

Июль, 2012

# GRAWE/Review

## **РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СТАБИЛЕН И ПОСТЕПЕННО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ**

Интервью с руководством  
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»  
и «ЕВРОЛАЙФ Украина»

с. 2

## **ПЕРВЫМ КЛИЕНТАМ – ПЕРВЫЕ ВЫПЛАТЫ!**

Тема номера

с. 10

## **ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА ЗАСТАВЛЯЕТ СТРАХОВАТЬСЯ**

с. 14



## Уважаемые партнеры, коллеги и друзья!

Во втором выпуске нашего журнала Grawe/Review Вы найдете для себя много интересных и познавательных тем, узнаете, как компания развивалась в минувшем году, какие цели поставлены перед ней в настоящем, а также о планах и проектах 2012 года. Но прежде, несколько слов о том, что же принес нам год минувший. Очевидно, стоит начать с того, что рынок лайфвого страхования в 2011-м стабилизировался и понемногу стал набирать обороты. По данным страхового рейтинга Insurance Top, сбор страховых премий составил более 1,3 млрд грн, что на 30% больше аналогичного показателя 2010 года. Правда, такой рост был возможен за счет развития страхования жизни заемщиков потребительского кредитования. По итогам деятельности в 2011-м компания «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» собрала страховых премий на сумму более 150 млн грн и увеличила активы на 15% по сравнению с 2010 годом, в денежном выражении этот показатель достиг 584,33 млн грн. Также значительно возросли страховые резервы, которые в сумме составили 565,05 млн грн.

Кроме того, недавно компания отметила свое 14-летие работы на рынке Украины и вот уже второй год подряд продолжает осуществлять страховые выплаты по дожитию клиентам, заключившим 10-летние договоры страхования жизни. Это очень важный рубеж, так как выполнение обязательств по долгосрочным программам является подтверждением нашей надежности и платежеспособности. В связи с этим во втором номере журнала мы не только представили выгоды накопительных продуктов, но и опубликовали отзывы клиентов, уже получивших выплаты по окончании срока действия своих договоров.

Мы работаем над тем, чтобы с каждым годом доверие украинцев к страхованию повышалось. Ради этой высокой цели «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» традиционно уделяет большое внимание ответственному ведению бизнеса. Это выражается и в подтвержденных гарантиях, и в использовании проверенных финансовых инструментов. Как и прежде, мы ведем взвешенную политику инвестирования, тщательно следим за балансом портфеля и перестраховываем наши риски только в самых надежных во всем мире перестраховщиков. Все это придает уверенность и позволяет выстраивать успешную стратегию, направленную на развитие, процветание и обеспечение стабильности нашей компании, а также рост благосостояния вверивших нам свои сбережения как существующих, так и потенциальных клиентов.

### Правление «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ,  
Бернд Ричард ШЕРАК

#### Издатель:

ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»  
01001, Киев, Украина, Крещатик 15, оф. 43  
044 490 59 10  
Менеджер проекта, ответственный за содержание: Татьяна Рыбка  
Главный редактор: Вадим Кульпинов

Номер подготовлен при содействии  
ООО «ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТЫ»  
03022, г. Киев, ул. Васильковска, 34, оф.306  
Дизайн, фотокоррекция:  
Виктория Ладыгина  
Верстка: Татьяна Гордиук  
Лит. редактор: Евгений Еленский

#### Печать:

ООО «Спринт Украина»  
03680, Украина г. Киев,  
ул. Машиностроительная, 42  
Тираж 5 000 экз., зак. № \_\_\_\_\_  
Проект и все права на материалы принадлежат  
ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».  
При перепечатывании статей  
ссылки на издание обязательны.

июль  
2012

## Содержание:

### 2. Интервью

Рынок страхования стабилен и постепенно набирает обороты

### 7. Актуальный вопрос

Инвестиции в будущее

### 10. Тема номера

Первым клиентам – первые выплаты!

### 14. Объективно

Пенсионная реформа заставляет страховать

### 18. Ответственный бизнес

GRAWE IMMOBILIEN Verwaltungs GmbH  
безупречная надежность в недвижимости!

Успех компании обеспечивает синергия успешных сотрудников

Новый уровень профессионализма

### 24. Практикум

Ответы на часто задаваемые вопросы

### 28. Регионы

Тернополь. За шаг до Европы





# РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СТАБИЛЕН И ПОСТЕПЕННО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

О том, как развивалась компания в минувшем году, а также какие цели поставлены перед ней на 2012-й, рассказали Наталья Базилевская, председатель правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», Бернд Ричард Шерак, член правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», и Патрик Кольб, кантри-менеджер «ЕВРОЛАЙФ Украина»

**Согласны ли вы с тем, что экономическая ситуация в стране постепенно стабилизируется?**

**Наталья Базилевская (Н. Б.):**

Да, положительные изменения заметны во многих отраслях экономики. Сейчас она стабилизировалась, но основные показатели увеличиваются медленнее, чем хотелось бы. Если говорить о рынке страхования жизни, то статистика показывает, что на протяжении последних четырех лет тенденции не меняются: бурного роста мы

не наблюдаем, но и существенного падения тоже нет. Это очень отрадно, потому что, если бы спад затронул относительно молодую в нашей стране отрасль, боюсь, ее не скоро удалось бы восстановить до прежнего состояния. Лайфное страхование – сложный и серьезный бизнес, который выстоял в трудный для Украины период, и это говорит о том, что он зарекомендовал себя как стабильный и весьма перспективный сектор отечественного финансового рынка.

**Бернд Ричард Шерак (Б. Ш.):**

Есть еще одно свидетельство оздоровления экономики страны. Нужно отметить, что в минувшем году стало активнее развиваться направление предоставления услуг по страхованию жизни для корпоративных клиентов. А это значит, что к предпринимателям пришло понимание выгод корпоративных программ страхования, повышающих мотивацию сотрудников. Ведь опции, которые в них включены, выигрышны как для персонала, так и для самого работода-

теля. Для работников это возможность обеспечения достойного уровня пенсии, что стало особенно актуальным в свете грядущей пенсионной реформы. Для компании накопительное страхование – сильный фактор мотивации, позволяющий решить сразу несколько вопросов. Во-первых, введение такой системы дает людям уверенность в безбедной старости, что стимулирует их к эффективной работе и лишает тревожных мыслей о нужде после выхода на пенсию. Во-вторых, понижает текучесть кадров. И, в-третьих, забота о будущем каждого сотрудника позволяет оценивать предприятие как ответственного работодателя на рынке труда, а самой компании – привлекать высококвалифицированных специалистов.

**Можно ли сказать, что в условиях стабильности темпы роста компании зависят главным образом от ее маркетинговой активности?**

**Н. Б.:** Не только компании, но и государства как гаранта стабильности. Я говорю об этом потому, что спрос на услуги страхования может существовать только в благоприятных социально-экономических условиях, ведь страхование жизни для большинства людей не является предметом первой необходимости. О нем задумываются после того, как семья удовлетворит все свои насущные потребности. Следовательно, государственная экономическая политика очень сильно влияет на рынок страхования, так как от нее зависит достаток населения. Только в благополучной ситуации у человека возникают вопросы, как обеспечить свое будущее. Но радует тот факт, что в сложившемся непростом положении существуют все-таки сознательные граждане, которые думают о приобретении полиса страхования жизни.

**Б. Ш.:** Действительно, увеличение спроса во многом зависит от внутренней политики государства. Однако и участники рынка не должны сидеть сложа руки. Чем выше маркетинговая активность, тем больше шансов возобновить пре-

жние темпы роста в страховой отрасли. Поэтому одно из важнейших направлений нашей деятельности – мотивация специалистов по страхованию, осуществляющих продажи полисов. Также мы стартовали с рекламной кампанией, которая отвечает запланированным маркетинг-коммуникационным задачам и целям компании.

а новые страховые премии составили почти \$7 млн. При этом общий объем страховых сумм – \$120 млн. Мы предполагали некоторое увеличение продаж, но на практике достигли небольшого превышения плановых показателей. На 2012 год поставлены новые цели – предстоит добиться еще лучших результатов. Надеемся, что их тоже удастся реализовать с лихвой. Думаю, это

будет несложно сделать, так как сегмент страхования в Украине развивается динамичнее, чем, например, в Австрии. Здесь, на формирующемся рынке, значительно больше потенциальных возможностей для роста.

**То есть в сфере страхования очень важна роль государства как гаранта стабильности и формирования правильного отношения к будущему?**

**Н. Б.:** Да, именно политика государства предопределяет то, как быстро будет формироваться доверительное отношение не только к рынку страхования, но и к состоянию экономики в целом. Это прямо влияет на инвестиционный климат и настроения граждан – насколько они готовы инвестировать свои сбережения в страхование жизни.

**Б. Ш.:** На мой взгляд, если бы государство принимало участие в популяризации страхования, этот сектор развивался бы иными темпами. Речь идет об информировании населения, о формировании культуры потребления финансовых услуг, в первую очередь страхования. У него несравнимо большие возможности влияния на граждан, чем в отдельно взятой отрасли экономики и тем более коммерческой структуры. В нашей компании есть образовательные программы, мы презентуем страховые продукты на конференциях и других профильных мероприятиях, но все это имеет лишь локальный, а не глобальный эффект воздействия.



**» В сфере страхования очень важна роль государства как гаранта стабильности и формирования правильного отношения к будущему. Когда государство принимает участие в популяризации страхования, этот сектор развивается быстрыми темпами.**

**Патрик Кольб (П. К.):**

Я считаю, что при любых условиях активность компании играет значимую роль. Например, если сравнить показатели 2010 и 2011 годов, то будет заметно определенное их улучшение. В 2011-м в предоставляемые нами услуги поверили еще 14 тыс. клиентов,

**П. К.:** Нужно отметить, что даже без участия государства культура потребления страховых продуктов заметно возросла в последние год-два. Прежде всего, клиенты существенно «повзрослели». Они стали глубже разбираться в нюансах законода-

тельства и особенностях страхования как такового.

**Кстати, нынешний год характеризуется значительными изменениями законодательства в сфере страхования. Как это скажется на деятельности компании?**

**Н. Б.:** В минувшем году произошли трансформации в Налоговом кодексе и Законе Украины «О страховании». Так как отдельные нормы НК разрабатывались в спешке, интересы компаний, занятых в некоторых сферах, не были учтены. В том числе и участников рынка лайфа. В связи с этим все страховщики очень активно включились в работу по усовершенствованию законодательства, чтобы в дальнейшем не возникало юридических противоречий.

Приятно было отметить, что власти пошли нам навстречу и совместными усилиями удалось изменить отдельные статьи НК, которые регулируют многие аспекты страхования, в том числе и лайфого. Изменения были согласованы с участниками рынка, и наша позиция практически полностью отражена в обновленном кодексе. Остается доработать существующие регуляторные акты, трактовка которых в сегодняшней редакции позволяет интерпретировать нормы законодательных актов в пользу государственной фискальной политики, в результате которых увеличивается дополнительная налоговая нагрузка в размере 40% на предприятия, осуществляющие оплату страховых платежей в пользу своих сотрудников.

» **Бернд Ричард Шерак**

Помимо гарантий, заложенных в самой системе страхования жизни, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» очень внимательно относится к перестрахованию рисков, которое гарантирует накоплениям наших клиентов еще большую надежность. Мы максимально перестраховываем свои риски в материнской компании Grazer Wechselseitige Versicherung AG, а она, в свою очередь, может передать их на перестрахование в самые надежные в мире Munich Re или Swiss Re. Мне бы хотелось, чтобы большинство клиентов доверяло компаниям концерна GRAWE, поскольку они того заслуживают.

