

GRAWE/Review 2015

ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ПЕРЕМЕН

Председатель Правления
"GRAWE Ukraine"
Наталья Базилевская
и Член Правления "GRAWE Ukraine"
Бернд Ричард Шерак.

с. 4

СЛОЖНОСТЯМ ВОПРЕКИ

О планах концерна
GRAWE по созданию
в нашей стране единого бренда,
рассказывал Член Правления
"GRAWE Ukraine"
Бернд Ричард Шерак.

с. 6

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ: 5 КЛЮЧЕВЫХ СОВЕТОВ

Одним из движущих стимулов
развития человечества было
желание укротить время.
Как правильно управлять
временем рассказал Директор
по работе с банками и брокерами
"ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни"
Максим Хоботов.

с. 20



Письмо Правления

ИНТЕРВЬЮ

- Время больших перемен **4**
- Сложностям вопреки **6**

ТЕМА НОМЕРА

- Доверие. Надёжность. Рост **8**

АКТУАЛЬНО

- Уверенное будущее **10**
- Что ответить клиенту или Часто задаваемые вопросы **11**

ПРАКТИКУМ

- В зоне риска **14**
- Заполняем внимательно **16**
- От А до Я **18**

ТРЕНИНГ

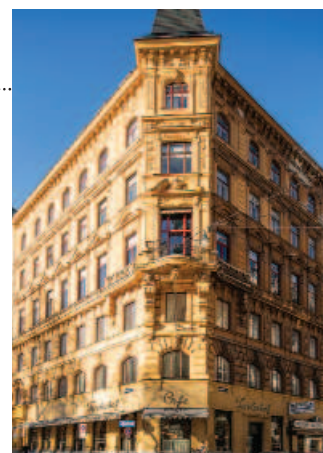
- Управление временем: 5 ключевых советов **20**

ОБЪЕКТИВНО

- Столетия безупречной надёжности **24**

ПАРТНЕРЫ

- ТОП-10 победителей «GRAWE Stars» **26**



Заказчик:
 ЧАО «ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни»
 ул. Крещатик, 15, офис 43
 Киев, 01001, Украина
 Тел.: +38 044 490 59 10

Руководитель проекта: Оксана ПАХОЛЮК
 Журналист: Павел ХАРЛАМОВ
 Фотограф: Алексей ПАЛИЙ

Издатель:
 РА «ПРОФЕССИОНАЛ»
 ул. 23 Августа, 27,
 Харьков, 61103, Украина

Печать:
 Типография «АЛЬФА»
 03680, г. Киев, ул. Машиностроительная, 42
 Тираж: 5000 экз.

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

Уважаемые партнеры и клиенты!

Последний год стал непростым для украинского рынка экономики. Он был полон испытаний, вызовов и сложностей. Но, несмотря на это, "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни", будучи дочерней компанией крупнейшего австрийского концерна GRAWE, успешно работает в Украине уже 17 лет, являясь независимым лидером отечественного рынка страхования, и строит оптимистичные планы на будущее.

Год за годом мы делаем шаги вперед, развиваясь и улучшая наш сервис, прежде всего, ради доверия и крепких партнерских взаимоотношений с нашими клиентами. Так, в 2013 году были введены пенсионные программы, а в 2014 году мы зарегистрировали три новых медицинских продукта ("Граве Голд", "Граве Медик", "Граве Поддержка"), которые сразу же стали популярными среди наших клиентов. Причем, начиная с 2015 года в связи с изменениями в налоговом законодательстве, эти продукты стали еще более привлекательными и актуальными, поскольку они являются новым стимулом для работодателей мотивировать своих сотрудников.

Иными словами, действующие налоговые нормы отныне дают работодателям отличный инструмент для стимулирования персонала посредством заключения договоров пенсионного страхования. Таким образом, сотрудник получает мощный стимул сохранять длительные партнерские взаимоотношения с работодателем, а вместе с тем - и уверенность в финансовой стабильности по истечению срока своей трудовой деятельности.

На сегодня мы одна из немногих компаний на украинском рынке, которая может предложить широкую линейку страховых продуктов, учитывая также тот факт, что Grawe в Украине представлена, в том числе и рисковой компанией. Также стоит упомянуть еще одно событие, главный офис СК "ГРАВЕ УКРАИНА" переехал со Львова в Киев на ул. Крещатик 15 (пассаж), оф. 124.

Если смотреть в будущее, то вопреки всем тенденциям и потрясениям, стратегия компании неизменна. Она заключается в удержании наивысшего уровня надежности при любых обстоятельствах.

Самое дорогое для нас - это долгосрочные отношения с клиентами и партнерами, которые гораздо важнее любой краткосрочной прибыли. Поэтому мы продолжаем следовать принципам стабильности, консервативности и надежности.

Правление "GRAWE Ukraine"

Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ,
Бернд Ричард ШЕРАК

ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ПЕРЕМЕН

Сохранять лидерство всегда сложно, а на падающем рынке - еще сложнее. Но те компании, которые привыкли вести бизнес открыто и честно, даже в кризис имеют запас прочности и ресурсы для развития. Об успехах 2014 года, об усилении своего присутствия в Украине, а также о том, как доверие клиентов помогает пережить рецессию, рассказывали Председатель Правления "GRAWE Ukraine" Наталья Базилевская и Член Правления "GRAWE Ukraine" Бернд Ричард Шерак.



Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ

Председатель Правления компании "GRAWE Ukraine" 

- Какие выводы Вы можете сделать по итогам 2014 года? И как реагируют на сложную экономическую ситуацию в стране Ваши клиенты?

Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ (Н.Б.): 2014 год завершился для нас очень хорошо. Например, размер полученной прибыли превзошел ожидаемый результат. Особенно учитывая текущее состояние страхового рынка. Да, политическая, социальная и экономическая нестабильность, несомненно, повлияли на настроения страхователей. Но у нас есть новые клиенты, и мы действительно ощущаем их приток. Хотя, конечно, расторжения договоров также имеет место быть, поскольку проблемы в экономике никого не обошли стороной. Поэтому логично, что люди попросту боятся за судьбу своих сбережений и пытаются обеспечить их сохранность. Но если говорить о ситуации в компании в целом, то первые несколько месяцев 2015 года не хуже, а в чем-то даже лучше аналогичного периода 2014 года.

2014 ГОД ЗАВЕРШИЛСЯ ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ХОРОШО. НАПРИМЕР, РАЗМЕР ПОЛУЧЕННОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕВЗОШЕЛ ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. ОСОБЕННО УЧИТЫВАЯ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

- То есть, о панических настроениях речь не идет?

Н.Б.: Если смотреть на ситуацию глазами наших клиентов, то поводов для паники, как таковой, попросту нет. Ведь большинство из них вместе с GRAWE уже не первый год. И за это время они смогли ощутить все преимущества стабильности, надежности и модели ведения бизнеса GRAWE. Иными словами, мы с начала своей деятельности в Украине заработали немалый кредит доверия, который помогает нашим клиентам пережить временные трудности в стране, сохранять спокойствие и не принимать необдуманные решения в отношении своих сбережений.

- А какова судьба новых медицинских программ "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни", которые появились в 2014 году? Есть ли к ним интерес?

Н.Б.: Невзирая на кризис, запущенные не так давно продукты, которые содержат в себе медицинские опции, оказались достаточно успешными, и мы видим на них немалый спрос. Поскольку на украинском рынке, к примеру, практически нет предложений, которые соединяли бы в себе накопительную опцию и покрытие рисков критических заболеваний, рисков травматизма у детей. И мы понимали, что это - интересно гражданам, поскольку подобные программы дают еще больше защиты, и еще больше преимуществ в части сохранения капитала. Это, я считаю, и стало залогом успеха наших программ "Граве Голд", "Граве Медик" и "Граве Поддержка".

- Что-то будет еще меняться в Вашей продуктовой линейке в ближайшем будущем?

