

GRAWE/Review 2018

РЫНОК БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

О причинах успеха в Украине, а также о планах развития в своем интервью рассказал Генеральный Директор GRAWE Group, Клаус Шайтегель.

с. 2

20 ЛЕТ УСПЕХА

О том, чего удалось добиться GRAWE за два десятилетия в Украине, а также о планах группы на будущее, в своем интервью рассказали Глава Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Наталья Базилевская и Член Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Етмир Красничи.

с. 4

20 КЛЮЧЕВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» ЗА 20 ЛЕТ

Любой бизнес может быть успешным только при условии, если он не стоит на месте, а постоянно растет и развивается.

с. 24



ИНТЕРВЬЮ

Рынок больших возможностей 2

20 лет успеха 4

ИСТОРИЯ

История создания и развития GRAWE Group и дочерней компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» 8

Интересные факты из жизни Эрцгерцога Иоганна – основателя концерна GRAWE 11

GRAWE UKRAINE

Ключевые финансовые показатели «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» за 2000-2017 г.г. 15

Портфель «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» на сегодня: краткое описание продуктов 17

Здоровье со знаком «плюс» 22

20 ключевых достижений «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» за 20 лет 24

Награды «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» в 1998 – 2018 годах 26

РЫНОК

От самых истоков: как развивался украинский рынок страхования жизни 28

ПАРТНЕРЫ

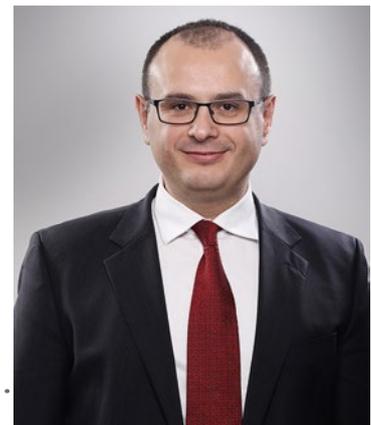
Гордое знамя партнерства 30



КЛАУС ШАЙТЕГЕЛЬ
Генеральный Директор
GRAWE Group



НАТАЛЬЯ БАЗИЛЕВСКАЯ
Глава Правления
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»



ЕТМИР КРАСНИЧИ
Член Правления
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»



Руководитель проекта: Пахолюк Оксана

Проект и все права на материалы принадлежат ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни». При перепечатывании статей ссылки на издание обязательны.

Заказчик:
ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»
ул. Большая Васильковская 65
Киев, 03150, Украина
Тел.: +380 44 490-59-10 Факс: +380 44 490-59-11

РЫНОК БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Украинская экономика и финансовый сектор Украины обладают огромными перспективами. Об этом говорят не только ключевые партнеры и доноры нашей страны, но и инвесторы, которые здесь присутствуют. Среди них и концерн GRAWE, который считает компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» и «СК «ГРАВЕ УКРАИНА» одними из самых удачных капиталовложений на рынках Центральной и Восточной Европы. О причинах успеха в Украине, а также о планах развития в своем интервью рассказал Генеральный Директор GRAWE Group, Клаус Шайтегель.

– Расскажите, как концерн оценивает работу GRAWE в Украине? Какие итоги можно подвести за 20 лет?

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», по сути, стала первым «западным страховщиком», который пришел на украинский рынок. И это, действительно, знаковое событие. Кроме того, спустя 10 лет, в 2008 году, концерн GRAWE вышел в сегмент рискованного страхования путем приобретения компании «СК «ГРАВЕ УКРАИНА». И, несмотря на то, что и украинская экономика, и страховой рынок за это время пережили несколько сложных периодов, мы за 20 лет добились больших результатов. В первую очередь, благодаря самоотверженной и компетентной работе сотрудников. Без них вряд ли было бы возможно справиться с вызовами и проблемами, которые возникали перед нами. Поэтому хочу выразить особую благодарность всей команде GRAWE, которая сделала неоценимый вклад в наш успех и в нашу репутацию. Именно их заслуга в том, что сегодня GRAWE в Украине воспринимается как стабильный и надежный партнер.

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО И УКРАИНСКАЯ ЭКОНОМИКА, И СТРАХОВОЙ РЫНОК ЗА ЭТО ВРЕМЯ ПЕРЕЖИЛИ НЕСКОЛЬКО СЛОЖНЫХ ПЕРИОДОВ, МЫ ЗА 20 ЛЕТ ДОБИЛИСЬ БОЛЬШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ

– Считает ли GRAWE Group украинский рынок по-прежнему перспективным и привлекательным, несмотря на череду пережитых кризисов?

В истории каждой страны есть сложные периоды и кризисные сценарии, которые негативно влияют



КЛАУС ШАЙТЕГЕЛЬ

Генеральный Директор
GRAWE Group



на развитие государства. Но тенденции прошедших лет демонстрируют, что экономика Украины постепенно восстанавливается. Страну активно под-

держивают власти Евросоюза и Международный валютный фонд. Кроме того, произошло значительно сближение Украины и ЕС благодаря внедрению безвизового режима и вступлению в силу Соглашения об Ассоциации. И хотя реформы, возможно, не

УКРАИНА БЫЛА И ОСТАЕТСЯ СТРАНОЙ С ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ, РАВНО КАК И ЕЕ ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

проводятся так быстро, как этого хотелось бы, мы понимаем, что это комплексный процесс. Внедрение новых экономических, поведенческих и административных правил в повседневной жизни занимает долгое время. Во всяком случае, ясно одно: Украина была и остается страной с огромным потенциалом, равно как и ее финансовый сектор. Хотя для развития рынка страхования жизни предстоит еще сделать очень многое. А в сегменте риска по-прежнему доминирует страхование автомобилей. Это говорит о том, что в других видах существует масса возможностей для роста.

– Какие в целом тренды преобладают в страховании на сегодняшний день? Что меняется в подходах к построению страхового бизнеса и как это отражается на работе компаний?

Рост конкурентного давления, низкие процентные ставки, новые правила ведения бизнеса, оцифровка и демографические изменения являются основными факторами и маркерами, которые меняют

С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПОЧТИ 200-ЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ GRAWE ПОСТРОЕНА НА ТРАДИЦИЯХ И ЦЕННОСТЯХ, КОТОРЫЕ ВСЕГДА БЫЛИ И ОСТАЮТСЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВАЖНЫМИ ДЛЯ НАС. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ МЫ ОСОЗНАЕМ, ЧТО ДОЛЖНЫ АДАПТИРОВАТЬСЯ К ТЕКУЩИМ ИЗМЕНЕНИЯМ И БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ ДЛЯ СВЕЖИХ ИДЕЙ, СТАНОВИТЬСЯ ПРОГРЕССИВНЕЕ И НЕ УКЛОНЯТЬСЯ ОТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА.

страховую отрасль и ставят перед страховщиками новые задачи. С одной стороны, почти 200-летняя история GRAWE построена на традициях и ценностях, которые всегда были и остаются чрезвычайно

важными для нас. В то же время мы осознаем, что должны адаптироваться к текущим изменениям и быть открытыми для свежих идей, становиться прогрессивнее и не уклоняться от требований рынка. Поэтому, мы, безусловно, остаемся верны традициям, но при этом открыты для инноваций.

– Какие планы концерна в отношении дочерних компаний в Украине? Что акционеры хотят изменить, улучшить в их работе?

УКРАИНА – СТРАНА С ОГРОМНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ. И ЭТОТ ПОТЕНЦИАЛ ДОЛЖЕН БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАН В БУДУЩЕМ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ НАМИ ВЫДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ КАК НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ТАК И В СФЕРЕ РИСКОВОГО СТРАХОВАНИЯ.

Как я уже упоминал, Украина – страна с огромным экономическим потенциалом. И этот потенциал должен быть использован в будущем для достижения нами выдающихся результатов как на рынке страхования жизни, так и в сфере рискованного страхования. При этом наивысшим приоритетом для нас является доверие клиентов. Поэтому удовлетворенность страхователей, сохранение высочайшего качества продуктов и уровня обслуживания клиентов по-прежнему останутся в центре внимания и в будущем. Также хочу добавить, что GRAWE Австрия отмечает в этом году свой 190-летний юбилей. Это красноречивое свидетельство устойчивости и стабильности нашей группы. И я не вижу никаких препятствий для того, чтобы GRAWE Ukraine достигла на украинском рынке таких же высот, и когда-то тоже отметила 190-летие.

GRAWE АВСТРИЯ ОТМЕЧАЕТ В ЭТОМ ГОДУ СВОЙ 190-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ. ЭТО КРАСНОРЕЧИВОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО УСТОЙЧИВОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ НАШЕЙ ГРУППЫ. И Я НЕ ВИЖУ НИКАКИХ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ GRAWE UKRAINE ДОСТИГЛА НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ТАКИХ ЖЕ ВЫСОТ, И КОГДА-ТО ТОЖЕ ОТМЕТИЛА 190-ЛЕТИЕ.

20 ЛЕТ УСПЕХА

Так случилось, что приход GRAWE в Украину в 1998 году совпал с зарождением рынка страхования жизни. И поэтому можно по праву считать «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» компанией, которая стала «пионером лайфа» в нашей стране и осуществила неоценимый вклад в его развитие. О том, чего удалось добиться GRAWE за два десятилетия в Украине, а также о планах группы на будущее, в своем интервью рассказали Глава Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Наталья Базилевская и Член Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» Етмир Красничи.



НАТАЛЬЯ БАЗИЛЕВСКАЯ
Глава Правления
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» 

– Расскажите о главных достижениях GRAWE за все время ее работы в Украине.

Наталья Базилевская (Н.Б.): Каждый, кто знаком со страхованием жизни, знает нашу компанию. Все потому, что мы были, по сути, пионерами на этом рынке, и принесли на него европейские стандарты ведения бизнеса. Также мы гордимся тем, что стали в принципе первой интернациональной лайфовой

компанией, которая пришла в Украину. На сегодняшний день у нас наибольшие резервы в сегменте страхования жизни и самый большой портфель обязательств перед клиентами. Причем, показательно, что часть клиентов уже получила выплаты по дожитию, и перезаключила договора на новый срок. Это индикатор доверия и подтверждение того, что клиенты верят в нас и готовы оставаться с нами и в будущем.

МЫ – ЕДИНСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ИМЕЕТ МОЩНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДОГОВОРОВ ЗАКЛЮЧЕННЫХ В ДОЛЛАРАХ США.

Кроме того, мы – единственная компания, которая имеет мощный портфель договоров заключенных в долларах США. Важным этапом для нас стала покупка в 2008 году рискованной компании «СК «ГРАВЕ УКРАИНА», которая позволила концерну GRAWE существенно укрепить свои позиции на украинском рынке, предложив клиентам максимальный спектр страховых продуктов. Не могу не отметить, что мы пережили все кризисы, через которые проходила Украина. И это тоже можно считать определенным показателем нашей надежности.

Етмир Красничи (Е.К.): Когда GRAWE в 1998 году приняла решение выйти на украинский рынок – это был важный и, в то же время, рискованный шаг. Так как на тот момент страхование в Украине, по сути, только зарождалось, и было сложно спрогнозировать, в каком направлении оно будет развиваться. Но с самого начала «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» взяла курс на лидерство, на предоставление страховых услуг высочайшего качества и на неукоснительное выполнение обязательств перед клиентами. Ведь, несмотря на то, что «ГРАВЕ УКРАИНА

«Страхование жизни» – юридически украинская компания, она все равно является частью глобальной группы GRAWE. А значит, следует тем стандартам, которые приняты в концерне.



ЕТМИР КРАСНИЧИ

Член Правления

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»



– А как оценивают инвестиции в Украине акционеры компании?

Е.К.: Наши акционеры, безусловно, считают капиталовложения в украинский рынок успешными. Поскольку обе компании группы GRAWE в Украине показывают хорошие, я бы даже сказал отличные результаты. Кроме того, концерн видит в этом рынке большие перспективы. Ведь для страны с 43-миллионным населением 1 млрд евро рыночных страховых платежей, в которых лайф занимает не более 10% – это ничтожно мало. Для сравнения, в Австрии на 9 млн жителей приходится порядка 12 млн. штук договоров страхования. То есть, 1,5 полиса на одного человека. Да, Австрия и Украина – очень разные страны, но такое сравнение отлично демон-

стрирует, насколько велик потенциал украинского рынка. Наши акционеры видят это и понимают, что возможности для роста бизнеса – огромны.

В АВСТРИИ НА 9 МЛН ЖИТЕЛЕЙ ПРИХОДИТСЯ ПОРЯДКА 12 МЛН. ШТУК ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ. ТО ЕСТЬ, 1,5 ПОЛИСА НА ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА.

Н.Б.: Не нужно забывать, что страхование жизни – это долгосрочный бизнес. И те семена, которые были посеяны здесь 20 лет назад, только начали давать свои всходы. Следует учитывать и тот факт, что приход GRAWE в Украину сопровождался открытием дочерних компаний и в других государствах Восточной и Центральной Европы. И если посмотреть, чего достиг концерн в таких странах как Словения, Хорватия или Сербия, можно сделать вывод, что возможности и масштабы развития украинского рынка достаточно широки.

– GRAWE – это бренд. И очень важно, как его воспринимают клиенты. Так вот, с чем, как Вы считаете, у них ассоциируется это имя?

Е.К.: Прежде всего с надежностью. Ведь мы продаем доверие, уверенность в том, что компания выполнит взятые на себя обязательства через 10, 40 и даже через 100 лет. Именно поэтому все эти годы мы стремились к тому, чтобы и клиенты, и партнеры со своей стороны делали вклад в рост и процветание нашего бизнеса. Только благодаря этим совместным усилиям мы и смогли добиться успеха, и того, что бренд GRAWE является «знаком качества» на страховом рынке.

КЛИЕНТЫ СТАЛИ БОЛЕЕ «ИСКУШЕННЫМИ». МНОГИЕ ИЗ НИХ УЖЕ ПОНИМАЮТ, КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И БОНУСЫ ДАЕТ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, КАКОЙ СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ ИМ НУЖЕН

Н.Б.: От себя добавлю, что клиенты стали более «искушенными». Многие из них уже понимают, какие преимущества и бонусы дает страхование жизни, какой страховой продукт им нужен, почему он стоит именно столько. Опять-таки, повторюсь, большое количество клиентов перезаключает с нами договора на новый срок, что лишь подтверждает их доверие к компании, и уверенность в нашей надежности.

– В то же время, среди украинцев страхование жизни долгое время не пользовалось высоким спросом. Как Вам удалось развенчать этот скепсис?

Е.К.: Страхование по своей сути – продукт бессрочный. И мы просто даем клиенту информацию, что этот продукт будет востребован ими в течении всей жизни. Причем, аргументация совершенно очевидная: накопительный полис позволяет более уверенно смотреть в будущее. С одной стороны, лайф гарантирует финансовую стабильность

ЛАЙФ ГАРАНТИРУЕТ ФИНАНСОВУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ЗА СЧЕТ ТЕХ НАКОПЛЕНИЙ, КОТОРЫЕ АККУМУЛИРУЮТСЯ С ПОМОЩЬЮ СТРАХОВОГО ПОЛИСА

за счет тех накоплений, которые аккумулируются с помощью страхового полиса, и с другой – защиту от непредвиденных ситуаций, будь то смерть кормильца, критическое заболевание или инвалидность. Если происходит несчастье, страховой полис дает возможность не перекладывать проблемы на близких людей.