**От вашей компании исходят и другие законодательные инициативы?**

**Н. Б.:** Да, правовое поле Украины в сфере страхования пока только формируется, есть много противоречий, которые сдерживают развитие отрасли. Рынок лайфа невелик в нашей стране, потому очень важно, чтобы все компании принимали участие в соответствующих инициативах. Поскольку мы

**По данным агентства Bloomberg.com чистая прибыль перестраховщика Munich Re в 1 квартале 2012 года выросла до 780 млн. евро, по сравнению за аналогичный период прошлого года. Таким образом, эта компания подтвердила прогноз, который предусматривает трехкратный рост прибыли в текущем году — до уровня 2,5 млрд.**

знакомы с законодательством других стран, в первую очередь Австрии, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» активно вовлечена в разработку предложений по осуществлению нормативно-правового регулирования страхового рынка в государстве в партнерстве с Лигой страховых организаций Украины. Наша деятельность в течение целого года была направлена, в частности, на формирование норм кодекса в рабочих группах ЛСОУ и Комитете по страхованию жизни Европейской Бизнес Ассоциации.

**То, что законодатель прислушивается к мнению игроков рынка, — достижение для нашей страны. Расскажите еще об успехах в этой деятельности.**

**Н. Б.:** Еще одной нашей победой является вовлечение лайфговых компаний во вторую накопительный уровень пенсионной системы, на этапе выплат пожизненных пенсий. Сейчас обсуждается концепция их участия в качестве администраторов НПФ. Также в прошлом году мы активно работали над изменениями, которые позволят снять начисления единого социального взноса с платежей страхования жизни, осуществляющихся предприятиями в пользу своих работников. Хотелось бы решить эту проблему быстрее, поскольку в сложившейся ситуации не выигрывает никто: ни сотрудники, ни работодатель, ни государство. Первые не могут получить от компании бесплатную программу, а предприятия не в состоянии в полной мере воспользоваться столь важным инструментом мотивации, как страхование жизни и здоро-

вья персонала. Тем не менее, спрос на корпоративные программы есть. Даже несмотря на законодательные сложности, работодатели страхуют сотрудников. Это значит, что, как только мы добьемся законодательных изменений, сработает эффект отложенного спроса и корпоративный сектор станет активным потребителем программ страхования.



» **Наталья Базилевская**

Лайфговое страхование – сложный и серьезный бизнес, который выстоял в трудный для Украины период, и это говорит о том, что он зарекомендовал себя как стабильный и весьма перспективный сектор отечественного финансового рынка.

Поскольку мы знакомы с законодательством других стран, в первую очередь Австрии, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» активно вовлечена в разработку предложений по осуществлению нормативно-правового регулирования страхового рынка в государстве в партнерстве с Лигой страховых организаций Украины. Наша деятельность в течение целого года была направлена, в частности, на формирование норм кодекса в рабочих группах ЛСОУ и Комитете по страхованию жизни Европейской Бизнес Ассоциации.

**Пенсионная реформа тоже должна стимулировать спрос?**

**Н. Б.:** Пока изменился только пенсионный возраст. Если бы пенсионная реформа вступила в силу в ожидаемом объеме, молодежь и люди среднего возраста были бы поставлены перед выбором и начали бы присматриваться к альтернативным формам накопления, в том числе и к накопительному страхованию, или остались бы совершенно без пенсий в будущем.

**Есть законодательная инициатива по созданию аналога Фонда гарантирования вкладов физических лиц на рынке страхования жизни. Как вы к этому относитесь, как компания будет реагировать на это?**

**Н. Б.:** Не совсем понятно, от чего именно этот фонд должен защитить страхователя. На мой взгляд, его появление больше необходимо для рынка рискового страхования. Сектор лайфа на сегодняшний день сформирован за счет крупных, надежных компаний, и создание такого фонда для него – это больше маркетинговый ход, чем нужный в условиях Украины. Одна из главных задач контролирующего органа – надзор за структурой активов СК. В нашей стране существует реальная проблема надежного и гарантированного вложения денег. Разработка фондовых инструментов для рынка лайфа является более актуальным вопросом, чем создание подобного фонда. Если оценивать предложенный размер взносов, то вынужденная дополнительная нагрузка 0,5% на премии достаточно велика,

учитывая то, что страхование жизни является одним из льготных видов деятельности. По сути, это дополнительный налог на компании и соответственно на клиента. Если обобщить, то я думаю, что участие в таком фонде должно быть добровольным и нагрузка не должна превышать 0,1% от размера страховых премий.

**Б. Ш.:** Помимо гарантий, заложенных в самой системе страхования жизни, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» очень внимательно относится к перестрахованию рисков, которое гарантирует накоплениям наших клиентов еще большую надежность. Мы максимально перестраховываем свои риски в материнской компании Grazer Wechselseitige Versicherung AG, а она, в свою очередь, может передать их на перестрахование в самые надежные в мире Munich Re или Swiss Re. Мне бы хотелось, чтобы большинство клиентов доверяло компаниям концерна GRAWE, поскольку они того заслуживают. Мы проводим большую работу, стремясь убедить в этом широкие слои населения, и всеми возможными способами стараемся повышать уровень знаний о накопительном страховании среди граждан.

**В связи с настроениями потребителей, мне кажется, нужно уделять очень большое внимание подготовке и стимулированию финансовых консультантов. Расскажите о главных целях мотивационных программ компании и их реализации.**

**Б. Ш.:** В этом году в системе тренингов StartUp нашего партнера «ЕВРОЛАЙФ Украи-



на» мы имеем больше возможностей проводить презентации своей компании. Менеджеры теперь чаще оказывают информационную помощь, ведут прямые коммуникации и консультируют новичков, которые стремятся достичь высоких результатов. Это очень важно для нас, поскольку в процессе обучения устанавливаем более тесную психологическую связь с партнером. Теперь участвуем в тренингах StartUp настолько, насколько позволяет наша загруженность. В целом формат их проведения раньше был направлен на количество участников, сегодня – прежде всего на их качество и частоту.

**П. К.:** За последний год «ЕВРОЛАЙФ Украина» сделала весомые инвестиции в обучение сотрудников, и благодаря этому мы смогли достичь ожидаемых результатов. Сейчас планируем внедрить систему обучения через интернет, что обеспечит гибкость и возможность реализовать индивидуальный подход к каждому сотруднику. Еще одна цель – проведение дистанционных тренингов, где каждый участник сможет войти в систему, посмотреть результаты работы своей и своей команды, ознакомиться с актуальной информацией и скачать все необходимые документы. Это в значительной степени повысит уровень коммуникаций в рамках компании.

**Н. Б.:** Кроме теплых пожеланий удачи в партнерских отношениях, везения, достижения высоких результатов для каждого финансового консультанта хотелось бы поделиться новостью о том, что в этом году конкурсы «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» станут еще более разнообразными. В апреле победители одного из объявленных нами конкурсов получили прекрасную возможность и право присутствовать на семинаре, став слушателями ведущего в мире американского бизнес-тренера Брайана Трейси.

**Б. Ш.:** Также запланированы программы и интересные конкурсы, новые форматы в Grawe Stars, а дальше, для лучших, незабываемые поездки и поощрения. Например, круиз на комфортабельном лайнере по Средиземному морю. Условия и призы других конкурсов будут озвучены в течение года. Пока можно сказать лишь о том, что они станут разнообразнее, а подарки – интереснее и ценнее.



» Патрик Кольб

Нужно отметить, что даже без участия государства культура потребления страховых продуктов заметно возросла в последние год-два. Прежде всего, клиенты существенно «повзрослели».

За последний год «ЕВРО-ЛАЙФ Украина» сделала весомые инвестиции в обучение сотрудников, и благодаря этому достигла ожидаемых результатов.



Час працює на **Вас!**

**0800-30-50-50**

(безкоштовно з усіх стаціонарних телефонів у межах України)

[www.grawe.ua](http://www.grawe.ua)

© ПраТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» ліц. АБ № 499999 від 09.11.2010 р. видана ДЕРЖФІНТРОСІУГ України (дн: з 06.02.2005 р. безстроково).

# ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



Инвестиционная политика «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» – залог надежности и прибыльности компании

Многим клиентам интересно, что происходит с их деньгами, которые в качестве страховых премий поступают в «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни». По законодательству, каждая страховая компания регулярно публикует отчеты о своей деятельности, чтобы и клиент, и консультант, и любой желающий застраховаться могли получить сведения о ее финансовых показателях. Однако тем, кто не знаком со спецификой отчетности страховщика, иной раз непросто понять, что стоит за приведенными в них цифрами и терминами. Потому мы решили в доступной форме написать о том, куда и как «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» вкладывает полученные от страхователей средства, а также разъяснить основные термины, применяемые страховщиками в отчетах (см. раздел «Основные термины»).

### Инвестиционный портфель

Как правило, этот термин означает совокупность ценных бумаг разного вида, разного срока действия и разной степени ликвидности, принадлежащих не одному инвестору. В более широком смысле – набор активов, которые приобретаются с целью сохранения и приумножения средств. Инвестиционный портфель, в котором удельный вес каждого из видов активов не является доминирующим, называют диверсифицированным. Он обладает меньшей степенью рискованности по сравнению с вложениями в отдельно взятый вид ценных бумаг того же порядка прибыльности. Законодательство строго регулирует деятельность страховых

компаний, в том числе структуру и качество инвестпортфеля. Регламентированы все показатели: и то, куда можно вкладывать средства, и соотношение в нем различных активов. С 2006 года в портфеле «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» преобладают самые надежные ценные бумаги, обеспеченные государством: средне- и долгосрочные облигации внешнего и внутреннего государственного займа. Для большей надежности они приобретаются как в валюте, так и в гривне.

«Мы практически не вкладываем средства в акции предприятий, – рассказывает Ирина Андреева, финансовый директор «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни». – Ведь и экономическая ситуация в целом, и финансово-экономическое состояние отдельной компании-эмитента, и скорость развития технологий могут в любой момент самым неожиданным образом сказаться на состоянии рынка ценных бумаг. Поэтому в нашем инвестиционном портфеле весьма небольшой процент акций украинских предприятий. Это бумаги стабильных организаций, которые куплены уже давно, их финансовая состоятельность проверена временем. Они в обязательном порядке должны быть в листинге, то есть пройти соответствующие процедуры на фондовой бирже и быть включенными в биржевые реестры».



### Перестрахование

Перестрахование является неотъемлемой частью стабильной работы любой страховой компании. В классическом понимании это механизм, при котором один страховщик передает часть своих рисков другому. Причем партнером в данном случае может выступать как универсальная СК, так и структура, специализирующаяся исключительно на перестраховании.

Стоит отметить, что перестрахование в лайфе – особо важный элемент, так как от полноты страховой выплаты и ее своевременности могут зависеть жизнь и здоровье клиента. Кроме того, приняв в перестрахование риск, перестраховщик может частично передать его другому, который, в свою очередь, передает его еще одному, и так по цепочке. В итоге распределение и дробление рисков обеспечивают значительное преимущество, заключающееся

в том, что при крупной страховой выплате убыток покрывается несколькими СК, которые берут на себя нагрузку пропорционально. Это гарантирует дополнительную надежность и стабильную платежеспособность компании независимо от того, придется ей компенсировать клиенту тысячу, миллион или миллиард денежных средств.

### Итоговая надежность

Страховой рынок Западной Европы имеет 700-летнюю историю, и культура перестрахования там гораздо выше. Тем не менее «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», перенимая лучший мировой опыт, подходит к перестрахованию своих рисков серьезно, и ее партнером является концерн GRAWE, опыт работы которого составляет 184 года. Причем даже кризисные явления в европейских странах не отразились на его работе, и потому в прошлом году рейтинговые агентства по результатам своих исследований назвали GRAWE самой рекомендуемой и надежной страховой компанией.