Н.Б.: Весомых предпосылок для того, чтобы серьезно пересматривать нашу продуктовую линейку, пока что нет. Для каких-либо изменений в программах страхования, во-первых, необходимо принятие нового закона "О страховании", который позволит внедрить в Украине

европейские стандарты страхования. Во-вторых, нужна полноценная медицинская, а также пенсионная реформы, которые позволят страховым компаниям более глубоко интегрироваться в систему социального обеспечения граждан.

- Уже давно ясно, что страховой рынок нуждается также в совершенствовании нормативного регулирования. Есть ли у Вас планы содействовать этим процессам?

Н.Б.: Несомненно, мы будем активно принимать участие во всех законодательных инициативах, которые связаны с работой страховой индустрии в Украине. Эти инициативы давно нужны, и особенно в части защиты прав клиентов, налогообложения, а также раскрытия новых ниш и потенциала для появления новых продуктов. Наша задача - добиться доверия к страховым продуктам, способствовать созданию максимально комфортных и привлекательных условий страхования для всех. Будь-то физические лица, либо корпоративный сектор.

- Каковы Ваши ожидания от 2015 года, намерения и планы?

Бернд Ричард ШЕРАК (Б.Р.Ш.): Очевидно, что делать какие-то прогнозы даже на ближайшую перспективу, очень сложно. Не говоря уже о далеко идущих планах. Вместе с тем, и 2014 год, и 2015 год - это важный период для GRAWE в Украине. Поскольку сейчас проходит объединение, либо, если можно так сказать, синхронизация бизнесов двух компаний - "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" и СК "ГРАВЕ УКРАИНА". Это позволит сделать наше присутствие здесь более понятным и удобным для клиента. В части программ страхования, систем продаж, формирования мощного бэк-офиса и подходов к урегулированию. Но главное - позволит усилить присутствие GRAWE как в сегменте лайф, так и нон-лайф.

- И как от этого выиграют клиенты обеих компаний?

Б.Р.Ш.: С одной стороны, это привлечет их внимание к новым продуктам, с другой - даст осознание, что независимо от того, какую программу выбирает страхователь, он остается в GRAWE, где высокий уровень сервиса, прозрачность бизнеса и неукоснительное выполнение обязательств.

- Почему этот переход важно осуществить именно сегодня?

Б.Р.Ш.: Потому что кризис - наилучшее время для выявления слабых сторон, реструктуризации и подготовки бизнеса к очередному витку роста экономики в целом и страхового рынка в частности.

2014 ГОД, И 2015 ГОД - ЭТО ВАЖНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ GRAWE В УКРАИНЕ. ПОСКОЛЬКУ СЕЙЧАС ПРОХОДИТ ОБЪЕДИНЕНИЕ, ЛИБО, ЕСЛИ МОЖНО ТАК СКАЗАТЬ, СИНХРОНИЗАЦИЯ БИЗНЕСОВ ДВУХ КОМПАНИЙ - "ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ" И СК "ГРАВЕ УКРАИНА"



Бернд Ричард ШЕРАК

Член Правления компании "GRAWE Ukraine" 

- А как на работу и будущее GRAWE Ukraine смотрят акционеры? Не меняются ли их планы в отношении бизнеса в Украине?

Б.Р.Ш.: Позиция наших акционеров, как и ранее, неизменна. Она заключается в удержании наивысшего уровня надежности в любых обстоятельствах. Причем, это совершенно не означает, что наша цель занимать ведущие позиции во всех рейтингах. Гораздо важнее вести бизнес так, чтобы клиенты были уверены в нас, в том, что и через 10, 20, 50, даже 100 лет компания сможет выполнять взятые на себя финансовые обязательства. Именно поэтому концерн делал, и будет делать ставку на стабильность работы, а также долгосрочность присутствия на украинском рынке страхования. Об этом, в частности, говорит единая политика во всех странах, где представлены компании концерна GRAWE, что является сильной имиджевой составляющей, и подтверждением равной важности всех локальных рынков для концерна. Поэтому никаких предпосылок к сворачиванию бизнеса или чему-то подобному нет, и быть не может.

СЛОЖНОСТЯМ ВОПРОЕКИ

Текущий год будет непростым для всего страхового рынка. Однако, оставшееся время до 2016 года можно использовать для совершенствования внутренних процессов и укрепления своих позиций. Об этом, а также о планах концерна GRAWE по созданию в нашей стране единого бренда, рассказывал Член Правления "GRAWE Ukraine" Бернд Ричард Шерак.



Бернд Ричард ШЕРАК
Член Правления компании "GRAWE Ukraine"



НАША КОМПАНИЯ БЫЛА СОЗДАНА ЕЩЕ В 1828 ГОДУ, И ЕЕ СТРАТЕГИЯ УЖЕ ПОЧТИ ДВА СТОЛЕТИЯ НЕИЗМЕННА. ЭТО ДОЛГОСРОЧНОЕ ПРИСУТСТВИЕ НА ВСЕХ РЫНКАХ, ГДЕ ОНА ПРЕДСТАВЛЕНА, ПОДДЕРЖАНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И ВЫСОКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

- Ситуация в украинской экономике в целом и на страховом рынке в частности, которую мы наблюдаем уже больше года, неординарна. Какова позиция GRAWE в отношении обеих компаний, принадлежащих концерну в Украине? Изменились ли планы? Приоритеты развития?

Думаю, я вряд ли скажу что-то новое, если напомним, что наша компания была создана еще в 1828 году, и ее стратегия уже почти два столетия неизменна. Это долгосрочное присутствие на всех рынках, где она представлена, поддержание максимальной стабильности и высокой ликвидности. И, как показывает история, это нам удастся. Ведь концерн GRAWE пережил две мировых войны, а также несколько локальных политических конфликтов. Так, мы были одной из первых зарубежных компаний на рынке Югославии, которая в итоге разделилась на Словению, Хорватию, Боснию и Герцеговину, Македонию, Сербию, Черногорию и Косово. Но, это никоим образом не повлияло на присутствие GRAWE в этом регионе. Поэтому, невзирая на процессы, происходящие в Украине сегодня, мы, как и прежде, видим здесь большой, перспективный и растущий рынок. И не собираемся от него отказываться ни через год, ни через десять, ни через столетие.

- Но когда, по Вашему мнению, все-таки может быть реализован этот накопленный рост, о котором уже неоднократно было сказано?

Мне сложно сказать, когда это произойдет. Но предпосылки для роста действительно есть. Хотя, мы, как участник этого рынка, не зациклены на том, чтобы показывать стремительную динамику, которая не всегда

является признаком позитива для страховой компании. Наша цель - умеренный рост, прибыльность, и, что самое главное, надежность для своих клиентов. К тому же, в 2015 году, учитывая состояние рынка, вряд ли стоит рассчитывать на развитие. Скорее, это будет период удержания позиций и сохранения наших достижений, оптимизации процессов и выстраивания еще более крепких взаимоотношений с прежними и новыми партнерами.

НАША ЦЕЛЬ - УМЕРЕННЫЙ РОСТ, ПРИБЫЛЬНОСТЬ, И, ЧТО САМОЕ ГЛАВНОЕ, НАДЕЖНОСТЬ ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ

- А каковы намерения акционера по инвестированию в "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" и поддержку компании?

На данный момент концерн не видит в этом нужды, поскольку наша платежеспособность превышает 500%, что является уникальным для украинского рынка показателем. Поддержка может быть разве что в виде опыта, технологий, консультаций. Не более того.

НАША ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕВЫШАЕТ 500%, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ УНИКАЛЬНЫМ ДЛЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА ПОКАЗАТЕЛЕМ

- И все-таки, политическая нестабильность так или иначе влияет на настроения клиентов. Как компания ведет с ними диалог в таком случае?

Есть два направления работы. Первое - со стороны руководства, которое проводит встречи и тренинги с продавцами и партнерами. Дает им понять, что стабильности GRAWE ничего не угрожает. Второе - это воодушевленность наших агентов, которые должны донести всю эту информацию до клиентов, успокоить их. В итоге, мы убедились, что такая работа дает отличный эффект. Например, сегодня ситуация с притоком платежей гораздо лучше, чем, скажем, год или полгода тому назад, что в очередной раз подтверждает доверие к нам, веру в стабильность и надежность компании.