– Вместе с Вами развивался и рынок. Какие перемены произошли на нем за эти 20 лет?

Н.Б.: Вряд ли украинский рынок страхования жизни кардинально изменился. На нем как было, так и остается порядка 10 ключевых игроков. И это, наверное, к лучшему. Лайф неинтересен спекулянтам, так как в этом сегменте жесткие требования к надежности и платежеспособности страховых компаний. Так что на этом рынке работают те страховщики, которые чувствуют себя уверенно и осознают масштабы обязательств перед клиентами. Другой вопрос, что усилий десяти компаний недостаточно для того, чтобы добиться качественных трансформаций на страховом рынке. Нужна консолидация, модернизация страхового законодательства, внедрение современной модели надзора. Но мы надеемся, что эти изменения в ближайшее время таки произойдут. Для этого есть все предпосылки.

– Какие планы ставит перед собой GRAWE Ukraine на последующие годы?

Е.К.: Наша стратегия остается неизменной: продолжать наращивать объемы бизнеса и укреплять свои позиции в Украине. Причем, речь идет именно

НАША СТРАТЕГИЯ ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННОЙ: ПРОДОЛЖАТЬ НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ БИЗНЕСА И УКРЕПЛЯТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ В УКРАИНЕ.

о «здоровом», прибыльном росте, а не о том, чтобы удерживать долю рынка любой ценой. И если посмотреть на динамику украинской экономики, мы с уверенностью можем сказать, что дальнейший рост не просто возможен, он неизбежен.

– Как Вы видите свое участие в медицинской и пенсионной реформе?

Н.Б.: Нам пока сложно судить о том, в каком виде и формате будет имплементирована как медицинская, так и пенсионная реформы. Но даже без привязки к реформам, те продукты, которые предлагаем мы, не являются полноценной заменой пенсии или государственной медпомощи. Скорее, это дополнительная более мощная защита от тех непредвиденных ситуаций, которые могут серьезно ударить по финансовой стабильности. Например, «Граве Поддержка» – программа, которая покрывает риски тяжелых критических заболеваний, а «Граве Медик» гарантирует выплату в случае госпитализации застрахованного лица

ЭТО ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ БОЛЕЕ МОЩНАЯ ЗАЩИТА ОТ ТЕХ НЕПРЕДВИДЕННЫХ СИТУАЦИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ СЕРЬЕЗНО УДАРИТЬ ПО ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.

или хирургического вмешательства. Неважно, это удаление миндалин или аппендицита, или пересадка жизненно важных органов. Да, никто из нас не хочет попасть в подобную ситуацию. Но, к сожалению, с некоторыми это случается. А когда у клиента есть такой продукт, он не подвергает угрозе благополучие своих близких и может быть уверенным в том, что проблемы со здоровьем не смогут пошатнуть финансовую стабильность семьи.

– Стратегическим партнером GRAWE долгие годы является компания Eurolife. Какую роль этот партнер сыграл в вашем успехе?

Н.Б.: Eurolife – это как раз пример партнера, который нацелен на результат и смотрит в будущее. К сожалению, в Украине совсем немногие компании заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве.

Eurolife сделал большой вклад в подготовку своих сотрудников, в образование клиентов, что, в свою очередь, обеспечило мощный импульс становлению и развитию «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».

EUROLIFE СДЕЛАЛ БОЛЬШОЙ ВКЛАД В ПОДГОТОВКУ СВОИХ СОТРУДНИКОВ, В ОБРАЗОВАНИЕ КЛИЕНТОВ, ЧТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ОБЕСПЕЧИЛО МОЩНЫЙ ИМПУЛЬС СТАНОВЛЕНИЮ И РАЗВИТИЮ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ».

Е.К.: Найти нужного партнера, единомышленника – очень сложная задача. Но своими достижениями мы действительно во многом обязаны компании Eurolife. Она сделала и продолжает делать огромный вклад в удовлетворение запроса клиентов на страхование, и в последующее сопровождение заключенных договоров. Кроме того, большая заслуга Eurolife в том, что у нас сохраняется беспрецедентно низкий процент расторжения страховых контрактов и многие клиенты остаются с нами с первого дня работы GRAWE в Украине. Впрочем, нам повезло не только с Eurolife, но и еще с несколькими посредниками, с которыми мы начинаем сотрудничать. И хотя с ними GRAWE находится еще в

МЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВО МНОГОМ ОБЯЗАНЫ КОМПАНИИ EUROLIFE. ОНА СДЕЛАЛА И ПРОДОЛЖАЕТ ДЕЛАТЬ ОГРОМНЫЙ ВКЛАД В УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЗАПРОСА КЛИЕНТОВ НА СТРАХОВАНИЕ, И В ПОСЛЕДУЮЩЕЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ.

самом начале пути, мы видим огромный потенциал и возможности, которые нам может дать это партнерство.

– Как GRAWE намерена развивать рисковую компанию «СК «ГРАВЕ УКРАИНА»?

Н.Б.: Приобретение рискованной компании – это был логичный и предсказуемый шаг. Поскольку нам очень хотелось, чтобы клиенты покупали КАСКО, страхование имущества или туристический полис у конкурентов. Поэтому мы решили дать им возможность выбора. В то же время, рискованное страхование и страхование жизни – разноплановый бизнес.

Рынок «риска» в Украине высоконкурентный, и обладает некоторыми особенностями. Но в то же время, он чрезвычайно перспективный, и «СК «ГРАВЕ УКРАИНА» непременно займет на нем одну из ведущих позиций. Но, повторюсь, не любой ценой, а только за счет взвешенного и прибыльного роста.

РЫНОК «РИСКА» В УКРАИНЕ ВЫСОКОНКУРЕНТНЫЙ, И ОБЛАДАЕТ НЕКОТОРЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ. НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ, ОН ЧРЕЗВЫЧАЙНО ПЕРСПЕКТИВНЫЙ

– Одна из главных ценностей GRAWE – высокий уровень сервиса. Но ведь всегда можно быть лучше и ближе к клиенту?

Е.К.: Я не открою никакого секрета, если скажу, что в нынешних реалиях любой вид автоматизации позволяет повысить эффективность бизнеса. Достаточно вспомнить, каким рынок страхования был лет 10-15 назад, и посмотреть, каким он стал сейчас. Сегодня львиную долю информации клиенты черпают из интернета. Достаточно зайти на веб-страницу – и все данные о компании, о ее продуктах, о ее финансовых показателях как на ладони. В то же время, страхование – это социально-ответственный вид бизнеса, в котором очень важна обратная связь с клиентом. И если ему необходимо обратиться в компанию с вопросом, по телефону или назначить личную встречу, мы обязаны дать такую возможность. То есть, наша ключевая задача – сохранить традиционно высокое качество сервиса GRAWE, и при этом обеспечить клиентам как можно больше каналов коммуникаций, чтобы они чувствовали себя максимально защищенными и были уверены в нас как в надежном финансовом партнере.

НАША КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА – СОХРАНИТЬ ТРАДИЦИОННО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СЕРВИСА GRAWE, И ПРИ ЭТОМ ОБЕСПЕЧИТЬ КЛИЕНТАМ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИЙ, ЧТОБЫ ОНИ ЧУВСТВОВАЛИ СЕБЯ МАКСИМАЛЬНО ЗАЩИЩЕННЫМИ И БЫЛИ УВЕРЕНЫ В НАС КАК В НАДЕЖНОМ ФИНАНСОВОМ ПАРТНЕРЕ.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ GRAWE GROUP И ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»

История концерна GRAWE – уникальна, и совсем непохожа на истории сотен и тысяч других компаний. Ее основатель – Эрцгерцог Йоганн, брат императора Австрийской империи – вынашивал идею создания страховой компании несколько лет. Первые упоминания о его планах создать страховое дело датированы 1823 годом. Вместе с доктором Йозефом Кадлером, профессором Венского университета, он обсуждал тонкости создания страхового общества для защиты от пожаров на принципах взаимности как неприбыльной организации, с целью помочь малоимущим жителям страны. В 1826 году, пытаясь получить поддержку церкви, Эрцгерцог написал письмо своему другу Людвигу Крофиусу Эдлеру фон Кайзерзигу, настоятелю рейнского монастыря о том, насколько важным может стать страхование в жизни страны. Но только спустя два года, объединив усилия и влияние элиты Австрии, он добился разрешения на создание страховой компании.



Центральный офис в г. Грац



Первый Устав 1829

И 14 июля 1828 года GRAWE была основана «наивысшим приказом» кайзера в городе Грац (земля Штирия) как «императорское королевское привилегированное общество страхования от пожаров». В правление компании вошли сильные и неординарные личности того времени, олицетворяющие элиту Австрии: Игнац Мария граф Аттемс, губернатор Штирии, упомянутый уже Людвиг Крофиус Эдлер фон Кайзерзиг, настоятель рейнского монастыря и Фердинанд рыцарь фон Тинфельд, министр горной промышленности Австрийской империи. Активное участие этих людей в развитии GRAWE стало серьезным фундаментом для формирования высокоморальных принципов работы, основанных на максимальной защите клиентов и сохранности их средств.

За первый год своего существования предприятие, основанное как страховой союз, привлекло в свои ряды более 6 тысяч клиентов, а к 1830 году эта цифра утроилась, достигнув показателя в 15,5 тысяч страхователей.

Первый устав компании датирован 1829 годом. Главная суть данного документа заключалась в том, что компания является обществом взаимного стра-

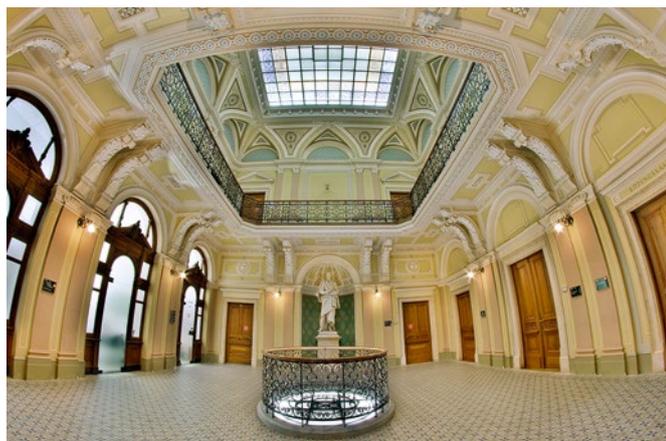
хования, а значит, все клиенты компании являются одновременно ее владельцами. Подобная структура была выбрана неспроста: она защищает бизнес от влияния негативных процессов в экономике и любых финансовых рисков.

Еще одно памятное событие в биографии GRAWE произошло в 1895 году, когда завершилось строительство генеральной дирекции. На главной улице города расположился архитектурный ансамбль, украшенный вековым наследием – гербом компании. С 1160 года он принадлежал графу Оттокарю III, а позже стал гербом земли Штирии, привлекая ценителей истории своим почтенным происхождением. Открытие генеральной дирекции лично посетил Император Франц Иосиф I, выражая покровительство молодой компании. Что примечательно, с того времени и по сей день GRAWE ни разу не сменила свой адрес, оставаясь стабильной во всех отношениях.

Центральный офис компании является символом уверенности для тысячи клиентов на протяжении почти двух столетий. Непростых двух столетий, «отмеченных» двумя мировыми войнами, биржевым



« Страховой договор с порядковым номером «б», который был выпущен в 1829 году»



Хол генеральной дирекции в г. Грац



Зал заседаний генеральной дирекции в г. Грац

крахом в 1873 году и другими потрясениями коснувшимися Австрии. Все эти пережитые события доказали надежность GRAWE и верность выбранного курса. Одним из интересных факторов иллюстрирующих неизменную стабильность компании сквозь века, является наличие в реестре документа – страхового договора с порядковым номером «б», который был выпущен в далеком 1829 году. Это старейший договор GRAWE, который до сих пор действует. Еще один атрибут вековых традиций концерна – герб, который также является гербом Штирии. В свое время GRAWE получила специальное разрешение на использование официальной символики губернии Штирия в своей геральдике.

НЕИЗМЕННУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ СКВОЗЬ ВЕКА, ЯВЛЯЕТСЯ НАЛИЧИЕ В РЕЕСТРЕ ДОКУМЕНТА – СТРАХОВОГО ДОГОВОРА С ПОРЯДКОВЫМ НОМЕРОМ «б», КОТОРЫЙ БЫЛ ВЫПУЩЕН В ДАЛЕКОМ 1829 ГОДУ. ЭТО СТАРЕЙШИЙ ДОГОВОР GRAWE, КОТОРЫЙ ДО СИХ ПОР ДЕЙСТВУЕТ.

Способствовало развитию компании на протяжении всей ее истории и мудрое руководство. После смерти Эрцгерцога в 1859 году его сын Франц Граф Меранский был выбран генеральным директором

общества взаимного страхования и продолжил укреплять компанию. Впрочем, и сегодня компанией управляют потомки Эрцгерцога, которые успешно укрепляют финансовую стабильность концерна и обеспечивают его планомерное развитие.

Так, должность президента и председателя наблюдательного совета GRAWE занимает доктор Филипп Меран (Dr. Philipp Meran). А его предшественником в течение 29 лет, вплоть до 2012 года, был доктор Франц Гарнонкур Унферцагт (Dr. Franz Harnoncourt-Unverzagt), который на сегодня является почетным президентом GRAWE.

На самом деле, когда GRAWE только начала свой долгий путь к планомерному и стабильному будущему, ее создатели даже не подозревали, что спустя почти два столетия региональная компания вырастет в мощный, независимый финансовый концерн и сосредоточит свою деятельность в странах Центральной и Восточной Европы.

Расширять свое присутствие за пределами Австрии GRAWE начал в 1991 году. Для этого общество взаимного страхования было преобразовано в акционерное общество. Таким образом, название компании было сокращено до «Gra-We». То есть, первые слоги двух первых слов образовали аббревиатуру современного названия компании. Тогда же, в 1991 году, GRAWE открыла свое представительство в Словении. В 1993 году появился офис компании в Хорватии, а в 1997 году начали свою страховую деятельность сразу две дочерних структуры: в Сербии и Венгрии.

В Украине GRAWE открыла дочернюю компанию «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» 23 марта 1998 года, которая стала первым страховщиком со 100% иностранным капиталом на украинском рынке. С 2000 года «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» начала активно заниматься деятельностью в сфере заключения договоров добровольного страхования жизни. И все эти годы стратегическим партнером «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» является компания «ЕВРОЛАЙФ Украина». В 2008 году концерн приобретает рисковую компанию «СК «ГРАВЕ УКРАИНА» с целью развивать бизнес по страхованию имущества, транспортных средств и личному страхованию.

В УКРАИНЕ GRAWE ОТКРЫЛА ДОЧЕРНЮЮ КОМПАНИЮ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» 23 МАРТА 1998 ГОДА, КОТОРАЯ СТАЛА ПЕРВЫМ СТРАХОВЩИКОМ СО 100% ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ.

Надежность концерна, а также его дочерних компаний в Украине, обеспечивается двумя самыми крупными в мире международными партнерами по перестрахованию: концерном Swiss Re, который был учрежден в 1863 году, и концерном Munich Re, основанным в 1880 году.

Основным принципом инвестиционной деятельности концерна является принцип надежности. Поэтому более 70% активов «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» вложены в самые надежные ценные бумаги – евробонды. Еще один важный показатель надежности GRAWE – solvability (платежеспособность). В Европе этот показатель должен составлять не менее 100%. Solvability группы GRAWE («ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» в том числе) равно 350%. То есть, даже если концерн или одна из его компаний одновременно осуществит страховые выплаты всем клиентам, у него останется еще 250% для полноценного существования.