«Суммарная стоимость наших активов более чем в 3,6 раза превышает совокупность обязательств, – резюмирует бухгалтер «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Оксана Зубок. – Таким образом, платежеспособность компании составляет 359,63%. Цифра весьма впечатляющая, поскольку согласно украинскому законодательству этот показатель считается достаточным даже при 5% перекрытия обязательств. Поэтому партнерство концерна GRAWE с «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» означает исключительную надежность, позволяет перекрыть любые риски и дает клиентам уверенность в своей защищенности, в завтрашнем дне.

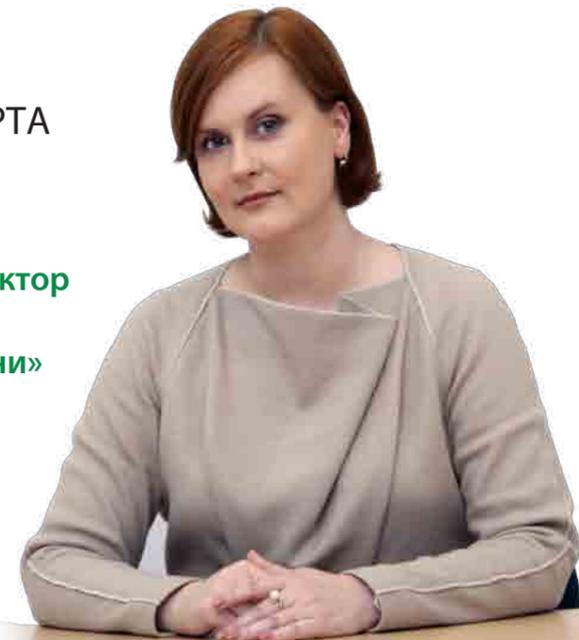
**Оксана ЗУБОК**

Бухгалтер «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

Суммарная стоимость наших активов более чем в 3,6 раза превышает совокупность обязательств. Таким образом, платежеспособность компании составляет 359,63%.

### МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

**Ирина АНДРЕЕВА**  
**Финансовый директор**  
**«ГРАВЕ УКРАИНА**  
**Страхование жизни»**



Инвестиционная политика нашей компании весьма консервативна и строится на принятии взвешенных, обдуманных и неспешных решений. Как показывает вековая история концерна GRAWE, именно этот подход самый надежный. Прежде всего мы ориентируемся на сохранность вложенных средств, а не на высокую прибыль от них. Чем больше прибыльность, например, ценных бумаг, тем значительнее риски таких инвестиций. Потому мы традиционно выбираем надежность.

Что касается выбора финансовых инструментов для размещения средств страхователей, то нужно сказать, что помимо наших внутренних правил законодательство выдвигает очень жесткие условия. В частности, утвержден определенный перечень инструментов, с которыми мы можем работать. Например, нам позволено размещать денежные средства на депозитных счетах в банках с высокой степенью капитализации, приобретать облигации государственного внутреннего и внешнего займа, банковские металлы, недвижимость, а также акции некоторых категорий эмитентов. При этом установлено, что акции, в которые мы можем вложить средства, обязательно должны быть в листинге, а облигации – иметь высокий инвестиционный рейтинг.

К финучреждениям, в которых нам разрешено размещать средства, также особые требования. Главное заключается в том, что их кредитный рейтинг не может быть ниже инвестиционного. Кроме того, как правило, выбираем банки с европейским капиталом. Это условие дополнительно регламентируется австрийскими коллегами.

Поскольку «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» является крупным корпоративным клиентом, руководство финучреждений, с которыми мы сотрудничаем, учитывает наши специфические требования. Например, для нас принципиально важно зафиксировать процентную ставку по депозитам, и банкиры охотно идут навстречу, меняя соответствующие пункты договора. Таким образом, мы получаем дополнительные гарантии надежности размещения средств наших клиентов.

### ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

**Страховые резервы** – объем обязательств страховой компании по заключенным договорам страхования жизни. Величина резервов рассчитывается актуарно (математически) отдельно по каждому договору страхования. Страховые резервы не являются собственностью страховой компании и не могут использоваться компанией для погашения каких-либо обязательств, кроме тех, что отвечают принятым обязательствам по договорам страхования жизни.

**Страховая премия (также брутто-премия)** – плата за страхование, которую страхователь обязан произвести страховщику в соответствии с договором страхования или законом.

**Страховая выплата** – осуществление страховщиком выплаты страхового возмещения.

**Облигация (лат. Obligatio – обязательство)** – долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от ее эмитента в оговоренный срок номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право владельца на получение фиксированного процента (купона) от ее номинальной стоимости либо иные имущественные права.

# Первым КЛИЕНТАМ – первые ВЫПЛАТЫ!

## «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» начала выплаты по долгосрочным договорам страхования

2011 год ознаменовался для компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» важным этапом – началом выплат по дожитию по долгосрочным, 10-летним договорам страхования жизни. Самые первые клиенты, заключившие их, уже получили свои гарантированные выплаты вместе с дополнительными резервами бонусов. По итогам деятельности компании в прошлом году сумма выплат составила более 21 млн грн. Размер страховых выплат за время ее работы в Украине – около 100 млн грн.

Серьезное отношение к своим обязательствам позволяет компании удерживать лидерство по выплатам второй год подряд. В 2012-м она стала первой среди 25 лайф-компаний Украины в номинации «Страховые выплаты и количество страховых случаев в 2011 году» по итогам национального рейтинга, который ежегодно публикует журнал Insurance Top.

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» работает в сегменте страхования жизни уже 14 лет и имеет много успешных примеров завершения сроков действия договоров страхования и выплат по дожитию.

Клиенты «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» делятся своими впечатлениями о страховании в компании:

**Анатолий Андреевич Милованов**  
г. Днепрпетровск  
Программа СЭП

Программы страхования жизни от компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» воспользовался не только я, но и вся моя



семья, дети, внуки. Страхование в «Граве» дает нам двойную выгоду: и защиту, и накопление. Мы имеем защиту от непредвиденных ситуаций в жизни, гарантированное накопление хороших средств для последующих выплат. Я, например, по окончании срока действия договора страхования жизни по программе СЭП оформил выплаты в виде пожизненной пенсии и тем самым обеспечил себе достойный отдых.

Почему именно «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»? Это одна из самых надежных страховых компаний не только в нашей стране. История концерна GRAWE насчитывает уже без малого 200 лет, активы подкреплены объектами недвижимости, крупнейшими банками Европы. Против концерна не было ни одного судебного разбирательства. Никакой кризис не повлиял на «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», она стабильна и надежна. К тому же в компании самые

демократичные и гибкие условия страхования, индивидуальный подход к клиентам. Всегда есть возможность временно приостановить платежи на определенный период, увеличить или уменьшить их суммы, забрать деньги раньше срока.

Именно поэтому, а также потому, что GRAWE является лидером на рынке страхования Европы, а на рынке лайф-страхования в Украине компания заслуженно занимает первые места в национальных рейтингах, я выбрал для своей семьи страхование жизни в «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».

### » О программе СЭП

По условиям программы страхования СЭП осуществляются выплаты по окончании срока действия договора страхования. Выплачивается страховая сумма вместе с накопленными резервами бонусов.

В течение срока действия договора страхования при наступлении смерти застрахованного лица выплачивается часть страховой суммы по главному страхованию, которая пропорциональна времени действия этого договора, вместе с накопленными резервами бонусов.

В случае смерти застрахованного лица выплачивается \$2000 (10 000 грн) или \$3000 (15 000 грн) в зависимости от размера страховой премии.

В случае ухода из жизни застрахованного лица вследствие несчастного случая дополнительно выплачивается полная страховая сумма.

Защита в случае инвалидности

В случае получения застрахованным лицом постоянной инвалидности 50% и выше вследствие несчастного случая страхователь освобождается от обязательств уплачивать последующие страховые премии. При этом компания гарантирует выплату страховой суммы вместе с накопительными резервами бонусов в конце действия договора страхования.

В случае полной инвалидности застрахованного лица гарантированная страховая сумма выплачивается в полном объеме на момент определения инвалидности.

**Владимир Иванович Приходько,**  
директор ПАО «Крюковский  
вагоностроительный завод»  
г. Кременчуг, Полтавская обл.  
Программа «Инвест План»

В наше непростое время выплата страховой суммы стала прекрасной мотивацией для многих работников завода. Благодаря программе «Инвест План» сотрудники на протяжении многих лет чувствовали себя защищенными, понимали, что родное предприятие заботится о них и что эта забота не только на словах, но и на деле. Теперь, когда выплата осуществлена, значительно повысилась лояльность и тех заводчан, кто не участвовал в программе. Очень многие сегодня стараются работать так, чтобы в следующий раз их включили в списки застрахованных лиц.

### » О программе «Инвест План»

Программа позволяет в течение длительного времени постепенно накапливать капитал для обеспечения своей жизни или дополнительной пенсии и делает акцент на накопление.

**Любовь Павловна Мацевита**  
г. Киев  
Программа ГСЭП

Наше предприятие застраховало сотрудников по программе ГСЭП еще в 2001 году. Все платежи осуществляла компания, это был мотивационный бонус для работников. Срок действия договора составлял 10 лет. По его окончании все застрахованные получили выплату по дожитию – это было очень приятно. Мы благодарны нашей компании, а также «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» за предоставленную страховку и своевременную выплату в полном объеме. Это очень полезная и приятная выплата, которая хоть и была ожидаема, но в то же время стала хорошим сюрпризом.

### » О программе ГСЭП

Программа аналогична программе СЭП – накопление значительного капитала при максимальной страховой защите. ГСЭП предусматривает получение каждым застрахованным лицом отдельного полиса страхования. К тому же страхователь имеет право в любое время заключить новые индивидуальные договоры страхования.

В случае прекращения действия индивидуального договора страхования по желанию клиента осуществляются выплаты выкупных сумм вместе с начисленными резервами бонусов или предлагается заключить новый индивидуальный договор страхования с зачислением прежде уплаченных премий страхователя на его счет.

Накопительные договоры страхования сроком на 20 лет являются наиболее востребованными среди клиентов компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».

Количество ежегодно заключаемых договоров растет, увеличение составляет порядка 10% в год по отношению к предыдущему. Такая стабильность объяснима: «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» является дочерней компанией австрийского концерна GRAWE, соблюдает принципы ведения бизнеса головной компании и все больше укрепляет свои позиции на отечественном рынке. Проверенные столетиями основательность и консерватизм GRAWE в подходе к финансовым рискам обеспечили успешное развитие и стабильность «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», которая ежегодно демонстрирует планомерный рост.

На протяжении многих лет компания является членом правления Лиги страховых организаций Украины. Входит в Комитет по страхованию жизни Европейской Бизнес Ассоциации. Участвует в развитии рынка и формировании правового поля в сфере страховых услуг. Ее правление активно инициирует усовершенствования нормативно-правовой базы государства.

**Для всех программ страхования «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» характерны следующие признаки:**

- Минимальный срок действия полиса – от 10 лет.
- На сумму накоплений начисляется инвестиционный доход, получаемый в результате размещения компанией страховых резервов.
- Клиент вправе самостоятельно выбрать валюту страхового договора: это может быть как гривна, так и доллар США.
- По окончании действия договора страхователь получает полную гарантированную страховую сумму вместе с накопленными резервами бонусов.
- Застрахованное лицо имеет право на налоговую скидку, а по условиям дополнительной опции «Несчастный случай» – дополнительное страхование и двойную защиту.
- При заключении корпоративного договора, работодатель имеет право на налоговые льготы в размере 15% от фонда заработной платы каждого застрахованного сотрудника или в размере величины социальной льготы.
- Страховые выплаты осуществляются в срок 14 дней с момента подачи всех необходимых документов.