- Какие планы по развитию СК "ГРАВЕ УКРАИНА"? Будет ли она функционировать в некоей единой "экосистеме" вместе с компанией по страхованию жизни?

В ЭТОМ ГОДУ МЫ ЗАВЕРШАЕМ РЕБРЕНДИНГ, ЗАДАЧА КОТОРОГО ДАТЬ ПОНИМАНИЕ, ЧТО И "ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ", И "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "ГРАВЕ УКРАИНА" - ЭТО ФАКТИЧЕСКИ ОДНА КОМПАНИЯ, ГДЕ СТРАХОВАТЕЛЬ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ПОЛНЫЙ СПЕКТР СТРАХОВЫХ УСЛУГ

В Австрии наш концерн давно предоставляет защиту во всех сферах страхования. Будь-то имущество, здоровье или жизни. По аналогичной схеме мы развиваемся и в других странах. Причем, изначально приоритетом мы выбираем страхование жизни, а спустя 8-10 лет приобретаем местную рисковую страховую компанию либо создаем ее "с нуля". Аналогичная стратегия реализована и в Украине. В этом году мы завершаем ребрендинг, задача которого дать понимание, что и "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни", и "Страховая компания "ГРАВЕ УКРАИНА" - это фактически одна компания, где страхователь может получить полный спектр страховых услуг. Например, клиенту, который застраховал у нас автомобиль, мы непременно предложим накопительный полис. А тому, кто заключил медицинский договор, предложим страхование жилья. Причем, мы планируем достичь уровня финансового партнерства, что позволит максимально покрывать потребности в страховании, чутко реагировать на запросы и пожелания клиентов.

- Но Вы ведь понимаете, что и уровень финансовой культуры, и менталитет украинцев очень сильно отличается от австрийцев или сербов, к примеру. И то, что работает в Европе, не всегда применимо у нас.

Разница, на самом деле, не такая существенная. Например, в той же Австрии страхование не считается продуктом для богатых. Это защита имущества, жизни и здоровья среднего класса. Для людей, которым есть что терять. И которые понимают, что инвалидность или уход из жизни повлечет за собой тяжелые последствия для их близких. А сгоревшая квартира, к примеру, лишит семью жилья. Просто нам необходимо достучаться до людей, объяснить им, что страхование как инструмент упреждения и компенсации непредвиденных убытков действительно эффективен. И не только где-то там, за границей, но и здесь, в Украине. И мы уверены, что объединение двух компаний под одним брендом облегчит эту задачу.

ДОВЕРИЕ, НАДЕЖНОСТЬ, РОСТ

Как чувствует себя страховой рынок в свете перипетий, которые затронули Украину? Каковы перспективы пенсионной реформы в нашей стране? Как вернуть доверие граждан к финансовым инструментам и привлечь их к накопительному страхованию? Об этом в своем интервью рассказала Председатель Правления "GRAWE Ukraine" Наталья Базилевская.



Наталья БАЗИЛЕВСКАЯ

Председатель Правления компании "GRAWE Ukraine" 

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В ВИДУ СВОЕЙ СПЕЦИФИКИ, СЕРЬЕЗНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, КОТОРАЯ ЛЕЖИТ НА УЧАСТНИКАХ ЭТОГО СЕГМЕНТА, НИКОГДА НЕ БЫЛО ИНТЕРЕСНО СХЕМНЫМ КОМПАНИЯМ. И СЕГОДНЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ЛАЙФОВЫХ КОМПАНИЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО СПОСОБСТВУЕТ ЕГО РАЗВИТИЮ

- Что происходит со страховым рынком? Как он реагирует на внешнюю нестабильность?

Невзирая на политическую и экономическую ситуацию в стране, на рынке происходят изменения. Причем, качественные, направленные на то, чтобы повысить долю классического страхования в Украине, вывести этот бизнес из "тени", в которой находится немалое количество работающих в

Украине. С другой стороны, хочу отметить, что страхование жизни в виду своей специфики, серьезной ответственности, которая лежит на участниках этого сегмента, никогда не было интересно схемным компаниям. И сегодня прозрачность лайфвых компаний значительно способствует его развитию. Поэтому у нас есть большие надежды, что страхование жизни станет именно тем драйвером, который вместе с законодательными изменениями (фундаментальным пересмотром устаревшего закона "О страховании") даст всему рынку серьезный стимул для роста и запасов, регулирующих фондовый рынок.

- Очевидно, есть причины, которые препятствуют этому росту?

Главная проблема сегодня в том, что страхование жизни обделено вниманием со стороны государства. Если бы власть сделала акцент, на то что бы - популяризировать, стимулировать интерес к лайфу. Как к надежному, долгосрочному инвестиционному инструменту, который способствует притоку инфраструктурных денег в экономику. Ведь все мы отлично понимаем, что сбережения у населения есть. И хранить их "под подушкой" в условиях столь стремительной инфляции и девальвации явно неразумно. Однако, без политической воли и, самое главное, доверия и гарантий государства стимулировать людей к инвестициям не удастся. Мы считаем, что страхование жизни на сегодня - один из наилучших стимулов, который имеет максимальную надежность и отличную репутацию.

- Каковы же основные преимущества лайфа как инвестиционного инструмента?

Мы должны понимать, что страховой продукт - многогранен. Он дает защиту жизни и здоровья не только застрахованного, но и финансовые гарантии его близким. Накопительный полис "срабатывает" как при наступлении несчастных случаев, так и в случае тяжелого заболевания. Кроме того, страхователь имеет возможность выбирать: вкладывать на 5-10 лет, либо на более долгий срок; привязать срок действия договора к определенным событиям в жизни; номинировать полис в национальной либо иностранной валюте.

СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ - МНОГОГРАНЕН. ОН ДАЕТ ЗАЩИТУ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ НЕ ТОЛЬКО ЗАСТРАХОВАННОГО, НО И ФИНАНСОВЫЕ ГАРАНТИИ ЕГО БЛИЗКИМ

- Кстати, вопрос валюты в связи с девальвацией достаточно спорный. Как Вы считаете, какую валюту лучше выбирать для договора сегодня?

Если срок действия полиса длительный - конечно, целесообразнее приобретать полис, номинированный в валюте. В силу ее неподверженности инфляции и возможности получить оговоренную страховую сумму, невзирая на стоимость локальной валюты. Когда договор страхования менее долгосрочный, возможно, есть смысл выбирать валютой договора гривну, поскольку она приносит более высокую инвестиционную прибыль, опять таки учитывая риски страхования.

- Возвращаясь к ситуации на рынке, как она влияет на деятельности "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни"?

Если говорить о нашей компании, то ситуация на рынке вряд ли что-то для нас изменила. Мы продолжаем следовать принципам стабильности, консервативности и надежности для наших клиентов. Кроме того, мы достаточно расширили продуктовую линейку. Например, в 2013 году были введены пенсионные программы, а в 2014 году - программы и опции, покрывающие медицинские риски. Все это, несомненно, дало толчок компании, поскольку эти продукты пользуются большим спросом. Причем, в текущем году у нас еще больше ожиданий. В частности, благодаря тому, что изменения в налоговом законодательстве сняли с работодателей, заключающих договора страхования дополнительной пенсии, обязательство уплачивать со страховых платежей единый социальный взнос.

- А ощущаете ли Вы приток клиентов, которые раньше доверяли свои деньги банкам? Ведь сегодня страхование выглядит гораздо привлекательнее банковских продуктов.

Мы уже неоднократно говорили о том, что сравнивать страхование и банковские сбережения некорректно. Но если смотреть с точки зрения надежности и привлекательности для клиента, то, разумеется, сегодня депозит - не самое лучшее вложение. Учитывая чистку банковского сектора, которая по нашим прогнозам продлится еще до конца 2015 года. Поэтому даже для краткосрочных инвестиций банковские продукты сегодня не дают должной надежности. И многие наши клиенты это хорошо понимают.