СЕГОДНЯ GRAWE ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ ОБЩЕСТВ АВСТРИИ С БОЛЕЕ ЧЕМ 4 686 СОТРУДНИКАМИ И ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ В 13 СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ. В УКРАИНЕ, МОЛДАВИИ, БОЛГАРИИ, РУМЫНИИ, ВЕНГРИИ, ЧЕРНОГОРИИ, БОСНИИ И ГЕРЦЕГОВИНЕ, СЛОВЕНИИ, ХОРВАТИИ, СЕРБИИ, ЛИТВЕ, ЛАТВИИ, ИТАЛИИ, МАКЕДОНИИ.

Сегодня GRAWE является одним из крупнейших страховых обществ Австрии с более чем 4 686 сотрудниками и подразделениями в 13 странах Центральной и Восточной Европы. В Украине, Молдавии, Болгарии, Румынии, Венгрии, Черногории, Боснии и Герцеговине, Словении, Хорватии, Сербии, Литве, Латвии, Италии, Македонии.

Индивидуальность каждой страны, национальностей, людей, многообразие их ценностей, отношений, формируется в единый источник, который гарантирует мощь, силу концерн GRAWE и придает ему особое величие. Быть открытым, понимать потребности каждого клиента, идти на встречу, стремиться к новым достижениям, перспектив, позитивных изменений - это главные задачи и составляющие стратегии дальнейшей деятельности всех компаний в составе GRAWE. А коммерческий успех приносит пользу экономике каждой страны, где представлена страховая компания концерна GRAWE.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ ИЗ ЖИЗНИ ЭРЦГЕРЦОГА ИОГАННА – ОСНОВАТЕЛЯ КОНЦЕРНА GRAWE

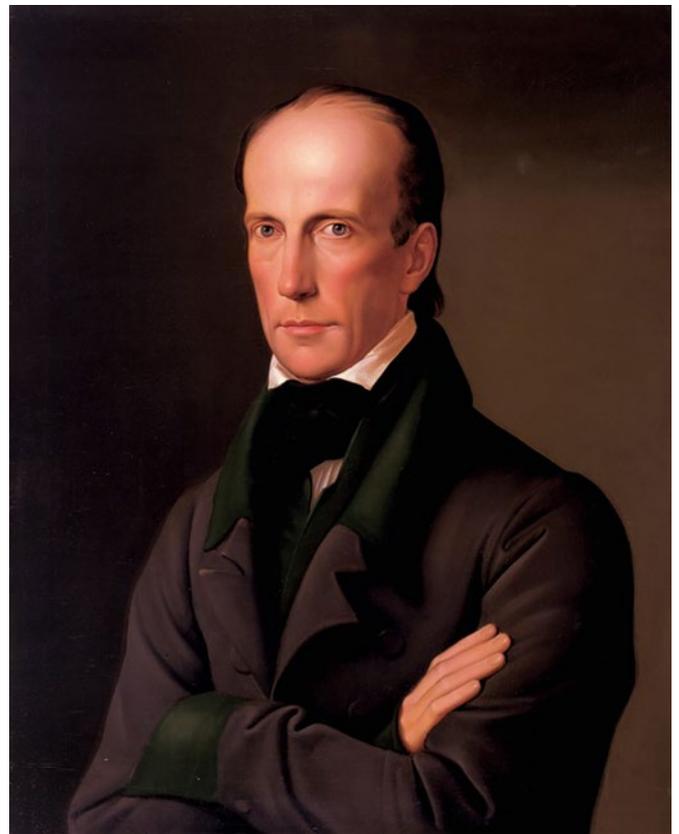
«Мы приходим в мир для того, чтобы изучать, учиться и использовать знания, а не для того, чтобы ничего не делать. Работать, действовать, творить добро! Я люблю и делаю это ежедневно, чтобы уйти из этого мира, не похоронив свой талант...»

Эрцгерцог Иоганн Австрийский

Создание компании «Grazer Wechselseitigen Versicherung AG» неразрывно связано с личностью Эрцгерцога Иоганна Австрийского. Его вклад в Штирию и его популярность среди народа пытались описать еще в те времена государственный деятель Антон Александр Граф Ауэрспергский, который опубликовал свое литературное произведение под псевдонимом Анастасиус Грюн, в двух строках: «Не забыт в народе тот, кто народ не забывал». Это выражение написано и на памятнике Эрцгерцогу Иоганну, установленному в 1878 году штирийским сельскохозяйственным обществом на главной площади Граца.

Габсбургский принц Эрцгерцог Иоганн Австрийский оставил в Штирии множество напоминаний о себе. Он стал мифической фигурой, о которой было нарисовано множество картин. Картина о Брате кайзера, который не смог смириться с дворцово-бюрократической жизнью; картина о несчастном полководце; картина о принце, который пешком обошел страну, охотился в горах, заходил в хижины и дома простых крестьян и горожан, уважал народные обычаи, знал нужды и заботы народа и оказывал помощь и давал совет; картина о простом человеке, который свою привязанность к народу демонстрировал ношением серо-зеленой штирийской юбки; картина о влюбленном, который женился на дочери почтальона из Аусзее Анне Плохль, несмотря на многочисленные преграды общества; картина о покровителе прогресса, который благодаря своему равнодушному отношению действовал не революционными методами, а тактично, проникаясь проблемами окружающих.

Эрцгерцог Иоганн родился 20-го января 1782 во Флоренции. Воспитание, данное ему его отцом Леопольдом II, было направлено на развитие се-



Эрцгерцог Иоганн 

мейных, гражданских ценностей, практических навыков и заботы о крестьянах. Позже Эрцгерцог Иоганн – как и все принцы Австрийского Дома – получил военное образование, чтобы иметь возможность принять высокий генеральский титул. Однако военное дело и полученный опыт военных действий не сделали его счастливее. «Я бы хотел, чтобы вечные войны когда-нибудь прекратились. Как прекрасен был бы мир, если бы люди творили только добро!».

Назначение Эргерцога на должность «Генерального директора, ответственного за прогресс и гениальность в Австрии» в 1801 году очень соответствовала его техническим наклонностям.

В качестве главы направления новаторства и укрепления он мог теперь путешествовать по территории монархии по служебным делам, в результате чего после 1800 года у него развилась его любовь и привязанность к Тирольской земле.

Там Эргерцогу хотелось реализовать свои идеи, которые он усовершенствовал на основе концепции правления своего отца, базировавшейся на аграрной политике. Однако французские войны разрушили планы Иоганна. В 1805 году Тироль вынуждена была отойти Баварии, которая объединилась с Францией, в результате Прессбургского мира. В 1812 году, когда звезда Наполеона стала гаснуть, Эрцгерцог Иоганн вступил в военную организацию обороны страны и принял участие в подготовке к борьбе тирольцев за свободу. Это породило слухи о том, что Эрцгерцог Иоганн хочет отделить Тироль от Австрии, чтобы сделать ее королевством Рэция под своим господством. Поэтому его правящий брат Франц Первый запретил Иоганну в 1813 когда-либо ступить на тирольскую землю.

Однако через 20 лет этот запрет был отменен. Но «выдворение» из Тироли в корне повлияло на отношении Эрцгерцога Иоганна к Штирии, где он нашел возможности для реализации своих многочисленных идей. «Как прекрасно я себя чувствую здесь в Штирии, меня так хорошо и сердечно принимают, без робости и излишнего стеснения. Они знают, что я их тоже люблю. Бог дал мне здоровье и жизнь, чтобы я смог отдать их стране и смог бы наблюдать плоды моих идей».

Изначально перед Эргерцогом открылась нерадостная картина: французские войны принесли в Штирию нужду и нищету. Инфляция, голод, безработица и банкротство государства в 1811 году были неприятными феноменами той эпохи. После заключения мира на Венском конгрессе в 1815 году практически утраченные части монархии были возвращены, но это не уменьшило бедность населения. Сельское хозяйство велось в течение многих столетий по одним и тем же неизменным принципам. К ущербу, нанесенному войнами, присоединились неурожаи, которые постигли Штирию особенно в период после 1823 года, и вогнали крестьян в большие долги. Животноводство, выращивание коров, снизилось в тот период на 50%, а из-за нехватки удобрений возникал недостаток кормов.

В разработках сельскохозяйственной техники в пе-

риод с позднего средневековья и до 19 века ничего примечательного не происходило. А существовавшая в Австрии феодальная система практически не позволяла развиваться свободному становлению крестьянства. В 1848 году последние остатки помещичьего землевладения были освобождены от основной повинности и крестьяне смогли сбросить с себя зависимость от помещиков.

Промышленная революция в Габсбургской монархии, которая соответствовала статусу «индустриализованного аграрного государства», началась только в середине столетия. Сельское хозяйство из-за такого печального положения стало наиболее важной сферой интересов Эрцгерцога Иоганна, которого побудил к этому, в том числе, и его отец Леопольд Второй. Последний был Великим Герцогом Тосканы с 1765 по 1790 год, и благодаря своим реформам сделал этот регион одним из самых прогрессивных в Европе. Он очень интересовался и активно занимался культурологией и техникой. Современная и успешная аграрная политика Леопольда (например, систематические преобразования почв, расширение спектра сортов зерновых культур и пр.) во многом была примером для его сына.

Прежде чем начать свою активную деятельность в сельском хозяйстве Штирии, Эрцгерцог Иоганн подробно изучил страну в ходе многочисленных поездок. Он искал способы оптимального использования сельского хозяйства и замены старого, несовременного, новым. Его отношение к штирийским крестьянам лучше всего отражает следующая записка в дневнике: «Какое простодушие, какое сердце у людей, где еще ничего не испорчено! Насколько прекраснее слова простого немногословного языка, чем все слова нашего лощеного образованного мира. Это яркий негасимый свет. Бог поддерживает этих людей. Я люблю этих людей как братьев и детей».

Когда в результате катастрофических неурожаев в 1816 и 1817 годах настал голод, Эрцгерцог Иоганн учредил «ведомство по развитию картофелеводства», с помощью которого по стране молниеносно распространился картофель как дополнительный продукт питания.

В 1818 году Эрцгерцог Иоганн обрел в Штирии постоянное место жительства: на юг от г. Марияцель он купил Брандхоф (пожарный двор), расположенный в неблагоприятной климатической зоне, чтобы выращивать там скот и заниматься альпийским сельским хозяйством и создать образцовое предприятие.

Вводя свои предложения на пользу штирийских крестьян, Иоганн всегда стремился показать их на конкретном примере. И в своем образцовом хозяйстве он хотел продемонстрировать все, что намеревался планомерно создать.

И то, чем стал Брандхоф для крестьян Верхней Штирии, для Нижней Штирии должны были стать виноградники, приобретенные Эрцгерцогом Иоганном в 1822 году, поблизости Марбурга. Он возделывал и как образцовое винное хозяйство. А рейнский рислинг, так почитаемый сегодня, также является новшеством Эрцгерцога Иоганна.

Основываясь на идее и желании улучшить положение штирийских крестьян, Эрцгерцог Иоганн основал в 1819 году «к. к. Сельскохозяйственное общество», создание которого он планировал еще в ходе подготовительных работ для Йоганнеума. В течение последующих трех лет было также организовано 25 филиалов. Эрцгерцог считал, что «...если руководить предприятием с умом и твердым духом, то оно будет порождать благо, объединять лучших и распространять добро на земле!».

До своей смерти Эрцгерцог Иоганн был президентом общества. Его заместителем являлся граф Фердинанд Мария Аттемс, которого Эрцгерцог назначил с убеждением в том, что сельскохозяйственное общество, чтобы полноценно функционировать, должно сотрудничать с сословиями и государственными учреждениями.

В первую очередь Иоганн стремился усовершенствовать земледелие и животноводство. Особые успехи общество проявило в окулировке посевного материала, сортов фруктов и пород животных. Проводились многочисленные опыты с удобрениями, импортировалась современная сельскохозяйственная техника. Были введены новые производственные отрасли, такие как шелководство и хмелеводство. В 1822 году в г. Грац был учрежден «двор для испытаний и селекции». Жилищные условия крестьян также претерпели благоприятные изменения. В 1825 году была основана «Штирийская сберегательная касса», с помощью которой общество хотело противостоять ростовщичеству.

Будучи союзом, общество все меньше удовлетворяло современным требованиям. И крестьяне нуждались в собственном учреждении, представлявшем их интересы. Уже в 1868 году сельскохозяйственное общество предложило имперскому совету создать земледельческую палату. В результате, 20 февраля 1929 года была учреждена Земельная палата сельского и лесного хозяйства как обязательная организация земледельцев.

Сельскохозяйственное общество стало в итоге источником, из которого проистекало много положительного для крестьянского сословия в Штирии. Лозунг сельскохозяйственного общества, высказанный Эрцгерцогом Иоганном, «Верны хорошему старому, но не менее чувствительны к хорошему новому», не утратил своего значения. Будучи двигателем прогресса, Эрцгерцог Иоганн учредил образовательно-исследовательский институт. Основным направлением его деятельности стало практическое обучение современным научным достижениям. А в качестве средств обучения Иоганн предоставлял свои обширные собрания сочинений, делая их доступными для общества. Так в 1811 году появился Йоганнеум, «Австрийский национальный музей».

Из первоначального фонда Эрцгерцога Иоганна развился целый ряд учреждений, которые и по сей день в понимании основателя Штирии являются носителями научно-исследовательской деятельности и образования. В 1819 году вместе с библиотекой Йоганнеума был создан читательский союз (современная библиотека земли Штирия). С 1827 года в Йоганнеуме стали проводиться технические занятия. Из этой технологической кафедры образовалась 1874 году «к. к. техническая высшая школа», которая с 1976 года носит название «Университет имени Эрцгерцога Иоганна».

Горная школа в Фордернберге была основана в 1840 году, позднее была перенесена в Леобен и превратилась в Горный университет. Другие учреждения, которые также возникли благодаря содействию Эрцгерцога Иоганна – это Архив земли Штирия и Исторический союз Австрии (1845), которые в 1849 году разделились на три союза Штирии, Каринтии и Краина.

Кроме того, Эрцгерцог Иоганн внес огромный вклад в сохранение народного творчества и обычаев штирийского народа, а также в развитие музыки и литературы. В 1814 году он возглавил протекторат музыкального союза, на основе которого был создан «Музыкальный союз Штирии». Он был предвестником консерватории имени Иоганна-Йозефа Фукса и Университета музыки и изобразительного искусства в Граце.

Между 1820 и 1830 годами наблюдалось улучшение экономического положения империи. В этом десятилетии Эрцгерцог Иоганн посвятил себя развитию ремесленничества и промышленности. Он поручил создать в Йоганнеуме коллекцию образцов фабричных и ремесленнических изделий, здесь предлагались также курсы повышения квалификации. С этой целью в 1827 году при Йоганнеуме был основан

«Союз для развития ремесленничества и промышленности». Из основной идеи Эрцгерцога Иоганна о развитии ремесленничества возникли несколько профессиональных образовательных учреждений, в том числе палата ремесленного хозяйства Штирии, которая может рассматриваться как реализация планов союза ремесленников.