- Дополнительные бонусы – ко всем гарантированным страховым выплатам и выкупным суммам добавляется выплата от участия в инвестиционном доходе, полученном от размещения средств страховых резервов.
- Оперативность выплат – страховые возмещения осуществляются в течение 14 дней с момента подачи всех необходимых документов.
- Налоговые льготы, предусмотренные законодательством, – договоры страхования жизни являются накопительными и долгосрочными, поэтому страхователь имеет право на получение налоговой скидки (возврат налога на доходы страхователя, уплаченного в течение года). Дополнительно законодательством Украины предусмотрены другие налоговые льготы, которые определяются в зависимости от того, по какому именно страховому случаю осуществляется выплата, а также кто является выгодоприобретателем.
- Налоговые льготы предусмотрены законодательством для корпоративных клиентов. Договоры страхования жизни являются накопительными и долгосрочными, поэтому предприятие - страхователь имеет право отнести на расходы каждого отчетного налогового периода (нарастающим итогом) сумму страховых взносов, общий объем которых не превышает 15% заработной платы данного сотрудника и величины социальной льготы.
- Возможность выбирать индивидуальную систему страховых возмещений – выплаты осуществляются по желанию клиента полной суммой единовременно или в виде аннуитета (например, дополнительной пенсии). Это означает, что средства, аккумулированные на Вашем счету, выплачиваются вместе с текущими процентами регулярно: ежемесячно, ежеквартально, ежегодно или на выбор клиента.
- Дополнительное страхование на случай инвалидности – кроме основного страхования Вы имеете возможность защитить себя от утраты работоспособности вследствие получения инвалидности.

**Главные особенности программ страхования «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»**

- Надежное страховое покрытие по договорам страхования жизни – с момента вступления в действие страхового полиса компания гарантирует Вам полную страховую защиту.
- Удобная форма инвестиций – по собственному желанию Вы самостоятельно выбираете валюту страхового договора (это может быть как доллар США, так и гривна).

**Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ  
Председатель Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»**

Долгосрочный полис страхования жизни – это большая ответственность для страховой компании, так как перед ней стоит нелегкая задача сохранить и приумножить деньги клиента, который доверил ей свои сбережения. Причем нужно понимать: пока что рынок страхования жизни лишь накапливал обязательства, однако год от года объем выплат по дожитию будет расти. Соответственно только те компании, которые будут своевременно выполнять взятые на себя обязательства, следуя принципам социальной ответственности, докажут свою надежность и стабильность, смогут повысить кредит доверия потребителей ко всему страховому рынку и накопительному страхованию жизни в целом.



*Благодарность – это глубокое чувство, которому невозможно порой найти подходящие слова или объяснения. Иногда простое слово «спасибо» или теплые и нежные объятия, излучающие Любовь и Свет и исходящие, из глубины вашего сердца, скажут за вас все. Это и есть то самое чувство – благодарность!*

*Компания «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» регулярно получает на свой почтовый адрес благодарственные письма. В ответ, компания желает каждому своему клиенту, а также партнерам благополучия и процветания, чтобы всем Вашим начинаниям сопутствовали только успех и везение для невероятных побед!*

*Отдельная благодарность всем клиентам, которые поделились своими впечатлениями о страховании в компании.*

# ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА заставляет СТРАХОВАТЬСЯ

В предыдущем выпуске нашего журнала мы уделили внимание теме, которая не теряет своей актуальности и сегодня: 1 октября 2011 года в Украине вступил в силу закон о пенсионной реформе. В этом номере постараемся проанализировать результаты реформаторской деятельности государства, а также возможные пути развития пенсионного накопительного страхования в рамках реформирования пенсионной системы.

## Суть реформ

Со вступлением в силу закона о пенсионной реформе повысился пенсионный возраст для женщин с 55 до 60 лет, увеличились минимальный страховой стаж, необходимый для начисления минимальной пенсии, с 5 до 15 лет, страховой стаж для получения надбавок сверх минимальной пенсии с 20 до 30 лет для женщин и с 25 до 35 для мужчин. На этом активная реформаторская деятельность, по сути, и завершилась: по-прежнему непонятно, как будет работать накопительная часть пенсионной программы, то есть как получать пенсию, которая была бы выше минимальной. Для многих это вопрос выживания, поскольку минимальная пенсия в Украине несопоставима с суммой, необходимой человеку для обеспечения себя. С 1 января 2012-го, например, ее размер составлял 822 грн, с 1 апреля – 838 грн, с 1 июня увеличился до 844 грн, с 1 октября будет 856 грн, а с 1 декабря – 884 грн. При этом прожиточный минимум в стране уже давно превысил 1000 грн. К тому же в один «прекрасный» момент Пенсионный фонд может оказаться не в состоянии выплачивать даже такой мизер. По итогам 2011-го, например, дефицит ПФ достиг 30,1 млн грн. Причем с каждым годом расходы растут: пенсионные выплаты в 2011-м на 19 млрд 241,7 млн грн больше по сравнению с 2010-м. Теоретически второй уровень пенсионного обеспечения – обязательное накопительное страхование – планируется ввести уже с 1 января 2013 года. Страховые взносы граждан будут поступать на их личные счета в государственном или частном фонде. Но согласно нашему законодательству под накопительную часть не попадают украинцы старше 35 лет. То есть если человеку сейчас 36 лет или больше, то кроме него о его старости уже никто не позаботится. «Мне

кажется, было бы логично, если бы реформа затрагивала даже тех граждан, которые через год достигнут пенсионного возраста, – это обеспечило бы всему населению Украины равные права, а желающих принять участие во втором уровне пенсионной системы было бы больше, – считает председатель правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Наталья Базилевская. – Даже если накопленная сумма будет недостаточна для выплаты пожизненной пенсии, она может возмещаться разово или же будет являться предметом наследства». По самым оптимистичным прогнозам, пенсионная реформа в Украине полноценно заработает не раньше чем через пять лет. Но даже если это произойдет, остается под вопросом, а что же украинцы получат в результате? В России, например, такая реформа была проведена еще в 2002-м. И уже спустя 10 лет стало очевидно – она провалилась. Государство так и не смогло создать условия, чтобы население активно участвовало в накопительных процессах. За это время пенсионная система превратилась в механизм социальной поддержки, а не в накопительный инструмент, где размер будущей пенсии во многом определяется размером текущей заработной платы. А 2011 год и вовсе оказался провальным: средняя доходность негосударственных ПФ была отрицательной (-3,25%). Из 24 компаний, работающих с пенсионными накоплениями граждан, 23 понесли убытки.

## Где хранить свои сбережения и как гарантированно и надежно защитить себя и своих близких

Исходя из сути нововведений и печального опыта России, рассчитывать украинцам приходится только на самих себя. Теоретически накопить на пенсию можно несколькими способами. Например, открыть счет в банке. Уже сейчас некоторые финучреждения предлагают клиентам долгосрочные депозитные вклады сроком от 3 лет. Чтобы к старости собрать существенную сумму, нужно попросту выбрать подходящий банк, открыть счет и регулярно его пополнять. Правда, кризис, разразившийся в Украине в 2008-м, показал, что хранить все свои сбережения в одном банке нельзя, а определить, какие финансовые структуры могут оказаться в зоне риска, рядовому украинцу довольно сложно. Причем если еще недавно Фонд гарантирования вкладов физлиц в случае банкротства/ликвидации банка компенсировал вклады до 150 тыс. грн

(включительно), то теперь, согласно новому Закону «О системе гарантирования вкладов физических лиц», подписанному президентом Украины 19 марта 2012-го, максимальную сумму возмещения Административный совет

Фонда будет определять отдельно в каждом случае. Еще один минус – банки заключают договоры максимум на три года. Потом контракт необходимо подписывать заново, а ставки, как известно, могут не только расти, но и снижаться. При этом никто не берется предсказывать, каков будет уровень инфляции спустя год-два. Поэтому ни один человек не застрахован от того, что к моменту выхода на пенсию часть его сбережений попросту съест инфляция. Не говоря уже о том, доживет ли финучреждение до этого времени. Еще один способ – институты совместного инвестирования. Этот продукт – относительно новое явление на украинском рынке. По

крайней мере с таким способом инвестиций знакомы далеко не все наши соотечественники. Но управляющие инвестиционными фондами, как правило, вкладывают средства в фондовый рынок, а в 2011 году, например, практически все они сработали в минус. В 2012-м акции продолжают дешеветь. Прибыль у тех из них, которые пока в плюсе, минимальная. В таких условиях вкладывать деньги на длительный срок – очень рискованная затея. К тому же управляющие фондами не имеют права гарантировать инвесторам какую-либо прибыль. Согласно украинскому законодательству, они могут

только показывать доходность, достигнутую в предыдущих периодах. Поэтому тот, кто решил вложить средства в инвестиционный фонд, будет вынужден в буквальном смысле верить на слово. Кстати, если вкладчик и получит прибыль, ей придется поделиться с государством: уплатить налог в размере 5% от инвестиционного дохода. Накопительное пенсионное страхование – это, по сути, единственный способ самостоятельного



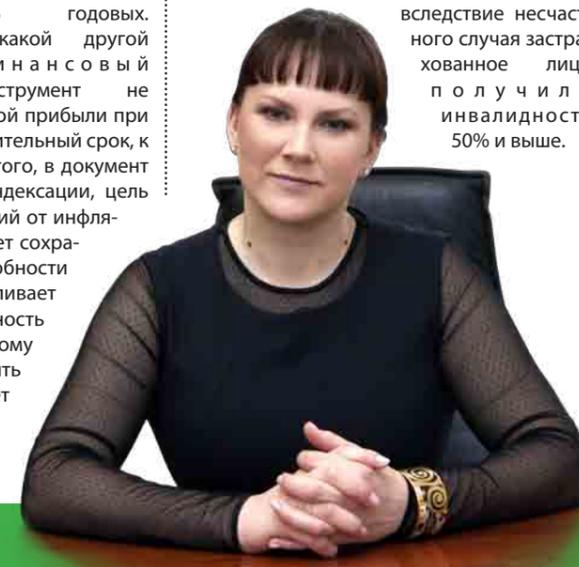
Во время поиска корпоративных программ руководители предприятий особое внимание обращают на наиболее значимый, по их мнению, фактор – уровень инвестиционного дохода, который может обеспечить страховая компания клиенту. А также надежность выплат, являющихся прямым и реальным доказательством ее серьезного отношения к своим обязательствам.

условиям договора, она будет превышать размер совершенных платежей. По окончании срока осуществления страховых взносов по-прежнему в возможность выбрать выплату пенсии на определенный срок либо пожизненно. Одним из преимуществ в накопительном страховании является гарантированный доход в размере 4% годовых. Никакой другой финансовый инструмент не

может обеспечить даже такой прибыли при заключении договора на длительный срок, к примеру, на 30 лет. Кроме того, в документ можно включить опцию индексации, цель которой – защита накоплений от инфляции. Индексация гарантирует сохранение покупательной способности страховых сумм и усиливает накопительную возможность договора страхования. К тому же если последний заключить в валюте, то не страшна будет даже девальвация, подобная той, что произошла в

Украине в конце 2008-го. Также клиенты обращают свое внимание на результаты деятельности компании и ее финансовые показатели. Активы «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» выросли на 15% по сравнению с 2010 годом, а в денежном выражении этот показатель достиг 584 328,4 тыс. грн. Надежность компании дополнительно обеспечена избыточным объемом страховых резервов – фактический запас платежеспособности превышает установленные нормативы в 3,6 раза.

