрострахования и программ, подготовленных МФК. Также была организована поездка в Канаду ведущих спе-

Garpi АНДРЕАСЯН,

генеральный директор СК «Allianz Украина»:

– Страховый рынок у 2011 році був досить багатим на зміни. Серед них утворення Нацкомфінпослуг, зміна голови МТСБУ, впровадження «європротоколу» та перші виплати за ним. Проте значимість та вплив цих змін на розвиток ринку можна буде побачити та визначити вже в 2012 році. На мою думку, робити висновки ще зарано. У будь-якому випадку, страховий ринок у 2011 році стабільно зростає як за валовими, так і за чистими преміями, що, безумовно, є позитивною тенденцією.

– Загалом 2011 рік був для «Allianz Україна» досить успішним. Темпи росту нашої компанії стали одними з найвищих на ринку, вищі, ніж ми очікували, – близько 45%. До того ж ми змогли цього досягти зі збереженням фінансової стійкої структури портфеля: найбільшу долю наших платежів займає страхування майна.

Також рік був успішним у відношенні зростання якості обслуговування клієнтів. Показники задоволеності клієнтів за напрямками ДМС та КАСКО сягнули рекордних значень у нашій компанії.

– Ми не очікуємо кардинальних змін на ринку в 2012 році. Нинішній рік буде схожим на 2011-й. Темпи зростання страхового ринку, можливо, будуть дещо вищими, ніж у 2011 році, але не за рахунок розвитку класичних видів страхування, а через інфляцію та позитивну динаміку за напрямом ДМС. Страхування майна та КАСКО залишатимуться на тому ж рівні, що й минулого року, чи матимуть зовсім незначну динаміку.

Також, за моїми прогнозами, в 2012 році продовжиться консолідація ринку.

Вже зрозуміло, що проведення «Євро-2012» суттєво не вплине на розвиток класичного страхового ринку.

Сам захід покликаний посилити інвестиційну привабливість України, але результатами цього ми зможемо скористатися, швидше за все, вже в 2013-2014 роках.



ЯК ПОВЕДИМУТЬСЯ СТРАХОВИКИ В НАСТУПНОМУ РОЦІ

Ризикові страхові компанії за підсумками 9 місяців 2011 року на 6,4% збільшили суму надходжень.

Але в підсумковому кварталі 2011 року цей показник був нижчим. Хоча ті страхові компанії, які грамотно ведуть свій бізнес, не особливо постраждають від зниження обсягу страхових платежів. Щоб мінімізувати свої ризики, страховики ще більше уваги приділятимуть питанням диверсифікації портфеля, роботі з партнерами за перестрахування ризиків. Ті компанії, в яких консолідовані достатні страхові резерви, теж не сильно відчують наслідки зниження динаміки платежів. За нашими оцінками, таких гравців в Україні близько 30-50.

Тенденція до зниження зростання платежів збереться і в 2012 році. В цьому році ми прогнозуємо зменшення темпів зростання продажів по всьому ринку ще на 5%. Хоча, якщо все ж банки зможуть збільшити свою активність у сегменті автострахування, це дозволить поліпшити показники премій страховиків на 5-8%.

На жаль, в ризиковому страхуванні у багатьох компаній дуже висока залежність від банків. Як показав досвід попередніх років, найсильнішого удару зазнають ті страхові компанії, в портфелі яких банківські продажі становили більше 40%. А лідери страхового ринку вже давно добре диверсифікували свій портфель. Для нас це не настільки критично. Ситуація з банками, які скоротили обсяги кредитування, відкриває нові можливості страховикам. По-перше, з банками можна працювати по різних страхових продуктах, а не тільки з КАСКО. Наші послуги для банку – це додатковий сервіс і зменшення ризиків, для нас – зростання обсягу продажів, а для клієнтів – розширення діапазону їхнього страхового захисту. По-друге, тепер у нас з'явилася можливість більше уваги приділяти страхуванню не кредитних машин. Це класика страхування. Для нас важливо, щоб клієнти зрозуміли необхідність страхування і відчували всі його переваги, а не страхувалися на вимогу.