Также Эрцгерцог Иоганн дал импульс развитию торговли. Свои зарубежные поездки (например, в 1837 году в Грецию) он использовал для привлечения новых рынков сбыта. С момента основания «Торгового общества по сбыту изделий австрийского производства» в Триесте для штирийских продуктов открылись ворота в мир.

Даже наилучшие продукты трудно продаются, если нет транспортных путей. Это Эрцгерцог Иоганн также понимал, развивая дорожную и железнодорожную инфраструктуру. Он направил свои усилия на то, чтобы добиться руководства строительством большой железнодорожной линии с севера на юг из Вены в Триест через Штирию. А поскольку тогда строительство железной дороги через Земмеринг считалось невозможным, планировалось строить железную дорогу из Вены в Триест через Венгрию. Это означало бы, что Штирия с ее развивающейся промышленностью в Мюрцталь была бы исключена из расцветающего транспортного сообщения между Севером и Югом.

Поэтому Иоганн решительно занялся реализацией штирийского вопроса в центральных ведомствах Вены, и в 1844 году ему удалось добиться положительного результата, когда представители императора передали южную железнодорожную ветку Мюрццушлаг-Грац транспортному сообщению.

Эрцгерцог активно внедрял технические наработки в горнодобывающей и металлургической промышленности. В 1815-1816 годах он предпринял образовательную поездку в Англию, чтобы изучить наработки и достижения.

Его впечатления с самого начала были неизгладимыми и повлияли на его деятельность в Штирии. Отстающая металлургия очень занимала Эрцгерцога Иоганна, поскольку она была одной из самых важных из неаграрных хозяйственных отраслей Штирии.

В 1822 году он приобрел доменную печь (Радверк) в Фордернберге южнее Эрцберга и, таким образом, содействовал развитию рационального и быстрого способа добычи руды. Благодаря этому значительно возросла конкурентоспособность малых предприятий ранее совершенно хаотично занимавшихся добычей, производством и продажей,

и находившихся под угрозой закрытия. Благодаря деятельности Иоганна, Эрцберг приобрел свой современный внешний вид.

Социальное благополучие населения Штирии также беспокоило Эрцгерцога. В 1828 году он основал страховое общество по возмещению убытка от пожаров, которая должна была в первую очередь защитить имущество крестьян. Это и было моментом рождения современной компании «Grazer Wechselseitigen Versicherung AG». Кроме того, в Фордернберге в 1838 году удалось основать «Брудерладе» (Bruderlade) – учреждение, которое оказывало поддержку больным и пострадавшим горнякам, а также вдовам и сиротам. Также в 1853 году в Граце был основан мужской медицинский союз, а в 1854 году – детский госпиталь Анны (Anna-Kinderspital), названный в честь его патронессы, супруги Эрцгерцога Иоганна.

В 1858 году под протекторатом Эрцгерцога был организован «Союз поддержки ремесленников» в Граце. Он также активно занимался проблемами крестьянства в 1848 году при выкупе земли. Жители города Штайнц отблагодарили Иоганна за это, выбрав бургомистром. В этой должности он еще раз продемонстрировал уже на закате жизни свою неразрывную связь со Штирией.

Вообще, изначально Иоганн был рад славе правителя немецкой империи во Франкфурте в 1848 году. Однако, она не способствовала реализации его планов, так как Эрцгерцог был символом надежд народа. Его мечта об объединении княжеств и королевств под эгидой новой имперской идеи и свободной конституции разбилась об эгоизм князей, споры партий и закостенелую бюрократию. В 1849 году разочарованный Иоганн вернулся в Штирию: «Я снова вернулся к моим горным жителям, у них есть свои ошибки, но у них есть и сердце, на этом можно что-то создать». В последние годы своей жизни, будучи президентом сельскохозяйственного общества, он еще успел создать союз садоводства в 1850 году и штирийский союз лесничества в 1852 году.

Эрцгерцог Иоганн умер 11 мая 1859 года в своем дворце в Граце на улице Леонардштрассе и был временно похоронен в мавзолее в Граце. Через десять лет он обрел свое последнее пристанище – как и желал Эрцгерцог – в мавзолее, сооруженном его сыном Францем возле приходской церкви в г. Шенна возле Мерана в Южной Тироли. В той земле, которую он так любил наряду со Штирией.

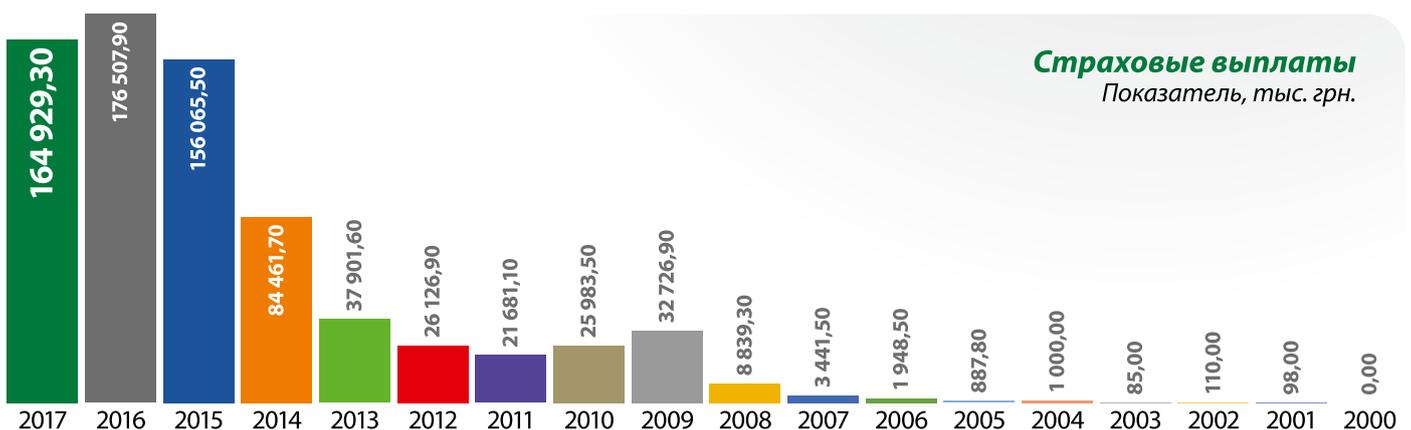
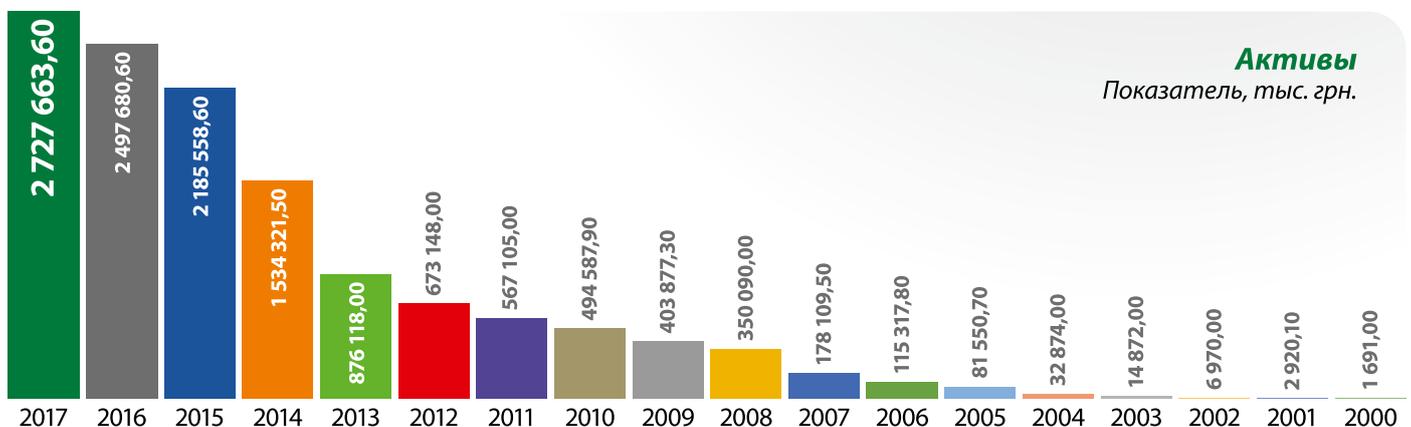
Эрцгерцог Иоганн, который реализовал так много начинаний, высказал оправданные надежды, которые в итоге стали пророческими. «Семя, которое я посеял и еще посею, даст плоды. И это будут плоды добра, потому что я желал и делал только добро», – именно такими были его слова.

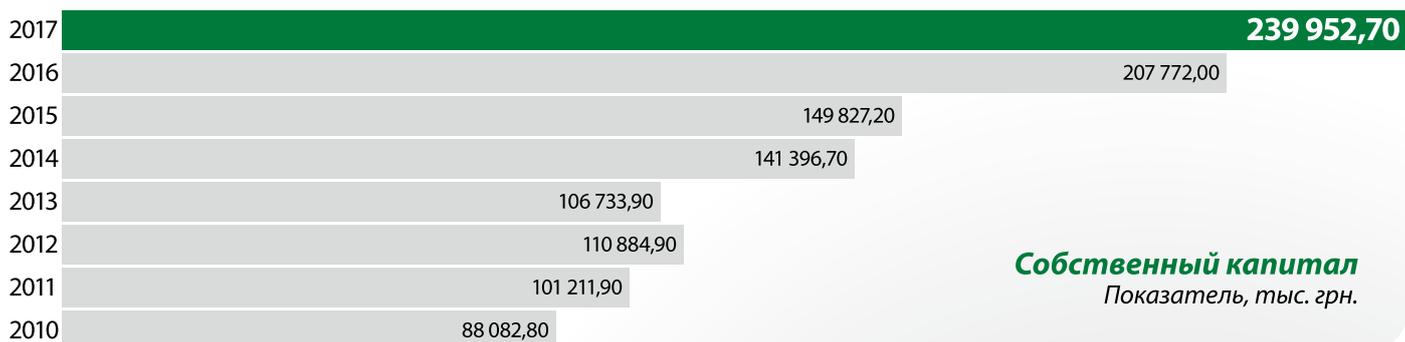
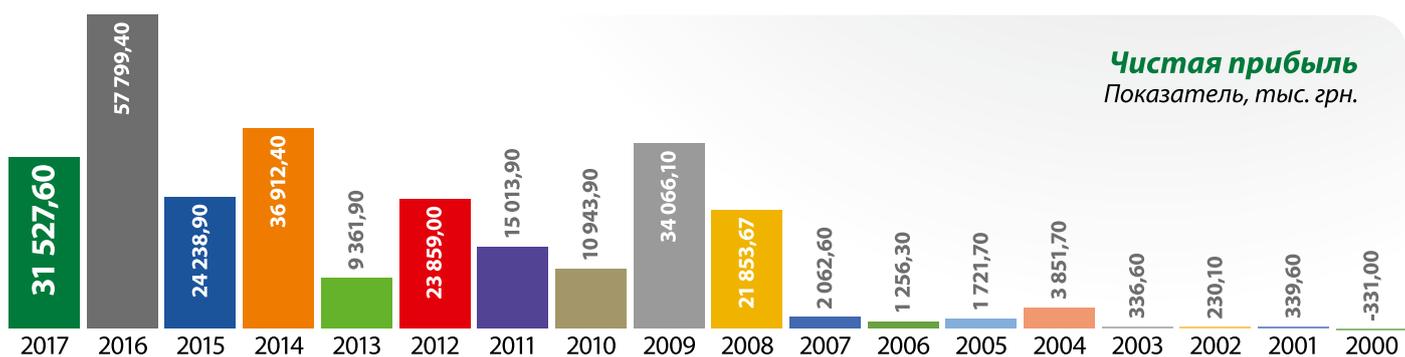
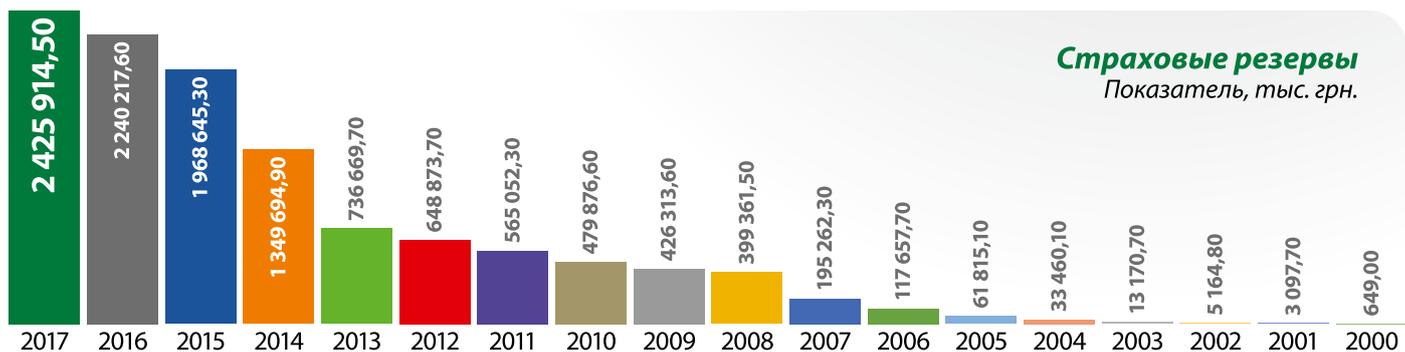
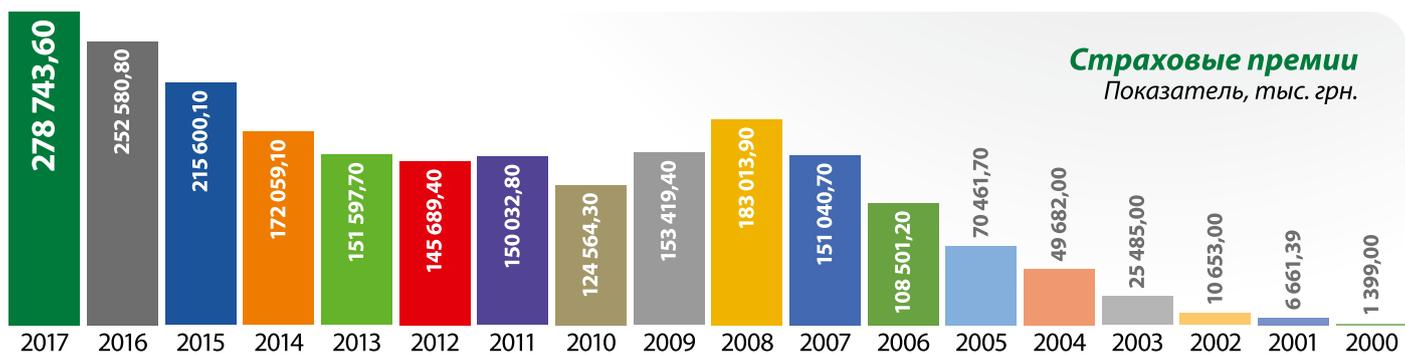


КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» ЗА 2000-2017 Г.Г.

Финансовая устойчивость страховой компании играет чрезвычайно важную роль в ее работе, и существенно влияет на репутацию страховщика в глазах клиентов и партнеров. Ведь именно от того, как компания формирует свои резервы, накапливает капитал и перестраховывает риски, зависит ее способность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» – это пример страховщика, который за 20 лет работы неоднократно подтвердила свою высокую платежеспособность. В частности,

такой показатель, как активы, с 2000 по 2017 год вырос в 1 613 раз, страховые резервы за этот период увеличились в 3 738 раз, а темпы прироста собственного капитала компании за последние 7 лет превысили 172% и его объем достиг почти 240 млн грн. Кроме того, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» стабильно прибыльная. Это еще раз говорит о ее надежности, а также о том, что для акционеров в лице концерна GRAWE - «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» – перспективный бизнес, который они будут всячески поддерживать и развивать.