Приобретая полис накопительного страхования жизни, у каждого появляется возможность застраховать не только собственную жизнь и здоровье на протяжении всего срока накопления, но и членов своей семьи, близких. К примеру, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» предлагает как классические программы, так и комбинированные, по условиям которых при уходе из жизни застрахованного лица вследствие несчастного случая осуществляется двойная страховая выплата – ее получают выгодоприобретатели. Также есть программы, включающие пакет «Несчастный случай». Его условия гарантируют дополнительные страховые выплаты при уходе из жизни и инвалидности в результате несчастного случая на сумму до 80 тыс. грн. Есть опция освобождения от осуществления страховых платежей: компания за свой счет продолжит их внесение согласно условиям договора страхования, если вследствие несчастного случая застрахованное лицо получит инвалидность 50% и выше.



**Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ**  
Председатель Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

Было бы логично, если бы реформа затрагивала даже тех граждан, которые через год достигнут пенсионного возраста, – это обеспечило бы всему населению Украины равные права, а желающих принять участие во втором уровне пенсионной системы было бы больше.

Интерес работодателей к этому виду страхования растёт, поскольку пенсионное страхование – хорошая социальная программа, особенно для тех сотрудников, которые не могут рассчитывать на большой размер государственной пенсии в будущем.

### Возможные способы развития пенсионного накопительного страхования в Украине

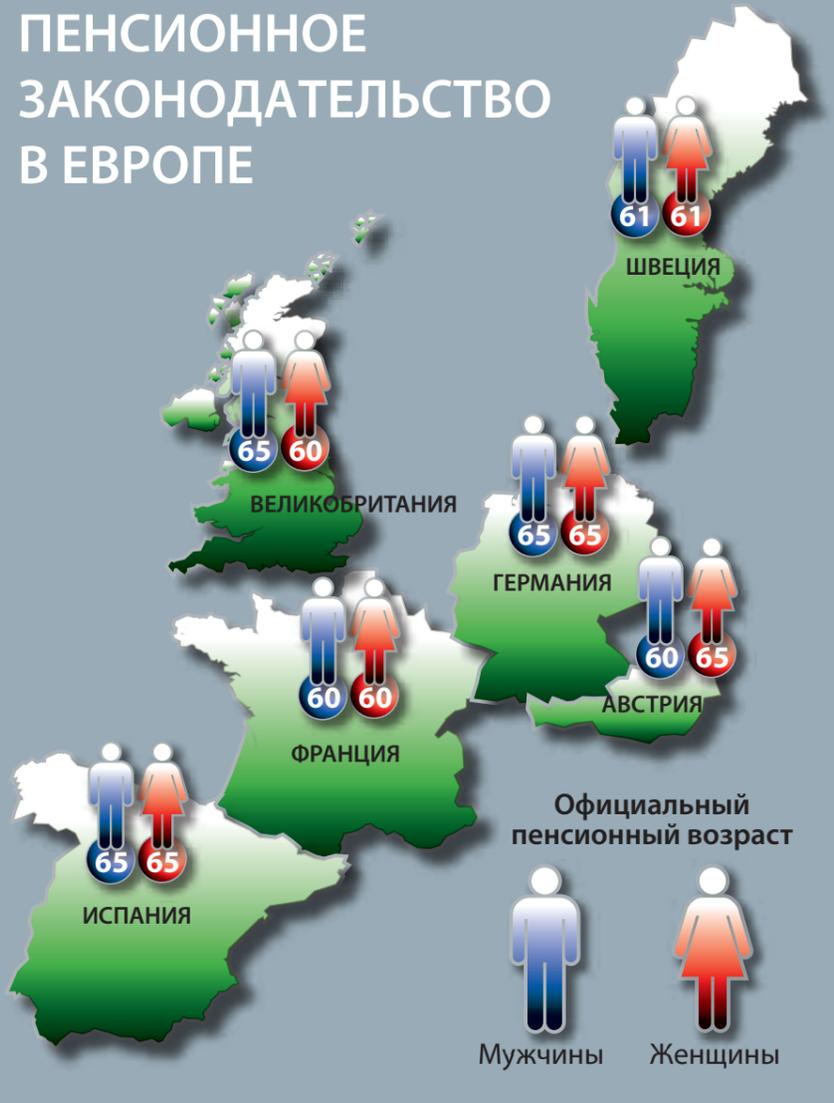
Развивать пенсионное накопительное страхование можно двумя путями. Первый – через сотрудничество с предприятиями. «Интерес работодателей к этому виду страхования растёт, поскольку пенсионное страхование – хорошая социальная программа, особенно для тех сотрудников, которые не могут рассчитывать на большой размер государственной пенсии в будущем», – рассказывает Наталья Базилевская. Для юридических лиц страховщики предлагают два основных вида полисов. Первый включает в себя не только накопление, но и страховую защиту. Страховая сумма сохраняется при любом из возможных непредвиденных обстоятельств (смерть, инвалидность): при наступлении несчастного случая застрахованный (или выгодоприобретатель) получит причитающиеся ему средства. Второй предполагает выплату сбережений только при дожитии клиента до определённого возраста. Это так называемая классическая накопительная программа. Работодатель осуществляет страховые платежи, а страховщик, в свою очередь, по договору обязуется на внесенные деньги заработать страхователю инвестиционный доход. При выборе компании руководители предприятий особое внимание, как правило, обращают на наиболее значимый, по их мнению, фактор – уровень инвестиционного дохода, который она может обеспечить. До кризиса, например, средняя его величина составляла 14–17% в гривне. «Такой критерий отбора понятен: 4% прибыли страховщик обязан гарантировать клиенту ежегодно согласно требованиям законодательства, а вот какую сумму бонусного выигрыша принесёт размещение страховых резервов, да ещё в условиях падающего рынка, интересует любого потенциального клиента», – объясняет Наталья Базилевская. Второй путь – создание собственной агентской сети и активное сотрудничество со страховыми посредниками. Безусловно, работать с частными лицами сложнее: очень важно убедить человека, уверенного, что пенсией его должно обеспечить государство, добровольно заранее позаботиться о предстоящей старости. Украинцы привыкли жить здесь и сейчас. «На Западе население уже давно научилось самостоятельно накапливать сбережения, а не ждать милости от властей, меняющих правила игры не один раз на протяжении трудовой деятельности человека», – приводит пример Наталья Базилевская. В отличие от солидарной системы, которая действовала в СССР и пока еще работает в независимой Украине, в системе добровольного пенсионного

накопления клиент может выбирать и компанию, с которой хочет работать, и наиболее приемлемые для него условия страхования: сроки оформления пенсии, частоту и размер взносов, прекращение, продление или передачу контракта при переходе на другую работу. В нашей стране нужно создавать и развивать культуру личных денежных накоплений. Например, в Западной Европе они относятся к числу семейных традиций, передающихся из поколения в поколение. В формировании финансового будущего семьи участвуют несколько поколений: сразу при рождении ребенка родные приобретают накопительный страховой полис, со временем повзрослевший «ребенок» сознательно берет на себя ответственность и покупает еще один.

Начинать накапливать надо чем раньше, тем лучше. В Европе никого не удивляет, что молодой человек думает о пенсии. Ведь чем быстрее он начнет делать взносы, тем больше денег накопит. К периоду выхода на пенсию рекомендуется откладывать не менее 10% от дохода. В постсоветских странах население задумывается о пенсии в лучшем случае лет в сорок.

А теперь чистая математика: есть два клиента (одному 25 лет, другому 45), желающие накопить к 60 годам определенную (равную) сумму денег. При этом так называемая финансовая нагрузка, размер взносов младшего в 3–3,5 раза меньше, чем 45-летнего. Очевидно, что откладывать ежемесячно, например, \$100 гораздо легче, чем \$300–350.

## ПЕНСИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ЕВРОПЕ



## ВЫХОД НА ПЕНСИЮ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ

### ИСПАНИЯ

Пенсия в Испании составляет от 60 до 80% средней заработной платы – одна из самых высоких в Европейском союзе. В этой стране для выхода на пенсию по старости надо выплачивать ежемесячные взносы в систему социального страхования не менее 15 лет и достигнуть 65-летнего возраста. Причем размер пенсии рассчитывается исходя из суммы оклада, получаемого за 15 лет, непосредственно предшествующих моменту выхода в безработный период. На заслуженный отдых можно уйти и в 61 год, но для этого надо быть уволенным с последнего места работы не по собственному желанию.

### ФРАНЦИЯ

Пенсия во Франции составляет половину средней заработной платы, за последние 11 лет трудовой деятельности. На пенсию французы в основном уходят в возрасте 60 лет, однако по закону Фийона, для получения полной пенсии необходимо иметь общий трудовой стаж не менее 40 лет. Существует минимальная и максимальная государственная пенсия. Для людей, рано начавших трудовую деятельность, предусмотрена возможность выхода на заслуженный отдых с 56 лет. Минимальную пенсию (около 6,000 евро в год) дают всем, кто живет в стране на законных основаниях.

### АВСТРИЯ

Материальная обеспеченность в пожилом возрасте по окончании трудовой деятельности гарантируется в Австрии системой пенсионного страхования.

В Австрии можно выделить как минимальный пенсионный возраст, так и нормативный пенсионный возраст – законодательно установленный возраст, дающий право на получение пенсии в полном размере. Нормативный пенсионный возраст составляет для женщин 60 лет, для мужчин 65 лет. Существуют и факторы, которые влияют на размер пенсии. Максимальная пенсия составляет 80% от заработка.

### ГЕРМАНИЯ

Почти такой же принцип действует и в Германии. Из 20,3% необходимых отчислений непосредственно работник оплачивает половину, вторую часть добавляет работодатель. Причем средства, поступающие в пенсионный фонд, идут на выплаты нынешним пенсионерам. Пенсионное обеспечение (или страхование) в Германии представлено в трех видах: государственное, корпоративное и частное. Существует также предел заработной платы, облагаемый налогом. То есть, если ваш заработок превышает 5000 евро, то взносы вы все равно платите с суммы в 5000 евро. Остальные средства можно передать негосударственным структурам. Размер немецкой пенсии может достигать до 70% от заработной платы, при наличии минимум 12 лет трудового стажа. Начиная с 2012 года по 2030 г. немцы планируют поднять пенсионный возраст до 67 лет.

### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

В британской пенсионной системе при назначении выплат учитывается такое огромное количество факторов, что даже не всякий работник социальной сферы способен правильно рассчитать пенсию. Взносы в пенсионный фонд составляют со стороны работника 10%, но только с заработка, не превышающего 23,660.00 фунтов в год. То есть по сути они небольшие, и то, какой в итоге будет пенсия, – это личное дело каждого. Работодатели также платят взносы в пенсионный фонд в диапазоне от 3% до 10,2% от заработка.

### ШВЕЦИЯ

Швеции удалось сочетать элементы распределительной, накопительной и добровольной системы пенсионного обеспечения. В новую пенсионную систему включены граждане, родившиеся после 1953 года, их накопления состоят из трех частей. Одна часть – общая. Еще одну часть денег шведский пенсионер получает от работодателя – это, в большинстве случаев, приблизительно 10% от зарплаты, которую человек имел перед выходом на пенсию. Еще одну часть он вправе откладывать самостоятельно. Для граждан, родившихся до 1953 года, третья часть пенсии называется добавленной. Причем, чем раньше человек родился, тем больше будет его добавленная пенсия. Она рассчитывается как 60% от тех 15-ти лет, в течение которых выплачивалась наибольшая зарплата. Шведские граждане имеют право выходить на заслуженный отдых с 61 года, но государство поощряет более поздний выход на пенсию.