- Отражается ли нестабильность в банковском секторе на страховом рынке в целом?

Для нас, конечно же, важно, чтобы те партнеры и финансовые институты, с которыми мы работаем, подвергались адекватному и тщательному регулированию, контролю со стороны Национального банка. Ведь когда страдает банковский рынок, плохо и страховщикам, так как мы сотрудничаем с банками, размещаем там свои средства и логично переживаем за их сохранность. Но надежные банки всё равно существуют в Украине, и их выбор зависит от профессионализма страховщика.

- Ожидаете ли Вы в ближайшем будущем возобновление процессов, связанных с пенсионной реформой?

Оценки пенсионной реформы очень разные. Кто-то говорит, что ее нужно ускорять, кто-то говорит, что проводить не ранее чем через 5-7 лет. Но в любом случае, было бы правильно дать уже сегодня тем людям, которые работают, накапливать на пенсию самостоятельно, на свои собственные счета. Поэтому мы придерживаемся того, чтобы реформа пенсионной системы, наконец, сдвинулась с мертвой точки. Это позволило бы государству, с одной стороны, поэтапно снять проблему дефицита Пенсионного фонда. А гражданам, с другой, перестать работать на "дыру" в ПФ, научиться распоряжаться собственными сбережениями. И в том числе, обратить свое внимание на добровольное накопительное страхование, которое обладает широкими возможностями в части пенсионных накоплений.

- И готова ли "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" участвовать в этой системе?


Главное условие, что это участие не должно быть обязательным. Каждая компания сама решает, в какой степени она должна быть вовлечена в пенсионное обеспечение. Ведь есть разнообразный опыт внедрения пенсионных реформ и вовлечение в них страховщиков. В любом случае, и государство, и страховая компания должны брать на себя определенную ответственность. Нельзя перекладывать груз только на одни плечи. И если государство создает некий фундамент, основы для работы бизнеса, то страховые компании в любом случае будут заинтересованы в участии и содействии реформам. Будь-то пенсионное страхование или покрытие медицинских рисков.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О НАШЕЙ КОМПАНИИ, ТО СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ВЯД ЛИ ЧТО-ТО ДЛЯ НАС ИЗМЕНИЛА. МЫ ПРОДОЛЖАЕМ СЛЕДОВАТЬ ПРИНЦИПАМ СТАБИЛЬНОСТИ, КОНСЕРВАТИВНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ

УВЕРЕННОЕ БУДУЩЕЕ

Финансовый директор "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" Ирина Андреева рассказала о преимуществах накопительного страхования для работодателей и сотрудников.



Ирина АНДРЕЕВА
Финансовый директор
"ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" 

С 2011 по 2014 корпоративные клиенты относились к накопительному страхованию жизни достаточно сдержанно, хотя до этого этот вид социального обеспечения был очень популярен за счет работодателей. Это было связано с тем, что взносы по полисам, которые работодатель осуществлял за своих сотрудников, подлежали обложению ЕСВ, в размере около 40%. Однако, с начала года в действующем законодательстве появилась новая норма. Она ввела понятие договора страхования дополнительной пенсии, взносы по которым освобождены от начисления ЕСВ. В итоге, многие компании вновь обратили свой взор на страхование жизни, как дополнительный способ позаботиться о своих сотрудниках. Ведь они получили возможность выбрать программы группового страхования, которые предусматривают механизм аннуитетных выплат. Что, фактически, является аналогом дополнительной пенсии, но без дополнительной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда.

К тому же, учитывая текущую нестабильную ситуацию, как в экономике, так и в банковском секторе, страхование жизни является более чем привлекательным мотивационным инструментом, как для работодателя, так и для сотрудников.

Ведь на сегодня, по сути, не существует иного способа для каждой из сторон сохранить долгосрочные и надежные

ВЫБИРАЯ СТРАХОВАНИЕ РАБОТОДАТЕЛЬ ФОРМИРУЕТ СПЛОЧЕННЫЙ КОЛЛЕКТИВ С МИНИМАЛЬНОЙ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ, УДЕРЖИВАЕТ ЦЕННЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ

взаимоотношения. Выбирая страхование работодатель формирует сплоченный коллектив с минимальной текучестью кадров, удерживает ценных профессионалов и специалистов. Кроме того, редакция Налогового кодекса, вступившая в силу с начала 2015 года, не содержит ограничений в части формирования расходов компании, что является преимуществом для работодателей, которые страхуют своих сотрудников за счет средств компании.

Сотрудники же со своей стороны видят, что компания способна и готова предложить им нечто большее, чем заработную плату, которая покрывает лишь текущие потребности. В то время как накопительный полис дает понимание перспективы и уверенность в социальном обеспечении в будущем.

Также положительной чертой накопительных полисов с точки зрения работодателя является достаточно широкий выбор программ, которые мы предлагаем, рассчитанных на различные категории клиентов. Например, если это молодой сотрудник, его скорее будут интересовать опции, которые дают защиту от несчастного случая, инвалидности, смерти. Если же это человек возраста, близкого к пенсионному, его несомненно мотивирует полис, приуроченный к выходу на пенсию.

К тому же, и страхователь (в данном случае работодатель), и застрахованный (его сотрудники) получают максимальную защиту средств и сбережений, поскольку GRAWE придерживается взвешенной инвестиционной политики. Она определяется внутренними правилами компании, и является сочетанием наивысшей надежности и защиты средств страхователей, поскольку наша задача - обеспечить сохранность капитала, который доверили нам клиенты. Именно поэтому "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" прежде всего, концентрируется на безрисковых активах с гарантированной доходностью.

"ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ" ПРЕЖДЕ ВСЕГО, КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА БЕЗРИСКОВЫХ АКТИВАХ С ГАРАНТИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

ЧТО ОТВЕТИТЬ КЛИЕНТУ ИЛИ ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

Каждый клиент страховой компании - это своеобразный "кладезь" вопросов. Что, впрочем, вполне нормально, так как человек вправе знать, кому он доверяет свои сбережения, как страховая компания будет ими распоряжаться, и какие гарантии их сохранности. "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" регулярно получает от своих клиентов, в том числе и потенциальных, немалое количество запросов. Часть из них индивидуальны, и требуют отдельного изучения. Но многие достаточно универсальны и касаются общих положений страховых программ, условий договоров страхования и обязательств страховой компании перед застрахованными и страхователями. Поэтому, Директор по работе с банками и брокерами "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" Максим Хоботов, Руководитель сервисного отдела и поддержки клиентов Федор Забродский и Ведущий специалист по страхованию Дмитрий Сакаль, решили дать ответы на самые популярные вопросы, которые впоследствии финансовые консультанты смогут использовать при общении с клиентами.



Федор ЗАБРОДСКИЙ

Руководитель сервисного отдела и поддержки клиентов



Максим ХОБОТОВ

Директор по работе с банками и брокерами



Дмитрий САКАЛЬ

Ведущий специалист по страхованию



- Можно ли поменять валюту страхования в действующем полисе?

Дмитрий Сакаль (Д. С.): Приобретая программу страхования, клиент выбирает валюту, в которой будет номинирован договор гривна или доллар. Учитывая, что изначальный выбор валюты договора влияет на расчеты резервов и инвестиционные вложения, то и полис будет действовать именно в выбранной валюте. Технически сменить валюту страхования с момента подписания договора и до его завершения практически невозможно.

При этом альтернативный вариант заключается в том, что по истечению срока действия первого договора, клиент сможет выбрать иную валюту, если он будет оформлять программу пенсионного опциона. При этом перевести программу пенсионного опциона в выбранную валюту.

- Что предусмотрено для минимизации влияния инфляционных процессов на полис страхования?