СИТУАЦІЯ З ДЕМПІНГОМ

Щоб вирішити проблему цінового демпінгу, який досі є в обов'язкових видах страхування, страховикам необхідно дотримуватися встановлених правил. Важливо, щоб страхові компанії, регулятор, Моторне бюро звертали більше уваги на якість резервів, стежили за належним формуванням гарантійних фондів членами МТСБУ, тарифно-політикою компаній і контролювали своєчасне виконання поточних зобов'язань страховиків перед своїми клієнтами. Деякі з цих умов враховані в проекті змін до Закону «Про страхування», але будь-які нововведення не вирішать цю проблему, поки регулятор не почне застосовувати заходи щодо порушників.

ПРО ЗМІНИ НА РИНКУ

Ми сподіваємося, що наступного року на ринку відбудуться позитивні зміни. Наприклад, страховики не будуть необґрунтовано підвищувати ціни, зможуть оптимізувати всі внутрішні процеси в компанії, зробиють зручними та зрозумілими для клієнтів заяви і поліпшать весь ланцюжок клієнтського сервісу. І після того, як в країні знову почнеться економічне зростання, ми зможемо використовувати свої нинішні напрацювання, щоб нарощувати обсяги продажів.

циалистов рынка с целью изучения опыта развития агрострахования. И опять это было проведено благодаря Гарпи Роше и его группе в МФК.

В целом наша компания в 2011 году увеличила объем собираемых премий по всем видам страхования на 16,4% по сравнению с предыдущим годом, довела его до 38,2 млн. грн. Прошедший год мы закончили даже с небольшой прибылью. Однако достичь предкризисных результатов нам пока не удалось.

Надеюсь, этот год будет еще более удачным. Планируем реализовать ряд проектов в нашей компании, которые позволят изменить ситуацию на рынке посредничества услуг. Отрадно, что международные компании, заходя в Украину, ищут первым делом брокера или проводят грамотный тендер среди посредников, оценивая их по ряду критериев. Однако некоторые украинские страхователи продолжают проводить тендеры по СНГовски, не понимая роли брокера как единственного их защитника.

По оптимистичному сценарию, рост премий в нашей компании будет на уровне 12-14%. По пессимистическому прогнозу – рост может наблюдаться в районе 3-4%. Многие будут зависеть от принятия ряда законодательных актов, прежде всего законопроекта о поддержке агрострахования, который сейчас вернули из Администрации Президента на доработку в Верховную Раду. Также надеемся на принятие Закона «О страховании» в новой редакции. Там планируется изменить многие устаревшие положения и нормы, которые дают толчок к развитию института брокеров.

Надеюсь, что в этом году мы завершим подготовку документов и регистрацию Ассоциации аджастеров и сорейеров Украины. Уверен, что будут изменены нормы в Законе «О страховании», согласно которым аджастеры и сорейеры будут привлекаться для оценки ущерба и урегулирования убытков, а не сами страховщики будут оценивать уровень страхового возмещения, подлежащего выплате.

Будем продолжать борьбу за отмену драконовского валютного регулирования, за снятие всех ограничений в работе брокеров со страховщиками-нерезидентами. Пока существует это норма, нам нечего делать в ЕС. Нам там не поймут и, как стало понятно, не очень ждут. Там своих проблем сейчас предостаточно. Да и стоит ли ориентироваться на разваливающуюся межгосударственную структуру?

Мы стоим на пороге новых революционных свершений, очень похожих на те, что были в период после Великой депрессии. Нужна реформа всей системы межгосударственных отношений, развитие более глубокой демократии и рыночных отношений. Фрэнсис Фукуяма отмечал в своей известной книге, что доверие и социальный капитал являются ментальными составляющими успеха в создании жизнеспособной демократии и рыночной экономики.

«Доверие особенно важно для таких посткоммунистических обществ, каким является украинское», – писал он в своем предисловии к новому изданию книги «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию».

Итак, доверие, и еще раз доверие. Доверие во взаимоотношениях со всеми госструктурами, превращение налоговых органов в помощники в бизнесе. Доверие в бизнесе к своим партнерам. Только на таких принципах сможет развиваться бизнес в будущем. Только руководитель, придерживающийся таких принципов, сможет повести за собой своих подчиненных, свою команду.

Мы благодарим руководителей пресс-служб компаний, принявших участие в опросе, за оперативную и добросовестную работу. Такая транспарентность поможет привлечь новых клиентов, удержать позиции и продемонстрировать уровень менеджмента.

Успехов Вам, друзья!