Херренгассе 18-20



Сакштрассе 2, Шпоргассе 1



Хауптплатц 11 и 12



Вена. Лобковицплац 1



Вена. Штубенринг 24

# GRAWE IMMOBILIEN Verwaltungs GmbH

## безупречная надежность в недвижимости!

GRAWE IMMOBILIEN Verwaltungs GmbH была создана в 1990 году под названием GW – Immobilien. Компания является частью концерна GRAWE. Декларированные цели компании – это сохранение и восстановление недвижимых объектов, находящихся во владении GRAWE, а также оптимизация наличного недвижимого имущества. Компания, в рамках порученных ей задач работает главным образом в городах Грац и Вена, а также в столицах всех земель, активно управляя недви-

жимым имуществом с общей площадью более 1 000 000 м.кв.

*«... в далекие 1828 годы многолетние подготовительные работы эрцгерцога Йоханна увенчались успехом: его брат, император Франц Первый, императорским постановлением дал разрешение на создание «Императорскокоролевского привилегированного внутриавстрийского страхового общества для защиты на случай убытков при пожарах в Штирии, Карантии и Краина».*

Так было положено начало истории успеха компании Grazer Wechselseitigen Versicherung AG, которая продолжается уже более чем 180 лет. Grazer Wechselseitigen заблаговременно приняла во внимание экономические условия, существующие на рынках капиталов, осуществила капиталовложения в недвижимость и земельные участки, чтобы гарантировать самую важную для страховой компании ценность – обеспечение!

*Грац — это Старый город и город современный. У Граца много историй. Первые три здания — это неотразимые объекты архитектуры. Одна из историй Граца начинается около 900 лет назад и рассказывает о том, что в средние века и во времена Ренессанса город был резиденцией Габсбургов и что в качестве наследства тех времен он имеет сегодня один из самых великолепно сохранившихся исторических Старых городов Средней Европы.*

### Херренгассе 18-20

Комплекс зданий был построен в 1893-1895 годах по проекту архитектора профессора Л.Тайера, профессора Ф.Сигмунда и открыт 4 июня 1895 года императором Францом-Йосифом Первым. С тех пор объект является местонахождением генеральной дирекции компании Grazer Wechselseitigen Versicherung AG.

### Сакштрассе 2, Шпоргассе 1

На самых известных видах Граца практически всегда изображены бывший дом «Нордштернхауз» в Сакштрассе и так называемый дом «Луегг» на Главной площади. По данным американского журнала "National Geographic Traveler" эти объекты, как фотомотивы вошли в 110 красивейших исторических мест мира. Шестиэтажный дом «Нордштернхауз» относится к эпохе барокко и его внешний вид с 1740 года сохранился вплоть до наших дней. Первоначальная часть дома «Луегг», сердцевина которой была сооружена в начале 16-го века и которая прости-

рается до Шпоргассе, получила свои богатые украшения в 17-м веке. В 1690 году была сооружена вторая часть дома. В 2003 году, когда Грац являлся «Культурной столицей Европы», эти объекты были полностью обновлены и восстановлены.

### Хауптплатц 11 и 12

Хауптплатц — (в переводе с немецкого — площадь), находится в центре Старого города Граца. Площадь имеет форму треугольника. Ее окружают здания различных исторических эпох, такие как Хаус ам Люэгг, фасад которого выдержан в духе Ренессанса, но с барочными элементами. Фонтан в центре Хауптплатц носит имя эрцгерцога Иоганна, который сыграл важную роль в развитии города. Фонтан украшен четырьмя девичьими фигурами, символизирующими реки Мур, Энс, Драва и Занн. Здание было сооружено до 1900 года и приобретено в 1999 году. После покупки постепенно реставрировался фасад и внутренняя часть здания. Площадь объекта составляет 2000 м<sup>2</sup>. В здании находится одна из самых известных компаний в Европе — фирма Swarovski.

*Он трогательно старомоден в мелочах, но одновременно неумолимо современен, жизнь в нем сопровождается множеством приятных мелочей, пребывание в такой жизни напоминает праздник. Сам ее воздух пропитан музыкой — здесь жили великий Бетховен, Моцарт и Штраус. Вена — город величественной архитектуры и многовековой истории. Девиз зодчих Вены: «архитектура должна поражать». Мозаика, роспись, скульптуры, авангардные фасады, словом —*

*элитарность не мешает рации в невероятном хаосе эпох и стилей.*

### Вена. Штубенринг 24

Один из самых представительных домов всех недвижимых объектов, которыми владеет GRAWE. В нем помещаются квартиры и офисы, как, например, офисы фирмы Тиссен и Австрийского страхового общества по страхованию кредитов. Дом сооружен в 1903 году, приобретен в 1980 году. В 2011 году был реставрирован фасад. Площадь объекта составляет 5500 м<sup>2</sup>. Преимущественно коммерческое использование. Внизу размещается знаменитое венское кафе «Приюкл».

### Вена. Лобковицплац 1

Это здание расположено рядом с новоотреставрированной Альбертиной и находится под охраной государства. В конце 19-го века здание спроектировал Отто Вагнер — известный австрийский архитектор, мастер стиля модерн. В доме размещены дирекция компании Grazer Wechselseitigen Versicherung AG для земель Вена и Нижняя Австрия, а также венский офис компании GRAWE IMMOBILIEN Verwaltungs GmbH. На нижнем этаже дома, наряду с многочисленными известными антикварными магазинами, находится и прекрасное торговое помещение первой венской мануфактуры эмалевых украшений Михаэлы Фрай. Площадь объекта составляет 4700 м<sup>2</sup>, приобретение датируется 1955 годом. Преимущественно коммерческое использование, но в доме есть и жилые помещения.

www.gwimmo.at, www.grawe.at

Они в идеале решают за клиента все его финансовые проблемы в комплексе, помогают определиться с выбором необходимой услуги, контролировать личные денежные средства. Их деятельность в странах ЕС с высокой страховой культурой подлежит обязательному лицензированию, а для получения лицензии нужно пройти трехмесячный курс обучения и сдать экзамены. Эти высококвалифицированные специалисты – финансовые консультанты, которые рекомендуют и предлагают лучшие продукты на рынке, что является способом правовой и финансовой защиты клиента, помогают экономить время на поиск оптимальных решений.

В Украине спрос на упомянутую должность появился только в середине 1990-х, с приходом понятия «консалтинг», а также с началом развития страховой культуры в стране. Сегодня большинство серьезных компаний заинтересованы именно в таких агентах-навигаторах, сами их обучают, ориентируя на универсальность, то есть на знание всех сегментов финансового рынка. В результате консультанты успешно продвигают услуги от СК к потребителю, несут ответственность перед ними за свои рекомендации и с таким ее уровнем являются гарантом не только качественной работы, но и повышения уровня доверия общественности к страховому рынку в целом. Осваивая принципы и практики консалтинга, мастерски выстраивают диалог между компанией и клиентом, улучшают атмосферу общения. Об этих профессионалах в страховом бизнесе и о том, как успех компании обеспечивает синергия таких специалистов, рассказывает директор «ЕВРОЛАЙФ Украина» Наталья Симонова.



# «УСПЕХ КОМПАНИИ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СИНЕРГИЯ УСПЕШНЫХ СОТРУДНИКОВ»

**Наталья Симонова**  
Директор «ЕВРОЛАЙФ Украина»

Проработав на украинском рынке более 12 лет, мы можем отметить, что ожидания и мотивы наших клиентов очень изменились. Прежде всего даже весьма обеспеченные люди стали еще внимательнее считать и ценить деньги, взвешенно подходить к своим затратам. Отношение к страхованию теперь тоже стало иным: основная масса населения страны воспринимает накопительное страхование не как диковинку, а как надежный инструмент инвестирования в собственную безопасность, будущее, развитие себя и своих детей. Это означает, что роль консультанта существенно изменилась за последние годы, соответственно стали другими и сами люди, работающие в этом бизнесе.

Перемена потребительских настроений требует от нас новых подходов к своей деятельности, клиенту и его потребностям. Мы много вкладываем в обучение консультантов, чтобы двигаться в ногу со временем, постоянно приближая свои методы работы к европейским традициям ведения страхового бизнеса. Первая цель, которую компания достигла на этом пути, состояла в том, чтобы по аналогии с западными специалистами наши сотрудники стали не продавцами полисов, как они зачастую воспринимаются украинцами, а навигаторами и советчиками в мире финансов. Постоянное обучение позволило нам добиться такого уровня их вовлеченности во все нюансы страхования, на котором к их рекомендациям прислушиваются, их мнению доверяют и обращаются за советами по весьма широкому кругу вопросов, связанному с накоплением средств и страхованием жизни.

Подтверждением эффективности такой политики могут стать успехи страховых компаний – наших партнеров, а также рост основных показателей «ЕВРОЛАЙФ Украина». Секрет успеха прост: мы стремимся сотрудничать не просто с желающими заработать в области страхования, а с успешными, самодостаточными людьми с богатым жизненным опытом и безупречным набором ценностей. Почему это важно? Дело в том, что только такой человек может работать с полной отдачей, как говорят, не за страх, а за совесть. Успешным личностям интересно общаться друг с другом, они притягивают таких же позитивных клиентов, становятся стержнем команды, подают другим пример.

Я сделала для себя вывод, что на данном этапе нам очень важно привлекать в компанию особых людей, которые ставят перед собой высокие цели, не только широко мыслят, но и имеют свою точку зрения относительно многих вопросов и явлений.

Самое же важное заключается в том, что рост, построенный на взаимном обмене духовными ценностями, гарантирует мощнейшую мотивацию каждого члена нашей команды. Та положительная энергетика, которую несет в себе успешный человек, даст ощутимый синергетический эффект и поднимет компанию на новую ступень развития.

По аналогии с европейскими консультантами наши сотрудники стали не продавцами полисов, как их зачастую воспринимают украинцы, а навигаторами и советчиками в мире финансов.

Наши консультанты обладают неким личностным, если хотите, духовным капиталом и охотно делятся им со своими клиентами. По большому счету, продажи в страховом бизнесе – это общение успешных и развитых людей. Поэтому важно, чтобы контакт обогащал и одних, и других, тогда они будут удовлетворены сотрудничеством, что само по себе станет мотивирующим фактором для консультанта. Как известно, во многих сферах бизнеса принято считать, что денежные бонусы – лучший и единственный стимул для продавца. Несмотря на то что во всем мире снижается эффективность таких приемов, к ним упорно продолжают прибегать, чаще всего из-за отсутствия достойной альтернативы.

По нашему мнению, именно возможность общения с близкими по духу людьми, пожалуй, единственная по-настоящему важная составляющая нашего общего успеха. Сейчас, когда большинство граждан отдаляются друг от друга, а недостаток общения для многих становится актуальной проблемой, компания «ЕВРОЛАЙФ Украина» объединяет лучших из лучших, регулярно организовывая совместные поездки. И здесь следует отметить, что только в нашем бизнесе есть такая уникальная возможность путешествовать с теми, кто тебе действительно интересен. Никакое турбюро не продаст путевку, по которой будут гарантированы полноценное общение и увлекательный отдых с единомышленниками. Успешные консультанты ценят эти и многие другие возможности, которые предоставляет компания, и поэтому вот уже более 12 лет плодотворно работают с нами на украинском рынке, подтверждая вместе с «ЕВРОЛАЙФ Украина» по праву заслуженный статус «Лидера рынка посреднических услуг в сфере страхования жизни и пенсионного обеспечения».

# НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА



Украина давно стремится к цивилизованной Европе, стараясь перенять не только европейский образ жизни, но и философию ведения бизнеса. Такое наследование затрагивает и сферу экономики. Например, в странах ЕС, где история страхования исчисляется сотнями лет, посредники и консультанты являются для своих клиентов не только специалистами по продажам и страховому сопровождению, но и компетентными советниками в сфере финансов. В нашей стране ввиду пока еще невысокого уровня развития рынка страхования жизни многие компании на первое место ставят увеличение объемов продаж и количества продавцов, не концентрируясь на важности подготовки высококвалифицированных специалистов. Однако «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» выбрала другой путь – целенаправленной партнерской помощи в создании профессионального канала продаж. В частности, внедрила новшества в систему обучения финансовых консультантов для своего стратегического партнера – компании «ЕВРОЛАЙФ Украина». Об уникальности данной системы и о первых результатах ее применения рассказывает **директор по работе с брокерами и банками «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Максим ХОБОТОВ.**

**В прошлом году была внедрена новая программа по обучению специалистов компании «ЕВРОЛАЙФ Украина». В чем заключается ее суть?**

– Мы сделали очень важный шаг, создав на базе нашей компании, не расширяя при этом штат сотрудников, отдел по углубленному обучению сотрудников «ЕВРОЛАЙФ Украина». В него вошли специалисты «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», которые занимаются реализацией задач по стратегическим направлениям деятельности. Также сформировали профессиональную команду из четырех тренеров, каждый из которых является носителем специфических знаний.

Дмитрий Сакаль отвечает за системы расчета и медицинский андеррайтинг, Юрий Ходаковский – за методологию, Федор Забродский занимается вопросами сервиса, а я заведую продажами. Такой симбиоз позволяет нам читать целый курс на базе технических тренингов для консультантов. Благодаря этому у нас теперь есть возможность охватить не только вопросы, касающиеся общих характеристик программ страхования, но и самые тонкие нюансы в области таких специализированных тем, как расчет тарифов, оценка рисков и т.д.

**И чем подобная система особенна?**

– Как правило, другие компании нанимают специалистов, обладающих высокими качествами презентационной практики, для обучения своих продавцов. Из них формируют обособленные отделы внутри организации, которые слабо интегрированы в операционную жизнь компании. Это затрудняет получение тренером самой актуальной информации о практике сегодняшнего дня. Мы же пошли несколько другим путем и, следуя зарубежной практике, «взрачиваем» тренеров по обучению из среды профессиональных сотрудников основных стратегических направлений компании. Это, на наш взгляд, гораздо более эффективно, чем передавать специализированные практические знания профессиональным тренерам.

**Благодаря чему эффективнее?**

– Наше преимущество в том, что мы знаем, чем живет компания, с какими задачами сталкивается ежедневно. Ведь в те дни, когда тренер не проводит обучение, он работает как сотрудник технического отдела, решая текущие производственные вопросы. Благодаря этому мы понимаем самые тонкие нюансы и специфику страховой практики, а также то, какие знания необходимы консультантам для более эффективной работы, какие новшества требуют срочной передачи в канал продаж.

**А как программа обучения работала раньше?**

– До прошлого года обучение сводилось к проведению технических тренингов по продажам, детально раскрывающих суть наших программ. Однако по мере развития и трансформации рынка, а также роста финансовых запросов клиентов, с которыми работают консультанты по страхованию, мы приняли решение внедрить более масштабную систему тренингов.

**Иными словами, тренинги стали более емкими и охватывают больший объем информации?**

– Разумеется. Теперь мы рассказываем не только о том, как программа страхования выглядит изнутри, но и о том, как правильно представлять продукты «ГРАВЕ», опираясь на самые тонкие нюансы предложений и сервисов. Проще говоря, постепенно переходим от технических знаний – тарифов, расчета и андеррайтинга – к созданию цельного комплекса обучения, начиная от тренингов, которые дают вводные в технические азы работы, и заканчивая технологией продаж накопительных продуктов.

**С какой периодичностью и частотой проводятся тренинги?**

– Они имеют циклический характер: месяц читаем семинары по продажам, второй – по сервису и особенностям страховых программ. Это делается по той причине, что «ЕВРОЛАЙФ Украина» постоянно растет и развивается, в структуры приходят новые люди.

Нам же как партнерам необходимо следить за качественным обучением консультантов, делающих первые шаги в сфере страхования жизни. Однако в течение повторяющегося цикла мы представляем стандартные тренинги под совершенно разными углами. И даже если один и тот же консультант будет регулярно присутствовать на них, он каждый раз почерпнет для себя нечто новое, так как любой тренинг проходит с разной подачей, с новыми нюансами, дополнениями и фактами, что позволяет постичь специфику работы максимально глубоко и со всех возможных ракурсов.

**В этом году чем порадуете консультантов?**

– Используя как базу выбранную стратегию обучения, мы готовимся к дальнейшему расширению своих семинаров и лекций и уже в этом году начнем читать новый курс. Его цель – донести до сотрудников «ЕВРОЛАЙФ Украина», как скомпоновать высокоэффективные технологии продаж со специфическими знаниями программ страхования жизни.

**Ощущаете ли Вы отдачу от консультантов, которые проходят обучение, чтобы понимать, насколько оно результативно?**

– Результативность очень хорошо ощущается по количеству и качеству запросов в центральный офис компании. После внедрения новой системы телефонные обращения к специалистам приобрели иной характер. У нас все чаще уточняют очень специфические вопросы, которые ввиду низкой частоты возникновения не входят в программу обучения на тренингах. Это достигается благодаря высокой интерактивности последней. На тренингах консультант делится своим опытом применения полученных ранее знаний на

практике. Если есть предложения или практические наблюдения, он озвучивает их, мы незамедлительно берем конструктивные предложения на проработку. Проведя оперативный анализ, дополняем наши тренинги необходимой информацией, иногда меняем даже страховые сервисы, ведь все вокруг развивается, а новые потребности рынка и каналов продаж нуждаются в гибкой системе внедрения коррективов. При этом мы способны работать с запросами консультантов максимально оперативно, так как находимся внутри компании, что позволяет очень быстро взаимодействовать с каждым отделом. Поэтому еще один важный фактор – создавать правильную коммуникацию между всеми подразделениями. Ведь отдел обучения, получая отзывы о функционировании существующих систем от продавцов, должен безотлагательно передавать данные сигналы в производство, анализировать и при необходимости менять их. Благодаря тому что наши тренеры являются специалистами-практиками, они самостоятельно анализируют запросы и передают их в работу.

**Получается, что не только тренеры обучают консультантов, а происходит взаимный обмен информацией?**

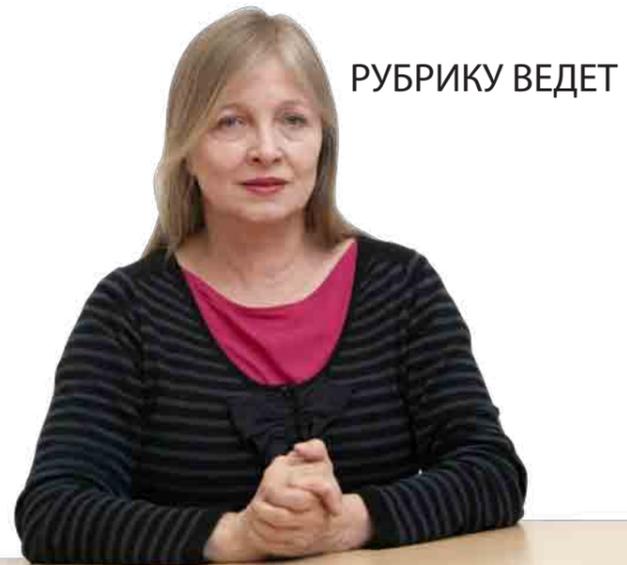
– Мы перешли на тот уровень, когда обучение сотрудников проходит у нас в виде диалога профессионала с профессионалом. Консультанты знают, как обстоит работа на передовой страхования, как на практике показывают себя программы и сервисы компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», и делятся этой информацией с нами. Мы же, в свою очередь, предоставляем им актуальную информацию по вопросам налогообложения, законодательства и других сфер страхования.

**Насколько вообще оправданы капиталовложения в образовательные программы?**

– Считаем это очень важной инвестицией. Ведь деньги, потраченные на развитие сотрудников, – это долгосрочные инвестиции, которые окупятся сторицей в виде высокого качества предоставляемых услуг. Мы вкладываем средства и душу в самое главное богатство – персонал. Ведь компания – это люди, а не деньги и материальные активы.

Еще в 1998 году наша компания приняла решение выйти на рынок страхования жизни Украины не ради краткосрочной выгоды, а для построения стабильных, длительных партнерских отношений и создания сильной структуры продаж. В этой структуре мы отводим особое место высокопрофессиональной команде финансовых консультантов. Именно такое будущее «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» создает вместе с партнером «ЕВРОЛАЙФ Украина».





РУБРИКУ ВЕДЕТ

**Елена ВЕБЕР**  
Начальник отдела страхования  
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

Работа с людьми, пожалуй, является самым сложным в страховом деле. К счастью, большинство наших клиентов – это образованные, интеллигентные граждане, которые сумели оценить преимущества страхования жизни и воспользоваться этой услугой. С такими людьми приятно работать, они нередко задают вопросы, заставляющие нас снова и снова перечитывать правила страхования, условия предлагаемых программ, изучать законодательство и таким образом постоянно углублять свои знания. В первую очередь мы рассматриваем заявления на осуществление страховых выплат, в том числе, например, по инвалидности. Они поступают от клиентов, с которыми произошел страховой случай и которые нуждаются в страховой выплате.

# ОТВЕТЫ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

Каждый день отдел страхования под руководством Елены Вебер принимает десятки обращений от клиентов компании, тех, кто решил застраховаться, а также страховых консультантов. И нет ничего удивительного в том, что даже профессионалы иногда вынуждены обращаться за помощью к специалистам компании, так как лайфное страхование – очень сложный продукт, а сама жизнь еще сложнее – она создает бесчисленное множество ситуаций, в которых не обойтись без квалифицированной помощи сотрудников «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».

*Какие выплаты осуществляются в случае инвалидности? Как определяется ее степень?*

В настоящее время «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» предлагает два дополнительных тарифа на случай постоянной инвалидности вследствие несчастного случая: дополнительное страхование на случай постоянной инвалидности от 50% с последующим освобождением от внесения страховых премий и дополнительное страхование на случай полной постоянной 100% инвалидности. Просим обратить внимание, что страховая сумма по инвалидности выплачивается исключительно застрахованному лицу – инвалиду. Степень инвалидности определяют независимые высококвалифицированные врачи-эксперты Австрии, сертифицированные судом.

Прежде чем ответить на вопрос о том, как определяется степень инвалидности, было бы целесообразно дать определение терминов, которыми мы описываем различные ее виды.

**Временная инвалидность – инвалидность, которая устанавливается на период активного лечения и предполагает полное или частичное возобновление трудоспособности.** Застрахованное лицо, получившее травму, некоторое время проходит стадию активного лечения. Чаще всего в это время его дееспособность ограничена больше, чем в последующие периоды. Вполне вероятно, что на начальном этапе терапии инвалидность можно определить как стопроцентную. Однако это не значит, что в дальнейшем ситуация не изменится к лучшему и ее степень не уменьшится. Именно поэтому для определения объективной степени инвалидности экспертиза

проводится спустя один год после страхового случая, обычно после завершения курса лечения и реабилитации. Это правило не работает, если ее удастся однозначно установить сразу после травмы. Например, если человек лишается обеих ног, инвалидность по окончании лечения останется 100% и страховая выплата будет произведена сразу после получения необходимых документов.