Федор Забродский (Ф. З.): В программах страхования "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" заложен механизм индексации страховых платежей. Он предусматривает, что в случае роста индекса потребительских цен более чем на 3% в год появляется возможность увеличить размер гарантированной страховой суммы. Размер увеличения базируется на необходимости сохранения покупательной способности гарантированной страховой суммы при получении от момента включения механизма индексации. При этом клиент имеет возможность индексировать свой договор, то есть пересматривать свою страховую сумму каждый год. За основу берется индекс потребительских цен, публикуемый Госслужбой статистики.

Страхователь получает от нашей компании письмо-уведомление, с данными о скорректированной на индекс потребительских цен страховой сумме и страховой премии. Если клиента устраивают предложенные условия - он оплачивает очередной взнос уже с индексацией.

- Что можно предпринять для минимизации влияния колебания курсов валют в Украине?

Максим Хоботов (М. Х.): Наилучший вариант - диверсификация. Иными словами приобретение двух полисов в разных валютах (например, первый с покрытием в 1 000 USD, а второй - с покрытием в размере 20 000 UAH). Такой подход позволит сбалансировать накопления, и значительно снизить влияние курсовой нестабильности на портфель сбережений страхователя.

- К каким программам страхования дополнительно можно приобретать медицинский блок программы "Граве Медик" (КОХZ+КНХZ+RX-1)?

Д. С.: Данная возможность предусмотрена для тарифов GX-5S, GX-3, GX-1, GDX-1, GX-1T. Они содержатся в программах: "СЕП", "Инвест План", "Юниор Экстра", "Граве Магистр", "Граве Универсал", "Граве Классик", "Граве Поддержка" и "Граве Голд". В то же время, важно учитывать, что пакет медицинских тарифов невозможно приобрести отдельно как дополнение к программам: "Инвест План Плюс" и "Граве Классик Плюс".

- Как будет действовать страховая компания, если страховое событие по уже заключенным полисам будет связано с военными действиями в зоне АТО?

М. Х.: В соответствии с пунктом 2.1.5 Правил добровольного страхования "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" такая выплата ограничивается выплатой выкупной суммы.

Однако, учитывая специфичность ситуации на Востоке Украины, руководством нашей компании было принято решение рассматривать каждый случай индивидуально с учетом всех обстоятельств. А именно, берется во внимание род занятий застрахованного, условия и территория наступления страхового события, предоставленные документы, заключения врачей и т. д. И уже на их основе делается заключение о выплате страховой суммы.

ОСНОВЫ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА



- Если Клиент приобретает накопительную программу ("Инвест План" или "Инвест План Плюс") необходимо ли ему заполнять блок медицинских вопросов в заявлении на страхование?

Ф. З.: Приобретая любую программу страхования без исключения, клиент должен заполнить заявление полностью. Оценка рисков связанных с жизнью и здоровьем застрахованного производится по всем программам, включая Инвест План и Инвест План Плюс. Поэтому предоставление неверных или неполных данных о своем физическом здоровье может отрицательно повлиять на степень страховой защиты.

Но поскольку каждая ситуация индивидуальна, для выбора оптимального варианта реструктуризации советуем обращаться непосредственно к специалистам нашей компании.

М. Х.: Для этого необходимо использовать таблицу на стр. 48-50 буклета "Программы и правила страхования".

А именно:

- Выбрать таблицу соответствующую необходимой программе страхования и валюте;
- Определить срок действия программы;
- Прибавить показатель процента из графика соответствующий сроку действия к гарантированной страховой сумме по программе.

Как рассчитать примерную сумму негарантированных бонусов по программе страхования?

- Какие механизмы предусмотрены для клиентов временно не имеющих возможность оплачивать ежегодные страховые премии по своему полису страхования?

М. Х.: Принимая во внимание объективные и субъективные обстоятельства, которые могут повлиять на платежеспособность страхователя, условиями страхования "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" предусмотрены:

- Отсрочка платежа на срок до 3 месяцев (с сохранением страховой защиты);
- Рассрочка платежа (со 2 года) с оплатой поквартально или раз в полгода;
- Уменьшение размера премии;
- Перевод договора в беспремиальный статус.

Можно ли восстановить договор, расторгнутый после первого года его действия (без выплаты выкупной суммы)?

Д. С.: Такой договор может быть восстановлен, если с момента его расторжения прошло не более 5 лет. Более детальную информацию можно получить по телефону в отделе страхования или по электронной почте.

Существует ли у "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" калькулятор страховых программ?

Ф. З.: Калькулятор страховых программ реализован в режиме онлайн по адресу wap.grawe.ua. Пользуясь данным ресурсом, есть возможность также отправить коммерческое предложение на адрес электронной почты клиента.

В ЗОНЕ РИСКА

Богдан Пономаренко, Заместитель начальника отдела страхования "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни", об особенностях оценки страховых рисков при заключении договора страхования.

Риски всегда сопровождают людей. И хотя, на первый взгляд, жизнь человека становится все более безопасной, каждый день приносит нам все новые и новые неожиданности. Стихийные бедствия, техногенные катастрофы, транспортные происшествия, военные конфликты, террористические акты не только влекут за собой огромный экономический ущерб, но и ломают судьбы людей.

Правда, со многими рисками мы все-таки научились успешно бороться. Например, квартиры и дома защищают от неблагоприятных климатических факторов, новые технологии ведут к уменьшению рисков для рабочих на производстве, совершенствуются системы безопасности транспортных средств. А распространенные болезни, считавшиеся ранее фатальными, сегодня успешно излечиваются благодаря достижениям современной медицины и фармацевтической промышленности.

Незвирая на то, что риски сопровождают всех, к счастью, они становятся реальной угрозой не для каждого. Плюс ко всему, существует ряд способов борьбы с их последствиями. Например, можно откладывать деньги "на черный день", можно рассчитывать на помощь государства, волонтеров или благотворительных организаций. Но одним из наиболее эффективных способов защиты от рисков считается страхование, при котором страхователь за обоснованно умеренную плату приобретает эту защиту у страховой компании. В принципе и сам термин "insurance" имеет отношение к рискам. Само слово "risk" иностранного происхождения, предки передавали его смысл синонимом "fear". То есть, отдавая страхи (risk) страховой компании, люди получали уверенность, что смогут пережить тяжелые времена.

Если говорить о долгосрочной защите от рисков, лучше всего эту функцию выполняет страхование жизни. Этот вид страхования покрывает угрозы (риски), связанные с серьезным ухудшением состояния здоровья застрахованных лиц в результате наступления несчастного случая или болезни. Результатом наступления таких рисков могут стать как финансовые трудности, связанные с лечением и временной нетрудоспособностью вследствие заболевания или несчастного случая, так и необратимая потеря способности зарабатывать на жизнь из-за

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ДОЛГОСРОЧНОЙ ЗАЩИТЕ ОТ РИСКОВ, ЛУЧШЕ ВСЕГО ЭТУ ФУНКЦИЮ ВЫПОЛНЯЕТ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ. ЭТОТ ВИД СТРАХОВАНИЯ ПОКРЫВАЕТ УГРОЗЫ (РИСКИ), СВЯЗАННЫЕ С СЕРЬЕЗНЫМ УХУДШЕНИЕМ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ЗАСТРАХОВАННЫХ ЛИЦ В РЕЗУЛЬТАТЕ НАСТУПЛЕНИЯ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ ИЛИ БОЛЕЗНИ

наступления инвалидности. А иногда, в наиболее тяжелых случаях, трагические события могут привести к уходу застрахованного из жизни. Это не только приносит страдания его родным и близким, но и может существенно ухудшить уровень жизни людей, близких к застрахованному, в связи с сокращением доходов семьи.