ПОРТФЕЛЬ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» НА СЕГОДНЯ: КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОДУКТОВ

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» зарекомендовала себя как компания, которая предлагает сбалансированные и гибкие страховые продукты. Программы личного страхования способны удовлетворить практически любой запрос клиента, который нуждается в надежной защите от непредвиденных обстоятельств. Будь то несчастный случай, критическое заболевание, инвалидность или смерть. Причем, независимо от программы, даже при минимальной сумме взноса клиенту гарантируется выплата страховой суммы вместе с дополнительными резервами бонусов по окончании дей-

ствия договора. Также он может самостоятельно выбирать валюту договора (как доллары США, так и украинскую гривну), комбинировать страховое покрытие, сделав акцент на накоплениях либо на защите жизни и здоровья. Кроме того, заключение долгосрочного договора страхования жизни дает право на налоговую скидку – возврат части подоходного налога, скорректированного на сумму уплаченных страховых взносов.

На сегодняшний день портфель «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» состоит из таких страховых продуктов.

ГРАВЕ КЛАССИК / ГРАВЕ КЛАССИК ПЛЮС

Программа «**Граве Классик**» выполняет сразу несколько функций. Во-первых, это защита жизни, которая предусматривает выплату выгодоприобретателям гарантированной страховой суммы вместе с накопленными резервами бонусов в результате смерти застрахованного лица. Причем, если смерть наступает от несчастного случая, выгодоприобретатель получают двойную выплату вместе с накопленными резервами бонусов. Во-вторых, защита от инвалидности, наступившей вследствие несчастного случая. При таких обстоятельствах (когда степень инвалидности 50% и выше), застрахованное лицо получает страховую сумму вместе с накопленными резервами бонусов, и освобождается от обязанности вносить следующие платежи по договору. На примере это выглядит так. Страхователь – женщина 30 лет, которая приобрела 20-летний накопительный полис с ежегодным взносом

в сумме 10 тыс. грн. и гарантированной суммой 200 тыс. грн. Если клиентка уйдет из жизни на 11-м году действия договора, ее выгодоприобретатель получит до 242 тыс. грн., а если смерть наступила от несчастного случая – до 442 тыс. грн. Выплата по окончании действия договора составит 508 тыс. грн.

Программа «**Граве Классик Плюс**» обладает всеми преимуществами «Граве Классик», но ее действие распространяется на двух человек. К примеру, застрахованными являются женщина 30 лет и мужчина 35 лет, заключившие договор на 20 лет с ежегодным платежом в размере 10 тыс. грн. Таким образом, выплата в результате смерти составит от 185 до 310 тыс. грн., в зависимости от того, на каком году действия договора застрахованный ушел из жизни. А выплата после того, как договор прекратит действовать, составит 465 тыс. грн.

ГРАВЕ УНИВЕРСАЛ

Программа «**Граве Универсал**» – это комбинация максимально эффективного накопления капитала в течение срока действия договора с возможностью выбора степени защиты. После окончания действия договора клиент получает выплату гарантированной страховой суммы вместе с накопленными резервами бонусов. В случае ухода, застрахованного из жизни – возмещение вместе с бонусами выплачивается выгодоприобретателю. При этом пока полис действует, существует возможность получить дисконтированную гарантированную страховую сумму.

Также страхователь в дополнение к основному договору может приобрести пакет «Несчастный случай». Это защита на сумму 25 000 или 50 000 грн., которая выплачивается, если застрахованный в результате несчастного случая уходит из жизни либо получает 100%-ю инвалидность.

Скажем, застрахованное лицо – мужчина возрастом 30 лет, который заключил 20-летний договор по программе «**Граве Универсал**». Ежегодный страховой платеж по основной программе составляет 10 тыс. грн., по пакету «Несчастный случай» – 150 грн. Итого, гарантированная сумма составляет 229 и 50 тыс. грн. соответственно. Если застрахованный уйдет из жизни на 6-м году действия полиса, дисконтированная гарантированная сумма составит 215 тыс. грн., если смерть наступила из-за несчастного случая – выгодоприобретатели получают 265 тыс. грн. Размер выплаты после окончания действия договора будет 584 тыс. грн.

ЮНИОР ЭКСТРА

Программа «**Юниор Экстра**» состоит из трех элементов. Первый – это накопление средств ребенку, который после окончания срока действия договора страхования получает гарантированную страховую сумму вместе с резервами бонусов. Второй – защита на случай смерти кормильца. Например, если мать или отец уходят из жизни, ребенок получает дисконтированную страховую сумму сразу же, либо гарантированную страховую выплату вместе с накопленными бонусами в конце действия договора страхования. Третий элемент программы «**Юниор Экстра**» – защита на случай инвалидности. Так, если ребенок в течение срока действия договора страхования получил полную (100%) инвалидность из-за несчастного случая, ему выплачивается гарантированная страховая сумма.

Плюс ко всему, к дополнению к основному договору может быть приобретен пакет «Несчастный случай». Он предполагает дополнительное покрытие на сумму 25 или 50 тыс. грн. Так, если наступает смерть кормильца в результате несчастного случая, ребенок получает немедленную

выплату страховой суммы, а по окончании срока действия договора – гарантированную страховую выплату по основной программе вместе с резервами бонусов. Также претендовать на выплату по пакету «Несчастный случай» имеет право и кормилец, если он получил в результате несчастного случая полную (100%) инвалидность. Как это выглядит на примере. Женщина 30-летнего возраста приобрела программу «**Юниор Экстра**» для своего 5-летнего ребенка, заключив договор на 20 лет. Гарантированная сумма по основной программе составит 224 тыс. грн., по пакету «Несчастный случай» – 50 тыс. грн. В результате, по окончании срока действия договора, ребенок получит выплату в размере 571 тыс. грн. В случае утраты кормильца, к примеру, на 11 году действия договора дисконтированная выплата составит 373 тыс. грн. А если мать уйдет из жизни в результате несчастного случая на 16 году действия договора, ребенок получит 711 тыс. грн. вместе с резервами бонусов.

СТРАХОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА (СЭП)

СЭП предлагает оптимальное сочетание опций накопления капитала и максимальной страховой защиты. Она предусматривает выплату гарантированной страховой суммы вместе со всеми накопленными резервами бонусов после окончания действия договора. Если застрахованный уходит из жизни, выгодоприобретателю (это может быть кто-то из близких родственников) вместе с бонусами выплачивается часть гарантированной страховой суммы, которая пропорциональна сроку действия договора. Также выгодоприобретатель может рассчитывать на дополнительную компенсацию в размере 10-15 тыс. грн., если застрахованный уходит из жизни в результате болезни или несчастного случая. Договор страхования при этом прекращает свое действие.

Помимо этого, **СЭП** гарантирует выплату, когда застрахованное лицо по причине несчастного случая получает инвалидность 50% и более. Пострадавшему выплачивается страховая сумма вместе с накопленными резервами бонусов, и он освобождается от обязанности вносить страховые

платежи. Если же следствием несчастного случая стала полная (100%) инвалидность, застрахованное лицо получает немедленную выплату гарантированной страховой суммы, а после окончания действия договора – страховую сумму вместе с накопленными резервами бонусов.

На примере это будет выглядеть следующим образом. По программе **СЭП** застрахована женщина возрастом 30 лет, срок действия страхового полиса – 20 лет. Размер ежемесячного страхового платежа – 10 тыс. грн., гарантированная страховая сумма – 215 тыс. грн., дополнительная страховая сумма по риску смерти – 15 тыс. грн. Допустим, страхователь уйдет из жизни на второй год действия договора. Тогда выплата выгодоприобретателям составит 37 тыс. грн. Если же смерть наступит на второй год в результате несчастного случая – компания выплатит 251 тыс. грн. Общая же сумма выплаты вместе с накопленными бонусами после окончания срока действия договора составит 550 тыс. грн.

ГРАВЕ МАГИСТР

«**Граве Магистр**» – отличный выбор для родителей, которые хотят накопить ребенку капитал для оплаты его образования. Помимо того, что программа предусматривает выплату гарантированной страховой суммы вместе с бонусами после окончания договора страхования, она обеспечивает страховую защиту двух человек: кормильца и наследника. Так, в случае смерти отца или матери из-за болезни, ребенок получает часть гарантированной страховой суммы вместе с резервами бонусов, которая пропорциональна сроку действия договора страхования. Если же кормилец уходит из жизни в результате несчастного случая, наследнику выплачивается полная гарантированная сумма и часть гарантированной страховой суммы вместе с резервами бонусов, которая пропорциональна сроку договора страхования.

Когда кормилец вследствие несчастного случая получает инвалидность на уровне 50% и выше, ребенок может рассчитывать на гарантирован-

ную страховую сумму вместе с накопленными резервами бонусов. Если инвалидность кормильца составляет 100%, предусмотрена моментальная выплата. Если же ребенок в течение действия договора получил полную инвалидность, ему выплачивается гарантированная страховая сумма. При этом договор продолжает действовать.

Например, по программе «**Граве Магистр**» застрахованы женщина возрастом 30 лет и ее годовалый ребенок. Срок действия договора – 20 лет, гарантированная страховая сумма – 213 тыс. грн. при ежегодном платеже в размере 10 тыс. грн. Таким образом, если мать уйдет из жизни по причине болезни на 2-м году действия договора, ее ребенок получит 21 тыс. грн. Если же смерть наступит в результате несчастного случая, выплата составит 235 тыс. грн. При смерти матери на 16-м году действия договора, наследник получит 320 тыс. грн. либо 533 тыс. грн. соответственно. Размер выплаты вместе с бонусами по окончании действия договора – 547 тыс. грн.

ПЕНСИОННЫЙ ОПЦИОН

По программе «**Пенсионный опцион**» от страховой компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» страхователь самостоятельно может выбрать пенсионный опцион в виде пожизненной пенсии, либо опцион на определенный срок (10, 15, 20, 25 лет), определив также его размер, и периодичность выплат: ежемесячно, ежеквартально, раз в полугодие или год. Кроме того, в случае необходимости накопления могут быть выплачены ранее момента наступления пенсионного возраста. Также застрахованный в «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» вправе «подключить» к своему полису дополнительные опции. Защиту капитала либо опцион с правом унаследования.

Пенсионный опцион с защитой капитала предполагает получение застрахованным лицом либо его выгодоприобретателем полной суммы накопленных средств. Причем, если страхователь уходит из жизни в течение срока выплат, выгодоприобретатель получает разницу между инвестированным капиталом (страховой выпла-

той по окончании срока действия полиса страхования) и всеми платежами в рамках пенсионного опциона, которые уже получило застрахованное лицо.

В то же время, особенность пенсионного опциона с правом наследования такова, что в случае смерти застрахованного лица, 60% пенсионного опциона будет выплачиваться другому страхователю. Либо до окончания срока выплат, если выбран пенсионный опцион на определенный срок, либо до момента, пока второе застрахованное лицо не уйдет из жизни.

Еще одна важная особенность программы «**Пенсионный опцион**» заключается в том, что у клиента есть возможность выбора наиболее подходящей валюты накоплений. Это могут быть как доллары США, так и украинская гривна. К тому же, ко всем выплатам пенсионного опциона добавляются бонусы в форме инвестиционного дохода, который получен в результате размещения страховых резервов, и дает дополнительную защиту от инфляции и девальвации.

ГРАВЕ ПОДДЕРЖКА

Преимущество программы «**Граве Поддержка**» в том, что она не только дает возможность накопить существенный капитал, но и обеспечивает защиту здоровья взрослого и его детей при наступлении тяжелого заболевания.

Речь идет об одном из 20 критических заболеваний (раке, инсульте, параличе, инфаркте миокарда, хронической почечной или печеночной недостаточности, рассеянном склерозе и т.д.), при диагностировании которого застрахованное лицо получает полную гарантированную страховую сумму вместе с накопленными резервами бонусов. Если же одно из 12 тяжелых заболеваний обнаружено у ребенка застрахованного, он получает 25% страховой суммы. Причем, под страховой защитой находятся все без исключения биологические дети страхователя в возрасте от 3 до 16 лет.

Еще одна важная особенность этого продукта в том, что он обеспечивает выплату компенса-

ции при устойчивой инвалидности в размере 30% и более, которая стала следствием несчастного случая.

Плюс ко всему, в случае ухода из жизни застрахованного лица в течение действия договора страхования на получение полной гарантированной страховой суммы вместе с накопленными резервами бонусов может претендовать выгодоприобретатель.

Таким образом, если застрахованным по «**Граве Поддержка**» является мужчина 30 лет, заключивший договор на 20 лет с ежегодным страховым платежом в размере 10 тыс. грн., при диагностировании критического заболевания на 16-м году действия договора страхователь получит гарантированную страховую сумму в размере 180 тыс. грн. и 124 тыс. грн. бонусов. По окончании действия договора совокупная выплата вместе с бонусами составит 432 тыс. грн.

ГРАВЕ МЕДИК

«Граве Медик» – это, по сути, двойная защита клиента. С одной стороны, она обеспечивает накопление нужной суммы на перспективу, которая может быть выплачена вместе с бонусами в случае смерти застрахованного лица, либо по окончании договора. Также возможна немедленная выплата дифференцированной страховой суммы вместе с накопленными бонусами, если клиент ушел из жизни.

С другой стороны, «Граве Медик» содержит расширенное покрытие рисков, угрожающих здоровью застрахованного. Так, одна из опций предусматривает покрытие затрат на содержание клиента в медицинском учреждении. Размер такой суммы может колебаться от 50 до 300 грн. в сутки в течение 5 дней. Также программа дает защиту при хирургическом вмешательстве. От простейших операций, таких как удаление миндалин или аппендикса, и до сложных манипуляций – на сердце, кишечнике, легких, печени. Вплоть до их пересадки.

Выплата при этом может составлять от 10% до 100% страховой суммы.

Например, для договора по программе «Граве Медик» сроком на 20 лет при ежегодном страховом платеже в размере 1 тыс. грн. и дополнительных 520 грн. по риску госпитализации, в случае хирургического вмешательства выплата составит 42 тыс. грн. Этого будет достаточно для компенсации если не всех, то большей части затрат на лечение. Помимо этого, в случае смерти застрахованного, компания немедленно возместит выгодоприобретателям 2,5 тыс. грн. дополнительно к выплате по защите жизни по выбранному варианту накопительной программы.

ГРАВЕ ГОЛД

Программа «Граве Голд» позволяет накопить капитал в течение 10 лет и приурочить выплату к наступлению 85-летия, либо же передать сбережения в виде наследства детям и внукам.

Лицо, застрахованное по этой программе при условии достижения возраста 85 лет, может рассчитывать на получение гарантированной страховой суммы вместе с накопленными резервами бонусов. В том случае, если страхователь уйдет из жизни, не достигнув 85-летнего возраста, выплату вместе с бонусами получат выгодоприобретатель. Причем, это могут быть как близкие родственники клиента, так и, например, ритуальная служба, которая будет организовывать погребение. То есть, «Граве Голд» обеспечивает не только накопление капитала, но и защиту жизни застрахованного лица. И, что очень важно, по данной программе на страхование принимаются люди пожилого возраста даже при наличии определенных заболеваний.