**Постоянная инвалидность – это инвалидность, степень которой не меняется в ходе лечения, обычно определяется по истечении одного года после страхового случая.**

**Полная инвалидность – это инвалидность со степенью 100%.** Являясь дочерним предприятием австрийского страхового общества, мы используем в своей практике страховые традиции Западной Европы, в частности нашей головной компании. По законам Австрии, оценку степени инвалидности может проводить только допущенный судом независимый врач, эксперт высшей категории. Все медицинские документы по страховому случаю мы пересылаем в Австрию, где их переводят на немецкий язык и передают на экспертизу для определения степени инвалидности.

*Каковы сроки выплат в случае ухода из жизни застрахованного лица?*

Говоря о сроках выплат, следует обратить внимание на то, что согласно законодательству нашей страны на оформление страховой выплаты отведено до 90 дней. Мы же осуществляем ее в разы быстрее, особенно в случаях, когда выгодоприобретатель самостоятельно предоставляет все необходимые для принятия соответственного решения документы и нам не приходится делать дополнительные запросы в госучреждения, а затем ожидать ответы. По нашим внутренним правилам, в течение трех-четырех дней мы высылаем выгодоприобретателю письмо-сообщение и список необходимых для получения страховой выплаты документов. Их сбор является обязанностью вышеупомянутого лица. Однако мы можем сами сделать запросы в медицинские учреждения и органы МВД, если человек по уважительной причине не в состоянии предоставить эти бумаги. После получения всех необходимых документов максимум в течение 10 рабочих дней высылаем выгодоприобретателю страховой акт на выплату по случаю смерти, в котором указан общий размер страховой выплаты. Он должен подтвердить своей подписью то, что страховщик – ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» – полностью выполнит свои обязательства по отношению к нему, как только страховая выплата будет переведена на его банковский счет. После чего оплата производится в течение недели.

*Какую программу предложить страхователю, если потенциальный клиент болен?*

Принимая от клиента заявление на страхование, страховщик проводит так называемый андеррайтинг, или оценку отдельного страхового риска. Это необходимо для обоснования решения о принятии или непринятии данного риска, а также для возможной коррекции условий его принятия на страхование. Одним из важных критериев для оценки риска смерти является наличие у застрахованного лица того или иного заболевания. Источником андеррайтинговой информации служит анкета в заявлении на страхование. В ней запрашиваются данные о здоровье человека за последние пять лет. Надбавки за риск, исключение отдельных тарифов или отказ в страховании выполняются на основании расчетов, предложенных программой оценки медицинских рисков ведущей перестраховочной компании Münchener Rückversicherung AG (Munich Re). Программа рассчитывает, на сколько процентов увеличивается риск смерти при наличии отдельных заболеваний.

Какую же программу рекомендовать страхователю, если застрахованный болен? Программы «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» делятся на менее и более рискованные. К первым относятся «Инвест План» (накопительный тариф без подключения дополнительных рисков тарифов), «Граве Магистр» (без дополнительного тарифа риска смерти), СЭП (с дополнительным тарифом риска смерти, страховая сумма по которому меньше страховой суммы по дожитию). Именно их компания может предложить в случае наличия у человека заболевания. Другие программы, такие как «Граве Классик», «Граве Классик Плюс», «Граве Универсал» и «Юниор Экстра», являются более рискованными для страховщика. Если же застрахованный тяжело болен, советуем подавать заявление на страхование по менее рискованным программам с тем, чтобы нам не пришлось отказывать в страховой защите или значительно уменьшать страховую сумму из-за рискованных надбавок к тарифной ставке.

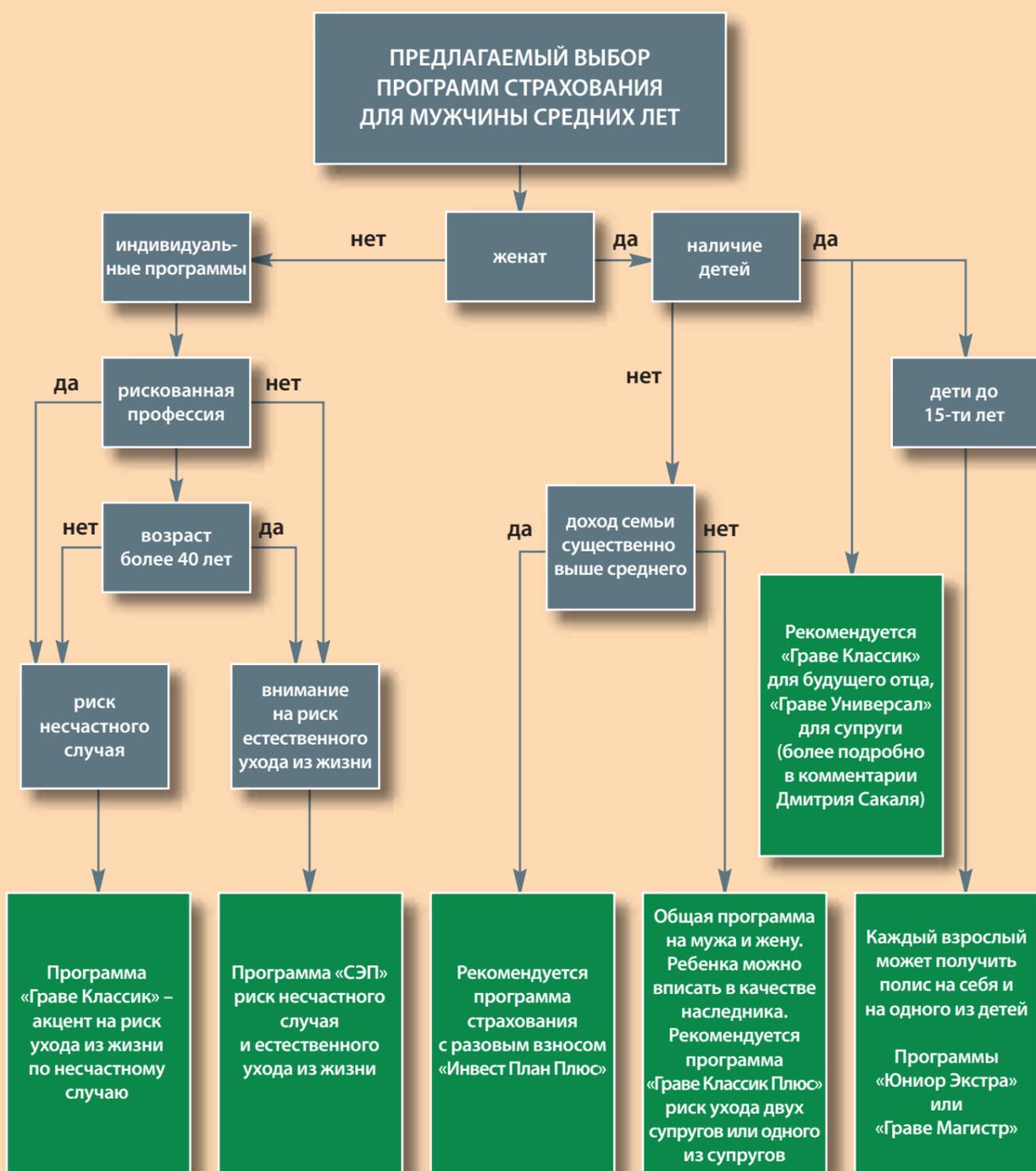
*Как индексируется договор страхования?*

Договор страхования жизни является долгосрочным и накопительным. Для того чтобы он не обесценивался, его можно индексировать с учетом повышения индекса потребительских цен (в дальнейшем – индекс). В полисе указана дата, индекс на которую был принят за 100%, так называемая основа – индекс. Отсчет индекса ведется от более ранней даты, чем начало страхования, чтобы на момент печати очередных годовых предписаний уже имелись официальные значения индекса потребительских цен. Последние для каждого месяца берутся с официального сайта Комитета службы статистики Украины. Страхователь должен знать, что индексируется страховая сумма, а не страховая премия. То есть производятся увеличение страховой суммы на размер индекса и дальнейший перерасчет страховой премии. Следует принять во внимание, что процент увеличения страховой премии не равен индексу в силу математических причин. Индексация предусматривается только для договоров, заключенных в гривне без привязки к доллару США. И не предлагается автоматически для тех, что подписаны в долларовом эквиваленте. Однако страхователь при желании всегда может увеличить размер страховой премии на свое усмотрение. Как практически происходит индексация? При повышении индекса на 3% и более предписание на очередную оплату будет включать в себя предложение проиндексировать договор. Индексация производится программой автоматически, как только страхователь оплачивает индексированную страховую премию.

*Как покрываются риски, связанные с экстремальными хобби и видами спорта?*

У каждого человека в жизни бывают ситуации, когда он (например, во время отпуска) сознательно в большей или меньшей мере подвергает себя опасности: сплавляется по реке, спускается с гор на лыжах, погружается с маской на глубину и т. п. Безусловно, страховая компания будет предоставлять в таких случаях защиту, так как они являются единичными. Однако на страховании не принимаются случаи, когда застрахованное лицо занимается опасными видами спорта, такими как мотокросс, или когда он имеет экстремальные увлечения: дайвинг с погружением на глубину более 10 м, дельтапланеризм и подобные. Поэтому при оформлении договора клиент обязан заполнить подробную анкету и указать их характер. Если окажется, что у него пристрастие, скажем, к парашютному спорту или экстремальному альпинизму, оформляется специальное письмо, в котором оговаривается исключение рисков, связанных с упомянутым хобби, из страхового покрытия.

## АЛГОРИТМ ВЫБОРА СТРАХОВОЙ ПРОГРАММЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗРАСТА, ПРОФЕССИИ И СЕМЕЙНОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ



**Дмитрий САКАЛЬ**  
Ведущий специалист по страхованию  
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

### Почему рекомендуется «Граве Классик» для молодого отца, а для матери – «Граве Универсал»?

– Дело в том, что в большинстве случаев именно муж обеспечивает семью, а жена, находясь в декретном отпуске, как правило, или совсем не работает, или зарабатывает значительно меньше. Это означает, что после ухода супруга из жизни она будет не в состоянии вносить страховые премии, если у нее есть страховой полис.

### Что дает «Граве Классик» в этом случае?

– После ухода из жизни отца семья сразу получает полную страховую сумму и полагающиеся проценты. Если же смерть наступила вследствие несчастного случая, страховая сумма выплачивается в двойном размере. Для матери в таком случае предлагается программа «Граве Универсал», которая предусматривает страховую выплату по окончании срока действия договора. Если мать (т. е. застрахованное лицо) внезапно уходит из жизни, то отец, зарабатывая больше, теоретически сможет обеспечить семью самостоятельно, не нуждаясь в выплате

сразу. По окончании срока действия полиса ему осуществляется выплата, например, на обучение детей. При этом накопление средств, т. е. регулярные платежи по страховке матери, компания как обязательство берет на себя. Такое сочетание полисов дает наиболее полную и всестороннюю защиту молодой семье. К вышесказанному хотелось бы поблагодарить начинающего директора компании «ЕВРОЛАЙФ Украина» Виталия Качурова, который, собственно, и является автором данной идеи и активно предлагает именно такой вариант для семьи.

### Существует ли какой-нибудь универсальный принцип подбора страховой программы?

– Как такового универсального принципа не существует. Я бы назвал это скорее тенденцией. Ни для кого не является секретом, что продолжительность жизни в Украине относительно низкая. Учитывая этот фактор, а также тенденцию к более рисковому образу жизни в юности, я бы советовал для застрахованных лиц молодого возраста программы, которые предоставляют большее страховое покрытие по риску смерти и инвалидности вследствие несчастного случая. С годами, когда жизнь становится умеренней, лучше рассматривать те, которые акцентируют защиту на случае естественного ухода из жизни. Для более обеспеченных клиентов оптимальной будет программа «Инвест План Плюс». Осуществляя оплату лишь один раз, вы можете не беспокоиться о страховой защите на ближайшее будущее.