Страховая защита заключается в накоплении страховой компанией денежных средств и выплате их клиенту и его семье в качестве финансовой помощи при наступлении событий, на случай которых заключался договор. И крайне важной задачей является определение справедливой цены страховой защиты (страхового тарифа). Он рассчитывается таким образом, чтобы собранных страховых платежей было достаточно для осуществления страховых выплат по всем страховым случаям, которые, предположительно, произойдут в течение всего срока страхования. Если тариф будет завышен, страхование станет непривлекательным для клиента. Когда же цена слишком низка, собранных платежей может не хватить для всех страховых выплат. При этом не последнюю роль определяет так же и размер собственных средств компании, если таких средств недостаточно, то компания не сможет выполнить взятые обязательства перед клиентами, в результате наступит банкротство. Примеры последствий этого так называемого "ценового демпинга" мы, к сожалению, могли наблюдать на рынке автострахования. Некоторые компании, которые за счет больших скидок активно завоевывали лидирующие позиции по продажам полисов обязательного страхования автогражданской ответственности, в результате оказались неплатежеспособными.

СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В НАКОПЛЕНИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ВЫПЛАТЕ ИХ КЛИЕНТУ И ЕГО СЕМЬЕ В КАЧЕСТВЕ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ ПРИ НАСТУПЛЕНИИ СОБЫТИЙ

Как же определить справедливую цену за страхование? Она должна базироваться на статистических данных о частоте наступления страховых событий. Подобный анализ рисков ведется давно. Он позволяет определить вероятность наступления страхового события. Многие страховщики имеют собственные данные о частоте страховых событий. Огромным массивом информации обладают компании, занимающиеся перестрахованием. А данные по некоторым рискам ведутся так же государственными службами статистики (например, так называемые таблицы смертности, которые берутся за основу для расчетов страховых тарифов по риску смерти).

Можно возразить, что величина риска для каждого из нас индивидуальна. И не совсем справедливо требовать одинаковую цену за страхование здорового человека, ведущего спокойный образ жизни, и, к примеру, людей с тяжелыми заболеваниями, опасной профессией или экстремальными хобби. Действительно, базовые тарифы "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" рассчитаны для страхования людей с обычным уровнем риска, к которым относится большинство населения нашей страны. Но это не значит, что человек, подверженный более высоким рискам, не может быть застрахован. Чаще всего можно подобрать индивидуальные условия и для тех, кто входит в группы повышенного риска.

А для того чтобы правильно оценить риски, потенциальным клиентам предлагается при заключении договора страхования предоставить данные о состоянии здоровья, профессии, увлечениях, образе жизни.

Объем информации, необходимой для оценки риска, отличается, в зависимости от выбранного тарифа. Наиболее подробная медицинская анкета содержится в заявлении на страхование по программе "Граве Поддержка". Эта программа предусматривает выплату при диагностировании ряда тяжелых заболеваний, поэтому оценка рисков, связанных со здоровьем, является приоритетной. Также тщательно оценивается состояние здоровья застрахованного при заключении договора по программе "Граве Медик". Наличие заболеваний и проблем со здоровьем может повлиять и на расчет индивидуальных тарифов GX-1 (программа "Граве Классик") и GX-3 (программы "Граве Универсал", "Юниор Экстра"). Наименее строгие требования предъявляются к потенциальным клиентам при приобретении программ "Инвест План", "Инвест План Плюс", "Граве Магистр" и "Граве Голд", однако оценка рисков проводится и для этих программ.

Вместе с тем, информация о характере работы и увлечениях больше влияет на оценку рисков по дополнительным программам страхования последствий несчастных случаев (тарифы UTZ, UI30, UI50P, UI100). Большинству клиентов предлагается полноценное покрытие даже во время выполнения профессиональных

обязанностей. Только в редких случаях (например, у шахтеров) несчастные случаи на производстве не покрываются страхованием. Также представителям некоторых профессий (например, спецподразделения милиции, военные в зоне боевых действий, журналисты в "горячих точках", пилоты вертолетов и т.д.) страховое покрытие не предоставляется в силу особенностей условий работы застрахованных лиц.

Такой подход вполне обоснован, так как он позволяет не закладывать в базовый тариф повышенные риски наступления страховых событий у отдельных категорий клиентов и, таким образом, не возлагать бремя повышенных тарифов на всех страхователей. В то же время, потенциальный владелец полиса, указавший в заявлении на страхование, к примеру, информацию о своей профессиональной деятельности, может быть уверен, что при наступлении страхового случая на рабочем месте выплата будет сделана в полном объеме.

Таким образом, оценка страховых рисков дает возможность каждому заключить договор страхования по справедливой цене. Более того, анализ рисков позволяет предложить страховое покрытие на индивидуальных условиях для тех, кто имеет определенные проблемы со здоровьем или сталкивается с повышенным риском во время выполнения профессиональных обязанностей.

ОЦЕНКА СТРАХОВЫХ РИСКОВ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ КАЖДОМУ ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ ЦЕНЕ



ЗАПОЛНЯЕМ ВНИМАТЕЛЬНО

Начальник отдела страхования "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" Елена Вебер рассказала об особенностях заполнения бланка Заявления на страхование по программе "Граве Медик".

Программа "Граве Медик" предполагает оформление двух отдельных договоров страхования:

1) накопительного, который предусматривает выплату в случае смерти или дожития Застрахованного лица до окончания срока действия договора;

2) защиты здоровья, который предусматривает выплату в случае смерти (RX-1), хирургической операции (KOHZ) и госпитализации (KNXZ) застрахованного лица.

Бланк Заявления на страхование состоит из двух частей. Верхняя - для оформления накопительной программы, нижняя - для программы защиты здоровья. Некоторые поля у обеих программ общие. Например, поле для внесения личных данных о Страхователе и Застрахованном лице, поле для указания Выгодоприобретателей на случай дожития и смерти, вопросы о состоянии здоровья и образе жизни Застрахованного лица и область, предназначенная для подписей.

При оформлении программы "Граве Медик", прежде всего, необходимо определить, какая часть премии идет на накопительную программу, а какая - на программу защиты здоровья.

В верхней части заявления следует выбрать один из трех предложенных вариантов накопительной программы:

Вариант 1 - тариф GX-1;

Вариант 2 - тариф GX-3;

Вариант 3 - тариф GX-5S.

Страховую сумму можно определить с помощью Блик-тарифов (раздел "Тарифы накопительного страхования", стр. 4 - 99).

Нижняя часть Заявления отводится на оформление программы защиты здоровья, которая, как уже говорилось, включает в себя три тарифа: страхование на случай смерти, хирургической операции и на случай госпитализации в результате несчастного случая или болезни.

Следует обратить внимание, что страховые суммы для отдельных тарифов в "Граве Медик" не одинаковы. Так, страховая сумма по тарифу страхования на случай смерти (тариф RX-1) фиксирована и составляет 2 500 UAH или 500 USD. Суточная страховая сумма - выплата за сутки лечения в стационаре (тариф KNXZ) предлагается на выбор - один из 6



Елена ВЕБЕР

Начальник отдела страхования
"ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" 

вариантов для каждой из валют, а страховая сумма на случай операции рассчитывается индивидуально исходя из размера платежа с помощью Блик-тарифов (раздел "Тарифы страхования на случай наступления рисков RX-1 + KOHZ", стр. 100 - 116). Соответственно, итоговая страховая премия (RX-1 + KOHZ + KNXZ) будет представлять собой сумму платежей по всем трем тарифам.

С нашей стороны мы видим следующие этапы заполнения заявления:

ШАГ 1: Выбираем размер выплаты за 1 день лечения в стационаре для тарифа страхования на случай госпитализации (KNXZ). Исходя из выбранной суточной страховой суммы, определяем необходимый размер платежа с помощью Блик-тарифов или таблицы, приведенной в Заявлении на страхование (пример в таблице).

Выплата в сутки, UAH					
50	100	150	200	250	300
Годовая премия, UAH					
130	260	390	520	650	780

Выплата в сутки, UAH					
5	10	15	20	25	30
Годовая премия, UAH					
13	26	39	52	65	78

ШАГ 2: Определяем страховую сумму на случай хирургической операции (КОХЗ) по Блик-тарифу. Размер максимальной страховой суммы на случай операции равен 12 000 долл. США или эквивалент в гривнах.

