

Ибрагим ГАБИДУЛИН

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

СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА СТРАХОВЫХ БРОКЕРОВ В УКРАИНЕ

Как вы пришли в страхование?

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



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

Почему решили стать брокером и начали развивать Дедал?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Какие позитивные и негативные события были на рынке?

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

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

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

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

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

Какие компании и люди добились интересных результатов?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

нодателей и исполнительной власти.

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

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

Какой международный опыт необходимо внедрить в Украине?

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

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

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

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

«Ну как свинью нам от орват ь от пойла.

Тако не возможно и помыслит ь.

Ст арают ся, кт о струдилсь уст ойла,

Урват ь кусок. Пут ей не перечислит ь».

Влад Мат ин

Какие книги и фильмы на вас произвели впечатление?

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

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