На примере это выглядит следующим образом. Пусть застрахованным клиентом является мужчина возрастом 40 лет, который ежегодно в течение 10 лет по программе «Граве Голд» вносит страховые платежи в размере 10 тыс. грн. При этом срок действия договора составляет 45 лет. Это означает, что по достижению возраста 85 лет страхователь получит выплату вместе с резервами бонусов в сумме около 6 млн. грн. Если же клиент уйдет из жизни на 2-м году действия договора, выгодоприобретатель гарантированно получит около 144 тыс. грн. Если смерть застрахованного лица наступит на 15 году действия договора выплата составит 248 тыс. грн., на 25-м году – 626 тыс. грн. В случае смерти страхователя на 35-м году действия договора, его наследники могут рассчитывать на компенсацию в размере 1,9 млн. грн.

ЗДОРОВЬЕ СО ЗНАКОМ «ПЛЮС»



«GRAWE Ukraine» стремится расширять линейку страховых программ, своевременно реагируя на запросы клиентов и удовлетворяя их потребности в надежной защите. Причем, это касается как портфеля страховых продуктов «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», так и компании «СК «ГРАВЕ УКРАИНА». Так, еще в 2015 году «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» презентовала две медицинских программы. Это «Граве Медик», которая помимо накопления предусматривает покрытие расходов на госпитализацию и хирургическое вмешательство, и «Граве Поддержка», которая гарантирует выплату в случае диагностирования у застрахованного лица критического заболевания.

В 2018 году еще один медицинский продукт вывела на рынок «СК «ГРАВЕ УКРАИНА». Речь идет о программе «Граве Доктор», которая включает в себя добровольное медицинское страхование на случай наступления несчастного случая или заболевания. Данный продукт состоит из трех программ: **Light** (тариф UIV), **Standart** (тарифы UIV+KMU) и **Elit** (тарифы UIV+KMUE). Застрахованными лицами могут быть граждане в возрасте от 10 до 60 лет.

Базовым страховым риском по всем 3-м программам и основным риском по программе **Light** является несчастный случай (внезапное, случайное, непредсказуемое, кратковременное, не зависящее от воли застрахованного лица событие), который произошел в период действия договора, и привел к смерти или негативным последствиям для здоровья.

Программа **Light** (тариф UIV) покрывает травмы, которые произошли в результате несчастного случая (в том числе из-за телесных повреждений, причиненных другим лицом); острые отравления ядовитыми растениями, химическими веществами (промышленными или бытовыми), лекарствами, недоброкачественными пищевыми продуктами; ожоги и обморожения; утопление и асфиксию; случаи поражения электрическим током либо молнией; укусы животных, ядовитых насекомых, змей.

Страховыми событиями считаются смерть застрахованного лица в результате несчастного случая, первичная стойкая утрата общей трудоспособности, травматическое повреждение застрахованного лица вследствие несчастного случая.



Соответственно, при смерти застрахованного лица выгодоприобретателям выплачивается 100% страховой суммы, при наступлении инвалидности I группы – 100%, II группы – 70%, III группы – 50% страховой суммы. В случае получения травм размер выплаты рассчитывается исходя из тяжести несчастного случая.

Программа **Standart** включает в себя условия программы **Light**, а также дополнительное добровольное медицинское страхование при наступлении несчастного случая (тариф КМУ). Застрахованное лицо обращается к представителю страховой/ассистирующей компании либо медицинского учреждения для получения неотложной и/или экстренной стационарной помощи.

Программа страхования **Elit** включает в себя страховое покрытие по тарифу UIV и расширенное покрытие по медицинским расходам и госпитализации (тариф КМУЕ). Он предусматривает дополнительное медицинское страхование не только при наступлении несчастного случая, но и в результате угрозы здоровью. По условиям программы **Elit**, застрахованное лицо вправе получить платную медицинскую помощь (неотложную или экстренную стационарную). Страховая выплата осуществляется компанией посредством оплаты счетов медучреждения за услуги, которые не выходят за рамки договора страхо-

вания и предоставлены на основании уведомления или подтверждения ассистирующей компании.

Уточним, что максимальный размер покрытия по продукту «Граве Доктор» ограничен суммой в 50 000 тыс. грн. Причем, в программах **Standart** и **Elite** страховая сумма в 50 тыс. грн. предусмотрена как по базовому тарифу UIV, так и дополнительным тарифам КМУ и КМУЕ.

«ГРАВЕ ДОКТОР» – ЭТО ЛОГИЧНОЕ ДОПОЛНЕНИЕ ПОРТФЕЛЯ МЕДИЦИНСКИХ ПРОДУКТОВ GRAWE UKRAINE, ЧТО ВМЕСТЕ С ПРОГРАММАМИ «ГРАВЕ МЕДИК» И «ГРАВЕ ПОДДЕРЖКА» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВСЕСТОРОННЮЮ ЗАЩИТУ КЛИЕНТОВ В ЛЮБЫХ СИТУАЦИЯХ

Таким образом «Граве Доктор» – это логичное дополнение портфеля медицинских продуктов GRAWE Ukraine, что вместе с программами «Граве Медик» и «Граве Поддержка» обеспечивает всестороннюю защиту клиентов в любых ситуациях, которые могут угрожать их жизни и здоровью. Будь то экстренная госпитализация, тяжелое заболевание или несчастный случай.

Пример GRAWE DOCTOR

Страховые случаи	Покрытие	Размер страховой выплаты, грн		
		Light	Standart	Elit
Смерть вследствие несчастного случая		50 000	50 000	50 000
Установление инвалидности вследствие несчастного случая	1 группа	50 000	50 000	50 000
	2 группа	37 500	37 500	37 500
	3 группа	25 000	25 000	25 000
Травматическое повреждение вследствие несчастного случая	В соответствии с таблицей выплат	В соответствии с таблицей (max. 50 000)	В соответствии с таблицей (max. 50 000)	В соответствии с таблицей (max. 50 000)
Покрытие расходов на платные медицинские услуги в связи с наступлением несчастного случая	Скорая и неотложная медицинская помощь	0	Фактические расходы (max. 50 000)	Фактические расходы (max. 50 000)
	Стационарная медицинская помощь			
	Амбулаторно-поликлиническая медицинская помощь			
	Медикаментозное обеспечение			
Покрытие расходов на платные медицинские услуги вследствие заболевания, требующее экстренной госпитализации	Скорая и неотложная медицинская помощь	0	0	
	Экстренная стационарная медицинская помощь			

20 КЛЮЧЕВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» ЗА 20 ЛЕТ

- 1 Завоевала и удержала 1-е место на рынке страхования жизни. За 12 месяцев 2017 года «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» выплатила своим клиентам 164,9 млн. грн.
- 2 Деятельность компании с 2000 года – стабильно прибыльная.
- 3 За все годы работы на украинском рынке страхования жизни компания заключила свыше 184 тыс. договоров страхования.
- 4 В 2017 году «GRAWE Ukraine» получила почетный статус «Выбор Украины 2017».
- 5 По результатам рейтинга Insurance Top, активы компании за 2017 год достигли значения 2,73 млрд. грн., что является самым высоким показателем на украинском рынке.
- 6 За 20 лет «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» выплатила клиентам свыше 777 млн. грн.
- 7 В Украине работает более 13 офисов «GRAWE Ukraine».
- 8 В «GRAWE Ukraine» работает более 100 сотрудников.
- 9 «GRAWE» – первая в Украине страховая компания со 100% иностранным капиталом.

- 10 Компания начала свою работу с одним страховым брокером, а на данный момент работает с четырьмя ведущими страховыми посредниками.
- 11 Инвестиционный доход и страховые резервы компании по итогам 2017 года составили 2,43 млрд. грн., что на 8,29% выше, чем объем резервов по итогам 2016 года, и является самым лучшим показателем на украинском страховом рынке.
- 12 В 2000 году компанией был заключен первый индивидуальный полис, страховая сумма по нему составила 9 107 долларов США.
- 13 Размер самой большой выплаты, которую «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» осуществила в результате смерти, клиента составил почти 2 млн. грн.
- 14 За 20 лет «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» дважды получала награду «За весомый вклад в развитие страхования в Украине» от Лиги страховых организаций Украины (ЛСОУ).
- 15 «GRAWE Ukraine» была названа лучшей компанией в рейтинге «ТОП-100», который ежегодно составляет издательство «Экономика».
- 16 Размер самой крупной выплаты по дожитию составил 1,78 млн. грн.
- 17 В 2014 году компания запустила новую линейку программ «ГРАВЕ Поддержка», «ГРАВЕ Медик» и «ГРАВЕ Голд», которые покрывают медицинские риски.
- 18 «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» из года в год занимает первое место в категории «Страховые выплаты по страхованию жизни» по итогам национальной премии журнала Insurance Top в области страхования.
- 19 В 2013 компания зарегистрировала новую редакцию «Правил добровольного страхования жизни», которая предусматривает выплату накопленной суммы по окончании действия договора в виде пенсионного опциона.
- 20 «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» является социально ответственной компанией, которая из года в год оказывает благотворительную помощь детям и взрослым, даря им улыбки, надежды, давая шанс найти и реализовать себя.

НАГРАДЫ «ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» В 1998 – 2018 ГОДАХ

За 20 лет работы в Украине «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» смогла занять достойное место на отечественном страховом рынке. И это не голословное заявление: почетный статус компании как надежного финансового партнера был неоднократно подтвержден наградами и дипломами в раз-

личных рейтингах и конкурсах. Эти победы – свидетельство того, что GRAWE по-прежнему остается одним из сильнейших игроков страхового сектора Украины, пользуется безупречным авторитетом среди клиентов, и продолжает гордо нести звание лидера.

2018

Компания получила почетный статус «Выбор Украины 2017».

2017

Диплом лидера «Страховые выплаты по страхованию жизни» по итогам национальной премия журнала Insurance TOP в области страхования по результатам 2017 года.

2016

Награда за вклад в развитие страхования в Украине от Лиги Страховых Организаций Украины (ЛСОУ).

«На сегодняшний день страхование жизни является важным сегментом украинской экономики. Это стабильно развивающийся рынок, который привлекает немалые ресурсы и завоевывает все больше доверия страхователей. Объединение позиций страховых компаний по ключевым стратегическим вопросам развития этого рынка поможет занять ему столь же значимое место в ВВП Украины, как и в европейских странах, а также будет способствовать росту общего благосостояния наших граждан», – прокомментировала Наталья Базилевская, Глава Правления «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».

2015

Благодарность «GRAWE Ukraine» за плодотворное сотрудничество с целью формирования культуры поведения на дороге, а также активное участие в организации и проведении Traffic Challenge – Национальной программы по предупреждению дорожно-транспортного травматизма детей и молодежи.



Выбор Украины 2017



2013

Победа в рейтинге Инвест Газеты «ТОП-100. Крупнейшие компании Украины».

Диплом за первое место в категории «Страховые выплаты и количество страховых случаев» в рамках национальной премии журнала Insurance TOP в области страхования по результатам 2012 года.



Лидер в рейтинге «Insurance Top» 2012

2011

Компания получила сертификат «Надежный партнер для бизнеса» в рамках рейтинга «ТОП-100. Лидеры Бизнеса Украины».

2010

Компания заняла первое место как компания, осуществляющая наибольшее количество выплат по страхованию жизни в рейтинге «ТОП-100. Лидеры бизнеса Украины», составленном Инвест Газетой и агентством Credit rating.

Благодарность надежному партнеру «GRAWE Ukraine» от «Eurolife Ukraine».



Предприниматель года 2006 от Ernst&Young

2008

Награждение компании почетным орденом Лиги Страховых Организаций Украины (ЛСОУ) «За весомый вклад в развитие страхования».

«GRAWE Ukraine» заняла первое место в номинации «Самая профессиональная страховая компания» по итогам конкурса «Финансовый рейтинг 2008» газеты «Бизнес».

2006

«GRAWE Ukraine» стала победителем в номинации «Страховые услуги» в рамках первого в Украине международного конкурса «Предприниматель года 2006», который проводится компанией Ernst&Young.

Победа в рейтинге Инвест Газеты «ТОП 100» Лучшие компании Украины 2006 года».



ТОП 100 Лучшие компании Украины 2006 года

2005

Победа среди компаний по страхованию жизни в рейтинге «ТОП-100. Лучшие компании финансового сектора Украины», составленном издательством «Экономика».

ОТ САМЫХ ИСТОКОВ: КАК РАЗВИВАЛСЯ УКРАИНСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Рынок страхования жизни в Украине имеет уникальную историю. Зарождение отечественной страховой индустрии произошло еще на рубеже 1990-х годов, после развала Советского Союза на осколках обанкротившегося Госстраха СССР. Но только к началу 2000-х годов страхование в нашей стране, пройдя этап стихийного развития, приобрело цивилизованные черты, что во многом произошло благодаря приходу в Украину зарубежных инвесторов.

Непростое прошлое

В начале 1990-х годов, когда Украина обрела независимость, по сути, была преодолена монополия государства на осуществление страховой защиты. Укргосстрах, который на то время являлся частью Госстраха СССР, в связи с обесцениванием страховых взносов не мог обеспечить свои обязательств перед страхователями. С одной стороны, это серьезно подорвало доверие к институту страхования. С другой, создало предпосылки для появления и развития частных страховых компаний, которые предоставляли услуги населению.

По состоянию на 1 января 1995 года в Украине было зарегистрировано 655 страховых организаций, из которых 581 имели лицензии на страхование жизни, 597 компаний – на страхование от несчастных случаев и 424 компании – на медицинское страхование. Причем законодательство нашей страны на тот момент еще не отделяло страхование жизни от других, отличных от него видов страхования.

Переломным для украинского страхового рынка стал 1996 год, когда был принят Закон Украины «О страховании», который и разграничил страхования жизни и страхования, отличного от страхования жизни. Это привело к смене правил игры на рынке, к стремительному сокращению числа компаний, и, как следствие, к падению объемов собранных страховых премий и страховых выплат. Например, в 1997-1998 годах страховые выплаты по страхованию жизни превышали страховые премии на 10%. В течение 1997-2001 годов доля страховых платежей на рынке страхования жизни в общем объеме страховых премий уменьшалась каждый год приблизительно вдвое. Из почти 300 страховых компаний в Украине этого периода только шесть страховщиков реально занимались страхованием жизни. Это примерно 2% общего количества. А по итогам 1999 года, когда рынок «просел» сильнее всего, объем аккумулированных премий по страхованию жизни составил порядка 7,6 млн грн.

Своеобразной «перезагрузкой» отрасли страхования жизни в Украине можно считать начало 2000-х годов. Этот период ознаменовался появлением новых компаний, в том числе и страховщиков с зарубежными инве-

стициями. Первой компанией со 100% иностранным капиталом стала «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», которая начала свою деятельность в 1998 году. В последующие 10 лет свои представительства открыли в Украине другие международные игроки, такие как Alico, PZU, Vienna Insurance Group, Generali Group.

Параллельно росли и объемы рынка. В 2003 году объемом привлеченных компаниями по страхованию жизни премий превысил 70 млн грн., в 2004 году он достиг значения 185 млн грн., в 2006 году было собрано свыше 450 млн грн., а в 2008 году сумма премий перешагнула отметку в 1 млрд грн.