ШАГ 3: Принимаем во внимание, что в бланке Заявления на страхование не предусмотрено отдельное поле для страхового платежа по тарифу страхования на случай смерти (RX-1). Платеж по этому риску указывается в сумме со страховым платежом на случай операции. Это нужно учесть, если клиент желает оформить программу "Граве Медик" без покрытия риска хирургической операции. В таком случае в графе "Страховая сумма на случай операции" нужно поставить прочерк, а в поле "Страховой платеж" справа от него - размер платежа по тарифу RX-1, который можно узнать, обратившись в офис "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни".

ШАГ 4: Не забываем, что при оформлении программы "Граве Медик" оформляется 2 отдельных полиса, поэтому первый страховой платеж увеличивается на 50 UAH или 10 USD как по накопительной программе, так и по программе защиты здоровья.

На следующем рисунке показан пример заполнения разделов с условиями страхования заявления на страхование по программе "Граве Медик":

Важный факт: Договор защиты здоровья можно подключить к имеющемуся активному накопительному договору страхования. Но срок его действия не может превышать оставшийся срок действия старого договора. При этом месяц начала действия в обоих договорах должен быть одним и тем же. Например, к договору страхования по программе "Граве Классик", заключенному на срок с 01.09.2011 г. по 01.09.2031 г., программу "Граве Медик" можно подключить с 1 сентября 2015 г. на срок от 10 до 16 лет. При этом в верхней части Заявления на страхование по программе "Граве Медик" отметку напротив варианта накопительной программы делать не нужно, а в строке "Заявление на страхование жизни с участием в резервах бонусов" следует указать номер полиса, к которому будет присоединена программа "Граве Медик".

Надеемся, что данная информация поможет Вам в заполнении Заявления на страхование, и у Вас не возникнет сложностей с оформлением бумаг.

УМОВИ СТРАХУВАННЯ							
Валюта страхування:	<input checked="" type="checkbox"/> UAH <input type="checkbox"/> USD	Вік	44	Строк	16	Початок (день/міс./рік):	01 / 09 / 15
УМОВИ ДОГОВОРУ							
Накопичувальне страхування за програмою «ГРАВЕ МЕДИК»:		Страхова сума		Порядок сплати страхового платежу:		Страховий платіж	
<input type="checkbox"/> ВАРИАНТ 1 (GX-1) <input checked="" type="checkbox"/> ВАРИАНТ 2 (GX-3) <input type="checkbox"/> ВАРИАНТ 3 (GX-5S)		55 031		щорічно		3 500	
Вигодонабувач/чі по випадку смерті (П.І.Б., дата народження, адреса):						Збільшення першого страхового платежу на 50 UAH або 10 USD	
						= Сума першого платежу	
						3 550	
Вигодонабувач/чі по випадку дожиття (П.І.Б., дата народження, адреса):						= Сума першого платежу в UAH	
						3 550	
ЗАЯВА НА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ							
(складова частина договору страхування життя)						Заява №	
						Поліс №	
УМОВИ ДОГОВОРУ							
Страхування на випадок настання ризиків за програмою «ГРАВЕ МЕДИК»	Страхова сума по випадку смерті становить 500 USD (2 500 UAH)		Страхова сума на випадок операції			Страховий платіж	
<input checked="" type="checkbox"/>			40 085			1 000	
СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК ГОСПІТАЛІЗАЦІЇ							
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Страхові сума добова	5 USD (50 UAH)	10 USD (100 UAH)	15 USD (150 UAH)	20 USD (200 UAH)	25 USD (250 UAH)	30 USD (300 UAH)	
						+Платіж за страхування на випадок госпіталізації	
						520	
						Збільшення першого страхового платежу на 50 UAH або 10 USD	
						= Сума першого платежу	
						1 570	
Вигодонабувач по випадку госпіталізації у стаціонар внаслідок хвороби або нещасного випадку/хірургічного втручання за необхідності внаслідок хвороби або нещасного випадку — Застрахована особа				Порядок сплати страхового платежу:		= Сума першого платежу в UAH	
				щорічно		1 570	

ОТ А ДО Я

О нюансах выбора программ страхования, а также алгоритмах и особенностях расчета страховых тарифов, рассказал Ведущий специалист по страхованию "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" Дмитрий Сакаль.

Приняв решение оформить полис страхования жизни, необходимо тщательно продумать, какой именно программе и тарифу отдать предпочтение. Это очень важный этап, поскольку накопительный полис имеет длительный срок действия и сопровождает клиента в течение долгих лет.

Выбор программы страхования зависит от множества факторов. Первоочередными являются возраст и пол застрахованного лица. Не менее важно также и семейное положение клиента. Ведь принимая решение приобрести страховой полис, мы стремимся позаботиться не только о собственном духовном и материальном благосостоянии, но и о своих близких.

Если взять в качестве примера программы "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни", то они покрывают максимально возможный спектр страховых рисков, предоставляя, таким образом, наиболее широкую страховую защиту при наступлении инвалидности застрахованного лица в результате несчастного случая; ухода из жизни как трагического, так и по причине болезни; госпитализацию застрахованного лица; риска проведения оперативного вмешательства и диагностирования целого перечня критических заболеваний.

С чего стоит начать расчет страховой программы? В первую очередь принять решение в пользу одного из главных (накопительных) страховых тарифов (GX-1, GDX-1, GX-1T, GX-2, GX-3, GX-5S и GX11). Каждый из них включает опцию дожития до конца действия договора страхования и смерть. А тариф GDX-1 дополнительно учитывает и риск диагностирования критических заболеваний. Это значит, что по каждому из перечисленных тарифов выплата страховой суммы предусмотрена не только при наступлении непредвиденных обстоятельств, но и по окончании срока действия договора. Следующий этап - решить, на какой риск (смерть или дожитие) сделать больший акцент. Логика расчета выглядит таким образом: чем больше выплата по окончании срока действия, тем меньше выплата при уходе из жизни застрахованного лица и наоборот. Поэтому наиболее выгодными в плане накопления являются тарифы: GX11, GX5S, GX1T и GX3. Если же цель покрыть в большей степени рисковую составляющую, акцент нужно сделать на тарифах: GDX-1, GX-1 и GX-2.



Дмитрий САКАЛЬ

*Ведущий специалист по страхованию
"ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни"*



Плюс ко всему, клиент вправе не ограничивать себе выбором лишь одного главного тарифа. Он может также подключить к нему один или несколько рисковых - UI30, UI50P, UI100, UTZ, RXZ, KHXZ и KOXZ. Разумеется, сориентироваться в таком разнообразии непросто. Поэтому для того, чтобы облегчить выбор среди множества вариантов, "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" объединила накопительные и рисковые тарифы в наиболее оптимальные программы страхования. Ознакомиться с ними можно из наших печатных материалов, а также с помощью интернет-калькулятора, который находится по ссылке *var.grawe.ua, и позволяет не только ознакомиться с условиями каждой из программ, но и осуществить непосредственный расчет страховой суммы.

Таким образом, клиент, отдавший предпочтение тарифу с покрытием критических заболеваний GDX-1, выбирает для себя программу "Граве Поддержка", которая в паре с тарифом UI30 предоставляет защиту и на случай инвалидности застрахованного лица (выплата в размере от 30% страховой суммы). Страхователь, ставящий для себя цель наибольшего накопления средств, может остановиться на программе "Инвест План" (тариф GX-5S). Либо же "расширить" покрытие до программы "СЭП", которая включает в себя целых пять страховых тарифов (GX-5S, UTZ, UI50P, UI100 и RXZ).

Чтобы более детально разобраться с наполнением отдельно взятой программы, рассмотрим конкретный пример с помощью упомянутого интернет-калькулятора. Так, кликнув по названию программы, появляется возможность посмотреть ее описание и затем и перейти к непосредственным расчетам:

СЕП - Страхова економічна програма
 Юніор екстра - програма дитячого страхування
 GX55 (Інвест план) - Страхування на випадок дожиття до смерті
 Граве Мігістр
 GX11 - Одноразовий вклад Граве Універсал
 GX1 - Граве Класік
 GX2 - Граве Класік Плюс
 GXTT - Граве Голд
 GDX1 - Граве Підтримка
 RX1 - Граве Медик

[Назад](#)

Стать:

Вік на момент початку страхування:

Термін дії:

Порядок сплати:

Валюта:

Щорічна премія: 10.000,00

Страхова сума: 140.681,00

Капітал: 277.788,70

[Відіслати пропозицію](#)

[Назад](#)

После ввода всех требуемых параметров для расчета, отображается информация о страховой сумме по запрошенной программе, а также ориентировочная сумма, которая будет выплачена по окончании срока действия договора, и отображена в поле "капитал".