Испытание кризисом

2009 год оказался одним из наиболее сложных и переломных для украинского страхового рынка этапов. Мировой финансовый кризис, который докатился и до Украины, затронул не только банковский сектор, но и страховую индустрию. Правда, стоит отметить, что именно отрасль страхования жизни приняла этот удар наиболее достойно, и последствия кризиса проявились разве что в том, что сумма полученных страховщиками премий в 2009 году сократилась до 800 млн грн. Тем не менее, уже в 2010 году наметился рост, а в 2011 году компании по страхованию жизни собрали порядка 1,3 млрд грн., что превысило докризисные объемы.

При этом начала расти доля «классического» накопительного страхования в портфелях лайф-страховых компаний. Например, если в 2011 году доля премий по накопительным договорам в общем объеме составляла около 48%, то в 2015 году – уже 52%, в 2016 году – 53%, а в 2017 году достигла почти 55%.

**ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ
ГЕНЕРИРУЮТ БОЛЕЕ 92% ВСЕХ ПРЕМИЙ
ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ. ЭТО ОЗНАЧАЕТ,
ЧТО РЫНОК СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ
ОДНОРОДНЫМ И ЦИВИЛИЗОВАННЫМ**

Еще одна важная тенденция – концентрация. Топ-10 крупнейших компаний генерируют более 92% всех премий по страхованию жизни. Это означает, что рынок становится более однородным и цивилизованным, а ключевую роль на нем играют страховщики, которые работают на этом рынке практически с первого дня его зарождения. Причем большинство компаний – с иностранным капиталом. Среди них, разумеется, и «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни».

Пока что наиболее успешным для сферы страхования жизни в Украине можно считать 2017 год. Страховщики за этот период нарастили сбор валовых страховых премий почти до 3 млрд грн. При этом от физических лиц в 2017 году было получено 96,6% премий по страхованию жизни, в то время как от юридических лиц – 3,4% (в 2009 году, для сравнения, соотношение было 85% к 15%). Это в очередной раз свидетельствует о том, что сегмент долгосрочного накопительного страхования в Украине продолжает активно развиваться.

Кроме того, в течение 2017 года страховщики застраховали 1,53 млн физлиц, что на 11,2% или на 154,1 тыс. человек больше, чем в 2016 году. И по состоянию на 31 декабря 2017 года в Украине было застраховано свыше 4 млн человек.

Европейский пример

Впрочем, если сравнивать украинский рынок страхования жизни с развитыми рынками, то очевидно, что Украина по-прежнему имеет огромный потенциал, который еще до конца не раскрыт.

ДОЛЯ РЫНКА ЛАЙФА В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЫ СОСТАВЛЯЕТ 1-1,5% ВВП, ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ – 6-7%, А В УКРАИНЕ – ВСЕГО ЛИШЬ 0,1%.

Например, доля рынка лайфа в странах Центральной Европы составляет 1-1,5% ВВП, Западной Европы – 6-7%, а в Украине – всего лишь 0,1%. При этом жители государств Евросоюза ежегодно тратят на страхование своей жизни порядка 2500 евро, в то время как украинцы – лишь 1,5-2 евро в год. Это говорит о том, что уровень проникновения страхования в нашей стране все еще низкий.

Одна из причин – сложная экономическая ситуация. Если верить данным Государственной службы статистики, реальные доходы населения Украины до сих пор не восстановились до уровня 2007-2008 годов, когда экономика нашей страны была на пике.

Но большую роль в скептическом отношении к страхованию играет и недостаточная финансовая грамотность граждан, а также непонимание особенностей и преимуществ механизма страхования жизни. Вообще, исторически сложилось так, что украинцы в первую очередь думают о материальном благополучии: о покупке квартиры, машины, об обучении своих детей. И лишь затем у них возникает потребность в защите жизни и здоровья, и в том, чтобы обеспечить себе безбедную старость. У европейцев же совершенно другой подход. Страхование для них – фактор стабильности и неотъемле-

мый атрибут финансового благополучия. И в Западной Европе принято начинать инвестировать в свое будущее и будущее своих детей, как только человек становится самостоятельным и материально независимым от своих кормильцев.

Для того, чтобы преломить эту тенденцию, необходимо популяризовать важность страхования не только для экономики, но и для общества на государственном уровне. Как это происходило, например, в Польше, где страховая отрасль, как и в Украине, начала бурно развиваться в начале 1990-х годов. В период с 1998 по 2008 год польский рынок страхования жизни вырос в 4 раза. И произошло это не в последнюю очередь за счет всесторонней поддержки государства.

Максимальное ускорение

Нет сомнений и в том, что серьезный импульс качественным изменениям на украинском рынке даст Соглашение об Ассоциации, которое вступило в силу с сентября 2017 года. Сближение Украины и ЕС ускорит интеграционные процессы и приведет к либерализации движения капитала, что, в свою очередь, сделает страховой рынок транспарентным, клиентоориентированным и еще больше приблизит его к нашим соседям. Как с точки зрения законодательного регулирования и надежности страховых компаний, так и разнообразия страховых продуктов.

Например, в ближайшие годы можно ожидать появления продуктов unit-linked страхования, которые предусматривают не только страховую защиту, но и вложение части сбережений в более рискованные инструменты (инвестфонды), которые позволяют увеличить доходность со своих накоплений.

Безусловно, существенный вклад в развитие страхования жизни сделают запущенные в Украине пенсионная и медицинская реформа. Заложенный в них механизм в любом случае будет стимулировать граждан прибегать к накопительному страхованию, поскольку без полиса рассчитывать на достойные пенсионные гарантии и медицинскую помощь со стороны государства попросту бессмысленно. В то время как компании по страхованию жизни способны обеспечить дополнительную защиту от тех непредвиденных ситуаций, которые могут серьезно ударить по финансовой стабильности.

В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ МОЖНО ОЖИДАТЬ ПОЯВЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ UNIT-LINKED СТРАХОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ НЕ ТОЛЬКО СТРАХОВУЮ ЗАЩИТУ, НО И ВЛОЖЕНИЕ ЧАСТИ СБЕРЕЖЕНИЙ В БОЛЕЕ РИСКОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ (ИНВЕСТФОНДЫ), КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ СО СВОИХ НАКОПЛЕНИЙ.

Причем, эффект от этих реформ будет заметен уже в ближайшие 2-3 года. И благодаря им выиграет как страховой рынок в целом, так и каждый отдельно взятый клиент.

ГОРДОЕ ЗНАМЯ ПАРТНЕРСТВА

Вся наша жизнь – это партнерство. И совершенно неважно, бизнес это, дружба или семья. Мы осознанно, а иногда подсознательно, ищем себе попутчиков, с которыми будем строить планы, идти к намеченной цели и добиваться успеха. Поэтому только от нас самих зависит, станет партнерство крепким союзом, или разочарованием. В идеальной модели партнерства обе стороны – равноправны и самодостаточны, и при этом дополняют друг друга.

С самого начала своей деятельности «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» плечом к плечу идет с компанией «ЕВРОЛАЙФ», которая зарекомендовала себя как надежный и профессиональный партнер. Своими эмоциями и впечатлениями о сотрудничестве с GRAWE поделились директора «ЕВРОЛАЙФ», которые вот уже два десятилетия прилагают все усилия для того, чтобы клиенты компании в Украине получили высочайший сервис австрийского качества.



Любовь КОШАЛКО, Директор 14 уровня

Я не знаю ни одного человека, которому удалось достичь всех жизненных благ без чьей-то помощи и поддержки. Обмен мыслями и идеями между людьми жизненно необходим для роста каждого из нас. Работая с таким мощным партнером как GRAWE, ощущаешь свой рост, как материальный, так и духовный. Понимаешь, как можно полностью реализовать себя, свой потенциал, улучшить свою жизнь, добиться поставленных целей, достичь счастья и успеха.

GRAWE достаточно опытная и консервативная компания. Самым важным в «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» есть вопрос стабильности, надежности и гарантии стопроцентной защиты клиента и его семьи. Ведь договора с клиентами заключаются не на один год, а на целые десятилетия. Многие сейчас уже понимают бесперспективность солидарной пенсионной системы. Кроме того, людей всегда сопровождают разного рода риски и угрозы. Это нестабильность в банковском секторе, транспортные происшествия, военные конфликты и различного рода стихийные бедствия. Поэтому надежность, стабильность и защищенность клиента являются основными качествами компании.

Я думаю, что каждый уважающий себя человек, стремится общаться с людьми мудрыми, достойными и опытными. Если в основе ваших отношений лежит принцип сотрудничества, дружелюбия, добропорядочности, стабильности, надежности – тогда вам в GRAWE. Ведь сама компания характеризуется людьми, работающими в ней. У вас всегда есть свобода выбора. В зависимости от того с какой компанией Вы выбрали сотрудничество, с высшей или низшей, соответственно сами или поднимаетесь, или опускаетесь.

GRAWE имеет огромный 190 летний опыт работы на страховом рынке. Почти два столетия не изменяет своим принципам. Это уникальная школа жизни, бесценные умения и опыт.

Желаю «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» приобрести много новых, мудрых и успешных сотрудников, которые могли бы достойно заменить лидеров, навсегда уходящих с пьедестала почета компании. Ведь благодаря им и их многочисленным командам – этим горящим факелам успеха – компания процветает сейчас. Но я уверена, что это только начало и GRAWE будет процветать еще много столетий.



Смирнов Игорь, Директор 12 уровня и Смирнова Юлия, Директор 9 уровня

Что более всего впечатляет в GRAWE? Многое. Но если выделить самое главное – это безукоризненное соответствие высочайшим стандартам материнской компании, скрупулезная работа всего персонала, его неимоверный профессионализм. Почему Граве лидер? Какие качества? Тоже все просто и закономерно: абсолютная предсказуемость и точное выполнение своих обязательств; защита интересов клиентов; достоинство, с которым «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» вот уже 20 лет удерживает лидирующие позиции на страховом рынке Украины. И, конечно же, корректность и надежность GRAWE как партнера, который выражает большое уважение к труду сотрудников «ЕВРОЛАЙФ». Все это объясняет, почему мы выбрали GRAWE.

Пожелать хочется многого. В плане развития – конечно же, дальнейшего развития медицинского страхования, особенно детского.



Линевич Петр, Директор 11 уровня и Линевич Светлана, Директор 9 уровня

Особое уважение вызывает тот факт, что GRAWE вот уже 190 лет работает на международном рынке, и 20 лет – на рынке Украины, всегда выполняя свои обязательства перед клиентами. За длительный период «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» завоевала доверие, как обратными выплатами по окончании срока действия договора и выплатами по страховым событиям, так и разнообразием программ и тарифов, размерами страховых премий и гибкостью.

Причем, мы своим примером подтверждаем то, что GRAWE действительно лучшая, поскольку являемся не только директорами «ЕВРОЛАЙФ», но и третий год находимся среди клиентов, получая пенсию от «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни». Какие еще нужны доказательства?

Мы желаем GRAWE с каждым годом увеличивать обороты бизнеса, в чем, конечно же, ей будет помогать лучшая компания «ЕВРОЛАЙФ»!



Тамара Сабельфельд, Директор 11 уровня

Мое знакомство с компанией GRAWE произошло в 1995 году, когда она еще не была представлена в Украине. Тогда я и моя семья стали ее клиентами. Как и в те годы, так и сейчас меня очень восхищает и впечатляет четкость в работе, австрийский сервис и стабильность на протяжении вот уже 190 лет. Благодаря этим качествам многие клиенты и выбирают GRAWE.

Почему ты начинаешь любить компанию, как это произошло со мной? Потому что компания – это не стены, а прежде всего люди, которые в ней работают. Начиная с основателя Эрцгерцога Йогана, главными качествами сотрудников GRAWE и в Австрии, и в Украине являются забота о людях, доброта и отзывчивость. Мы ощущаем это даже тогда, когда приезжаем на экскурсию в г. Грац. Как нас рады там видеть! Как нас встречают радушно!

Мы чувствуем поддержку и понимание, когда обращаемся к сотрудникам «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» с вопросами. Разве можно это не ценить? Хочу пожелать GRAWE открытия новых интересных программ, процветания и быть на первом месте не только в рейтингах, но и в сердцах жителей Украины!



Михаил Квитко, Директор 10 уровня

GRAWE – это знак качества. Связь концерна с императорской короной, которая прослеживается сквозь века, является залогом стабильности, соблюдения традиций и безупречного имиджа компании.

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» всегда лояльна к партнерам и клиентам, и ставит их приоритеты во главу угла. Именно поэтому я и моя команда так ценим комфорт в отношениях с сотрудниками и руководством GRAWE.

Желаю «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» процветания, дальнейшего развития и новых программ для клиентов!



Константин Бойдаченко, Директор 10 уровня

За последние годы меня больше всего впечатлило поведение компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» во время Революции Достоинства 2014 годы. В те страшные дни, когда на Майдане находились снайперы, компания ни на минуту не прекращала работу, тем самым вселяя уверенность в своей надежности как существующим, так и будущим клиентам.

Почему «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» лидер на рынке? Ответ простой. Благодаря единственно правильной выбранной стратегии и тактике продвижения своих продуктов. Благодаря гибкому подходу к быстро меняющимся запросам клиентов и требованиям рынка. Благодаря мощной системе мотивации сотрудников компании «ЕВРОЛАЙФ», которая является брокером №1 в Украине. Именно поэтому тысячи клиентов и лично я выбираю GRAWE. Ведь самое дорогое, что есть у человека – это жизнь. Его собственная и жизнь близких людей. GRAWE защищает жизнь и здоровье своих клиентов от непредвиденных ситуаций. Делает это вот уже многие десятилетия, и делает это безупречно.

Я хочу пожелать концерну GRAWE дальнейшего процветания на рынках Восточной и Западной Европы. А «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» желаю установить новый рекорд. Чтобы к 2025 году каждый пятый житель Украины был клиентом компании. Уверен, это возможно!



Павел Довбыш, Директор 10 уровня

20 лет – немаленький срок даже для человека. А для такой компании, как «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» – это часть ее богатой истории. О первом впечатлении, как и о первой любви, помнят всегда. Вот и я со своими коллегами, посетив офис GRAWE в Киеве в далеком 1998 году, сразу были поражены трепетным отношением сотрудников компании к ее истории. Это оставило неизгладимое впечатление. А со временем мне также довелось посетить офис GRAWE в Австрии в г. Грац, где все эти впечатления только усилились. Особенно если задуматься над отдельными фактами из истории компании, над тем, как Эрцгерцог Йоган пришел к мысли о необходимости защиты от пожаров простых людей, и как это решение было воплощено в жизнь.

В работе «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» меня особенно восхищает продуманность структуры и финансовой политики компании, принципы принятия правлением важных решений и их дальновидность. И, конечно же, вызывает уважение, что одним из таких прозорливых решений стал официальный и, как показали минувшие 20 лет, успешный выход компании на украинский рынок.



Виктор Козачок, Директор 10 уровня

Знаете ли Вы человека, который был бы спокоен и счастлив, не чувствуя себя в безопасности и комфорте? Я – нет. Поэтому каждый из нас стремится к защищенности. Более того крепкое здоровье и безопасность родных и близких является залогом и нашего с Вами счастья. Как же обеспечить эту многоаспектность в Украине?

На самом деле, все просто: на рынке продуктов страхования жизни и здоровья в Украине есть только один лидер – компания с почти 200-летним прекрасным опытом работы в Европе и 20-летним в Украине – GRAWE!

Страховые программы «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» поражают гибкостью, а также тем, насколько они соответствуют потребностям украинских клиентов и запросам всего общества. Невозможно не отметить лояльное, приятное и дружественное партнерство с представителями GRAWE. Ведь они и их работа в частности идентифицируются с философией компании – надежностью, стабильностью и профессионализмом. Собственно, это один из тех многих моментов, который обеспечивает положительные отзывы и впечатления о ее работе. GRAWE лидер на рынке страхования Украины неспроста: за свою долгую историю в Европе и в нашей стране она неоднократно продемонстрировала надежность, высокий уровень антикризисного менеджмента и гарантированные выплаты. Компания ценит каждого клиента и предлагает комфортные условия сотрудничества. Это ли не одни из самых весомых критериев выбора страховой компании для себя, и признание GRAWE лидером? Лично для меня именно эти характеристики «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» стали определяющими. Благодарные клиенты – один из крупнейших и наиболее значимых показателей замечательной работы компании. И GRAWE это доказывает, безупречно защищая самое ценное, что есть на земле: Вас и Ваши семьи.

Искренне желаю GRAWE процветания и роста, и в дальнейшем поддерживать высокий уровень обслуживания!



Эльвира Ломоносова, Директор 9 уровня

Многих моих клиентов впечатляют вековые традиции концерна GRAWE, их принадлежность к династии Габсбургов и огромный опыт работы на международном рынке. Других больше всего впечатляет то, что действия дочерней компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» контролируются Правлением в Австрии. Это важное свидетельство ответственности и высоких гарантий перед гражданами Украины. Лично меня более всего впечатляет тот факт, что GRAWE пользуется исключительно собственным капиталом, не прибегая к заемным средствам. Если же говорить об обслуживании клиентов, то сотрудники «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» всегда уважительно относятся к клиентам, стараются помочь и найти оптимальный вариант для решения возникающих у них вопросов.

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» была, есть и будет первой лайфовой компанией, вошедшей на украинский рынок со 100% австрийским капиталом. Это дает нам независимость от политической и экономической ситуации в стране, и защиту от инфляции, так как клиент всегда может выбрать валюту страхования и индексацию своих сбережений.

Отдельного уважения заслуживает руководство компании, которое исповедует взвешенный подход к ведению бизнеса и четко соблюдает правила, установленные материнским концерном.



Игорь Качур, Директор 9 уровня

Почти двухсотлетняя история компании превратила принципы ее работы в традиции. Традиции надежности и абсолютного выполнения обязательств, традиции исключительного профессионализма и убедительного лидерства. Именно это больше всего поразило меня, когда я присоединился к команде «ЕВРОЛАЙФ», и поражает по сей день.

Дочерняя компания «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», продолжая бизнес-традицию концерна, за 20 лет присутствия в нашей стране уверенно и взвешенно достигла финансовых результатов, которые и являются основным показателем лидерства. Кроме того, компания предлагает программы действительно на все случаи жизни и всегда гарантирует стопроцентное и своевременное выполнение обязательств.

Вообще, для меня GRAWE – не только слаженный и мощный бизнес, это компания, в работе которой человек, его жизнь и семья – высшие ценности. Поэтому в компании и надлежащий уровень обслуживания клиентов, и надежность, и гарантии выполнения взятых на себя обязательств.

Желаю «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» успехов, процветания и достижения таких новых высот, чтобы в скором времени компания выплачивала директорам и консультантам «ЕВРОЛАЙФ» миллионы долларов комиссии!



Флора Винокурова, Директор 9 уровня

Когда речь идет о компании с более чем вековой историей, созданной одним из членов великой семьи Габсбургов, сложно однозначно ответить, что впечатляет более всего. Но, все-таки, 18 лет назад, впервые услышав о GRAWE, меня особенно потрясло то, кем, когда и где была создана компания.

И по этой же причине «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» является бесспорным лидером на рынке Украины. Потому что она олицетворяет собой, своей взвешенной и выверенной веками финансово-инвестиционной политикой и системой международного перестрахования рисков, образец стабильности и надежности в сегодняшнем зыбком экономическом пространстве.

Разумеется, безусловным лидером на рынке Украины GRAWE является еще и благодаря сотрудникам брокерской компании «ЕВРОЛАЙФ».

Что можно пожелать компании с многовековыми традициями и устоями?

Пусть пройдут еще сотни лет, и такие же интервью о GRAWE пишут уже наши потомки!



Владислав Линевиц, Директор 8 уровня

Ключевые достоинства и преимущества GRAWE – это стабильность и консервативность, ориентация на сохранность вложенного капитала. Инвестиционная политика «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» предполагает исключительную надежность вместе с прибыльностью. Это и есть показатели лидерства. Я безмерно ценю GRAWE за высокий уровень профессионализма, надежность и платежеспособность.

Желаю развития, процветания и роста благосостояния, как существующих клиентов, вверивших компании свои сбережения, так и потенциальных!



Валентина Линник, Директор 8 уровня

Я познакомилась с GRAWE в далеком 2000 году. От своего друга австрийца я узнала, что этой компании можно доверять, она очень надежная и авторитетная в Австрии. Потом мне удалось побывать в центральном офисе концерна в г. Грац. И больше всего меня впечатлил прием сотрудников «ЕВРОЛАЙФ». К нам относились как к партнерам, очень гостеприимно и общались на равных. А улыбка доктора Пухтлера и его доброе лицо до сих пор являются для меня визитной карточкой GRAWE. Важно и то, что в Украине GRAWE работает по тем же правилам и принципам, как в Австрии. На первом месте у нее всегда интересы клиента.

Вообще, быть первым – это большая смелость, ответственность и отвага. Только настоящим лидерам присущи такие качества. Они всегда впереди, они дальновидны, а значит, имеют видение своего бизнеса и перспективы его развития на сотни лет вперед. Именно это и отличает GRAWE от других компаний. Ведь ее не спугнул ни наш «майдан», ни смена руководства страны, ни инфляция.

Почему я выбираю GRAWE? Все очень просто: за ее честность, порядочность, открытость, надежность и за то, что это компания «королевских кровей», основана замечательной личностью – Эрцгерцогом Йоганом. Она несет свои традиции ведения бизнеса на протяжении почти двух веков и сделала огромный вклад в нашу страну, в наших людей. Кроме того, компания нам как партнерам организывает самые лучшие мотивационные путешествия. Они отличаются особым подходом и шармом. Мы чувствуем заботу о нас со стороны руководства компании. Огромная благодарность и признательность руководству и всем сотрудникам компании «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни». Я искренне поздравляю всю команду GRAWE в Украине с 20-ти летним юбилеем, и желаю ей много долгих плодотворных лет жизни в нашей стране.



Ирина Саксонова, Директор 8 уровня

«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» удивляет и впечатляет нас на протяжении всех 20 лет своей работы. Внимательным отношением к своим клиентам и сотрудникам «ЕВРОЛАЙФ», справедливым решением вопросов по страховым выплатам. Но самое огромное впечатление компания произвела в 2013-2014 годах, когда в Украине начался Евромайдан, революция, а затем военные действия. Многие в этот период сомневались и не верили в будущее Украины как государства. Именно тогда «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» предложила клиентам новые программы «Граве Медик», «Граве Голд», «Граве Поддержка» и Пенсионный опцион. Этим поступком GRAWE доказала, что верила и верит в Украину и хочет, чтобы все граждане были защищены.

Не стоит забывать, что «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» первая в Украине применила европейский опыт в реализации своих программ вместе с компанией «ЕВРОЛАЙФ».

GRAWE – надежный партнер как для клиентов, так и для нас, партнеров. Я с GRAWE познакомилась в 1996 году как клиент, а как сотрудник «ЕВРОЛАЙФ» – в 2003 году. За это время у меня только приятные и позитивные воспоминания. Хочу искренне поблагодарить команду сотрудников «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» за их профессионализм и преданность компании. Я точно знаю: у нас впереди много побед.

Дорогой наш партнер! Развивайся! Побеждай! Оставайся лидером на долгие годы, защищай каждую украинскую семью, удивляй нас новыми программами. Вместе к благополучию!



Александр Загрия, Директор 8 уровня

В жизни каждого человека есть такие дни, часы, минуты, когда надо принимать серьезные, судьбоносные решения. В моей жизни один из таких дней был в 2003 году, когда я решал, строить ли свой бизнес в компании «ЕВРОЛАЙФ» или нет. Я анализировал и взвешивал много факторов, но, конечно один из самых главных вопросов был «Что я буду нести людям, и кто мои партнеры»? Когда я познакомился с GRAWE, меня больше всего впечатлило то, скольким клиентам эта компания помогла сформировать капитал, предоставила финансовую поддержку и помогла в сложных жизненных ситуациях. Но больше всего на меня произвело впечатление, как они это делают. Без лишних рекламных трюков, спокойно и с достоинством выполняя взятые на себя обязательства. Это спокойствие и уверенность в завтрашнем дне передались мне, и я захотел, чтобы эти эмоции прожили мои близкие и родные. За 20 лет работы GRAWE в Украине и за 15 лет личного сотрудничества я почувствовал, как компания относится к клиентам, как она честно и с достоинством работает. Выплаты, которые прошли в моих дирекциях уже давно исчисляются не единицами и десятками. Это сотни случаев, сотни примеров и аргументов того, что я поступил правильно, когда выбрал GRAWE.

Любая компания состоит из людей, которые создают и развивают ее. Поэтому данный результат был бы невозможным без каждого из нас. Хочется выразить огромную благодарность за поддержку и помощь всем сотрудникам и руководству компании за годы сотрудничества!

20 лет работы компании на нашем непростом рынке – уже возраст, который заслуживает уважения. Есть огромный опыт работы, огромная клиентская база и, самое главное, честное имя компании, и ее авторитет в Украине. Поэтому хочется пожелать одного: чтобы все это послужило надежным фундаментом для дальнейшего роста, для достижения новых вершин в бизнесе. Специфика сегодняшнего мира финансовых услуг состоит в постоянном развитии и модернизации. Желаю, чтобы и «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» всегда шла в ногу с требованиями рынка, всегда была законодателем изменений и нововведений на рынке страхования жизни с целью оптимального удовлетворения потребностей наших клиентов.



Валентин Дудкин, Директор 8 уровня

GRAWE – удивительная компания. Меня до сих пор впечатляет, что младенец, рожденный 190 лет назад, до сегодняшнего дня оберегает, защищает, согревает миллионы своих клиентов так, как было генетически заложено его родителем-основателем Эрцгерцогом Йоганом, который исповедовал философию любви к людям и заботы о людях.

Для меня GRAWE как огромный, единый организм с дыханием надежности, финансовой мощи и благополучия. И двадцать лет я этим тоже живу и дышу.

Вообще, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» – это пример для других компаний, которые работают на украинском рынке. Ведь она предлагает инвестиционные, страховые и медицинские программы действительно европейского австрийского качества.

Например, клиентом компании может стать каждый украинец в возрасте от одного года и до восьмидесяти пяти лет включительно (в зависимости от программы). Ценовой диапазон, очень широкий, от 1 500 грн. и выше, что дает доступ к страхованию гражданам с совершенно разным уровнем доходов. Также компания очень корректно выполняет взятые на себя обязательства по обслуживанию своих клиентов.

Поэтому «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» без сомнения достойна выбора, она приносит спокойствие и уверенность в завтрашнем дне. И я желаю, чтобы GRAWE была в каждой украинской семье!



Анатолий Кучеров, Директор 8 уровня

Впервые о GRAWE мне стало известно в далеком теперь 1997 году. Мало кто из моего тогдашнего окружения мог поверить, что такая надежная, мощная и стабильная компания будет работать в Украине. Но вот наступил 2018 год, и сегодня мы можем с гордостью говорить о двух успешных десятилетиях на украинском рынке.

За все время сотрудничества с компанией я и моя структура получили неоценимый опыт, новое видение и возможности планирования своих финансов, ведь именно GRAWE была и остается первой лайфовой страховой компанией. Наши клиенты, которые приобрели продукты «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни», всегда получали и получают честные, прозрачные, исчерпывающие ответы на свои вопросы. Есть много страховых случаев, как по дожитию, так и по несчастным случаям. И я всегда был уверен в качественном сопровождении, который предоставляет компания. Лучшее тому подтверждение – отзывы клиентов.

До сих пор часто вспоминаю разговор с одной клиенткой, которая получив сумму по завершению программы поблагодарила, и сказала, что европейские компании научат нас мудрому использованию средств, просто нужно им доверять.

Поздравляю «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» с юбилеем и желаю миллион клиентов в Украине до 2020 года!



Иван Мельничук, Директор 8 уровня

Больше всего меня удивляет в GRAWE то, что это не просто страховая компания, а то, что она «королевских кровей», с австрийскими корнями. А Австрия – это дипломатия и культура, стабильность и надежность. Это те качества, которых подчас очень не хватает нашему обществу.

И эти черты во многом обусловили лидерство «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» на украинском рынке. Ведь эта компания первой пришла в нашу страну и первой должна оставаться, благодаря тем качествам, которые формировались не одно столетие. И, что очень важно, «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни» пережила несколько кризисов, много законодательных изменений, и при этом ни на один день не приостановила свою работу.

Почему я выбираю GRAWE? Потому что за все 12 лет моей работы эта компания ни разу не подвела, всегда шла навстречу клиентам и сотрудникам, это компания с богатейшей историей и культурой.

Я желаю, чтобы GRAWE по-прежнему оставалась неизменной в своих взглядах и политике видения бизнеса.



Игорь Банах, Директор 8 уровня

Вскоре мы будем отмечать 190-ю годовщину со дня создания одного из старейших финансовых учреждений мира – компании GRAWE. Практически 200 лет успешной работы на рынке Европы действительно впечатляющий срок.

Австрия, откуда родом GRAWE – страна с классическими, прочными страховыми и финансовыми традициями. Поэтому GRAWE просто обречена быть лидером. Тем более работая на рынке Восточной Европы, в том числе и в Украине, с крупнейшим международным страховым брокером, которым является «ЕВРОЛАЙФ».

Вообще, финансовые, в том числе страховые услуги, это та часть рынка, где важнейшими качествами его участников являются спокойствие, консерватизм, традиционализм и уверенность. Всем этим признакам, как никто, соответствует GRAWE. GRAWE – это спокойная и гарантированная уверенность в завтрашнем дне. Именно вместе с GRAWE мы начали, и будем в дальнейшем формировать финансовую культуру украинцев.

GRAWE – вперед! «ЕВРОЛАЙФ» не подведет!

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

Handwriting practice area consisting of 30 horizontal dotted lines.

A series of horizontal dotted lines for writing notes.



**Частное акционерное общество
«ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»**

ул. Большая Васильковская, 65

г. Киев, 03150, Украина

Тел.: +380 44 490-59-10

Факс: +380 44 490-59-11

МТС: +380 50 438-50-50

Киевстар: +380 98 438-50-50

+380 800-30-50-50

(бесплатно со всех стационарных
телефонов в пределах Украины)

e-mail: info@grawe.ua

www.grawe.ua

© ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

лиц. АВ № 499999 от 09.11.2010 г.,

выдана Госфинуслуг Украины

(Действует с 08.02.2005 г. Бессрочно)

Все договоры «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»

перестраховываются в компании

Grazer Wechselseitige Versicherung AG

Herrengasse 18-20

8010 Graz, Austria

tel.: +43 316 8037 6222

fax.: +43 316 8037 6490

e-mail: service@grawe.at

www.grawe.at