[Опис програм](#)
[Розрахунок страхової суми](#)
[Назад](#)

Стать:

Вік на момент початку страхування:

Термін дії:

Валюта:

Річна премія:

[OK](#)
[Назад](#)

Следует помнить, что выплату по дожитию также возможно получать в виде последовательных аннуитетных платежей (пенсии). Преимуществом аннуитетных выплат перед разовым возмещением является, прежде всего, разнообразие тарифов. Например, претендуя на пенсионную выплату, клиент вправе выбрать пожизненные выплаты. В таком случае, сумма полученных средств может в разы превышать размер накопленного капитала. Другим вариантом является опция унаследования пенсионной выплаты. Так, в случае ухода из жизни главного получателя пенсии, 60% от суммы его аннуитетной выплаты будет причитаться второму получателю пенсии, указанному в договоре. Причем, застрахованный к моменту истечения срока договора не обязательно должен соответствовать пенсионному возрасту, определенному государством, что является еще одним преимуществом.

Если рассматривать этот вариант на выше упомянутом примере, то, при накоплении суммы в размере 277 788 UAH, клиент имеет возможность выбрать один из следующих вариантов получения аннуитетных выплат:

С ЗАЩИТОЙ КАПИТАЛА

Пожизненно	На 20 лет
Годовая выплата, UAH	
14 720	20 917

С УНАСЛЕДОВАНИЕМ

Пожизненно	На 20 лет
Годовая выплата, UAH	
14 291	20 923

Как видно, лишь за первый год клиенту будет выплачено от 14 291 до 20 923 UAH (в зависимости от выбранной опции). И это при том, что годовая премия по полису накопления составляла 10 000 UAH. Кроме того, опции возврата капитала и унаследования капитала в каждом из случаев гарантируют клиенту сохранность средств даже в случае ухода застрахованного лица из жизни.

В целом же, подобным образом можно осуществить просчет по любой из предлагаемых "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" программ.

*wap.grawe.ua - разработан для использования на мобильных устройствах через протокол мобильной передачи данных "wap" с целью оптимизации мобильного трафика данных. Использование с компьютеров также возможно.

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ: 5 КЛЮЧЕВЫХ СОВЕТОВ

С давних времен одним из движущих стимулов развития человечества было желание укротить время. Причем, именно это желание стало результатом многих достижений и открытий. От изобретения колеса и первых полетов Уилбера и Орвилла Райтов, до старта в Японии самого быстрого поезда в мире MLX01, который установил абсолютный рекорд скорости для железнодорожного транспорта, разогнавшись до 581 км/час.

Вообще время, которым человек располагает каждые сутки (это целых 86400 секунд) зачастую сравнивается со счетом в банке, где может находиться аналогичная сумма, скажем, в долларах. Такая аналогия не беспочвенна, ведь ежедневно мы принимаем решение, куда инвестировать временной ресурс. В отдых, развитие, семью, здоровье или бизнес. И способность искусно управлять временем, несомненно, является отличительной чертой успешного человека. Причем, если следовать нескольким советам, можно овладеть этим искусством почти в совершенстве.

1 "ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ" ВРЕМЕНИ

Бывает так, что современный человек самоотверженно занят семьей и работой, но в этих двух направлениях жизни он продолжает ощущать острую нехватку времени. Часто такие люди жалуются на то, что в сутках только 24 часа. Библейская мудрость говорит "Выкупайте время, потому что дни лукавы". Но где взять необходимые минуты? Несложная проверка поможет понять, как выявить дополнительный ресурс. Для этого достаточно взять лист бумаги и проанализировать, а после записать, сколько времени в неделю отнимает:

Личный отдых

.....
часов%

01

- Развлечения
- Просмотр телевизора и фильмов (в том числе и с другими членами семьи)
- Общение с друзьями (в том числе по телефону из дому или с рабочего места)
- Социальные сети и переписка
- Развлекательный контент в интернете (в том числе и на работе)
- Чтение развлекательной литературы
- Прочее

Семья

.....
часов%

02

- Общение с супругом/супругой
- Общение с родителями и родственниками
- Общение с детьми (чтение книг, проверка домашнего задания совместный спорт и т.д.)
- Совместные занятия (игры, отдых на природе, походы в театр и т.д.)
- _____

Личное развитие

.....
часов%

03

- Посещение тренингов и семинаров _____
- Развивающая литература _____
- Видео и онлайн курсы _____
- Школы тренинги и т.д. _____
- Анализ целей жизни и т.д. _____
- _____

Здоровье

.....

04

часов%

Занятия спортом _____

- Медицина _____

- Сон _____

- _____

Бизнес

.....

05

часов%

- Встречи с клиентами _____

- Деловое общение по телефону _____

- Деловая переписка _____

- Написание коммерческих предложений и бизнес планов _____

- Совещания _____

- Семинары _____

- _____

Социальная деятельность

.....

06

часов%

- Общественная жизнь _____

- Хобби _____

- Религия _____

- _____

Далее необходимо просуммировать:

А) Общее время в каждом из 6 пунктов

Б) Итоговое общее время (сумма всех 6 пунктов) _____

Далее используя математическую пропорцию, нужно попросту умножить время каждого отдельного пункта на 100 и разделить на общее время

_____ часов x 100 : общее время = _____%

(полученный данные внести в графу _____%)

Если по итогу исследования у бизнес ориентированных людей в графе "Личный отдых" получается цифра конкурирующая с показателем в пункте 5, значит скрытый ресурс находится именно в обилии времени на отдых. Если же время на важные занятия уступает второстепенным занятиям, то начинать нужно со следующего пункта.

2. БОРЬБА С "ЛИШНИМ"

Когда по итогу первого этапа исследования определен главный фактор, который "съедает" драгоценное время (телевидение, интернет, или общение по телефону, к примеру) наша задача минимизировать его влияние. Для этого необходимо поставить перед собой определенные цели:

- 1 Начиная с завтрашнего дня уделять этому фактору меньше времени (ежедневно) на _____% или _____ мин.
И продолжать уменьшать время вплоть до достижения желаемого результата
- 2 Отводить для него вместо качественного рабочего или семейного времени только незапланированные перерывы или время, оставшееся после выполнения важных задач.
- 3 Сообщить всем, кто может помешать (БОРЬБА С "ЛИШНИМ") о Ваших целях. Попросить о помощи друзей, родственников, коллег.
- 4 Поощрять себя за достижения в борьбе с поглотителями времени.

3. ПЛАНИРОВАНИЕ "60/40"

Бытует мнение, что истинно успешный деловой человек должен планировать весь свой рабочий день полностью. Однако, это не совсем так. То есть все время, которым мы располагаем должно быть проанализировано и спланировано, но не все 100% его нужно заполнять полезными делами.

Приблизительно 60% можно расписать для важных дел. В то время как 40% оставшегося времени - оставить для возможных отклонений от графика, задержек, форс-мажоров, опозданий, и т.д. Именно эти 40% времени позволят создать гибкий график, позволяющий реагировать на возможные изменения.

Для обычного десятичасового рабочего дня соотношение "60/40" означает, что утром планированию подвергается только шесть часов от всего дня. Остальные же четыре часа остаются свободными для форс-мажора и различных задержек, чтобы иметь возможность вовремя все исправить. А если ничего непредвиденного не происходит, то в освободившееся время можно продолжить выполнять список необходимых дел, по мере их важности и приоритетности.



4. УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ "НЕТ"

Одним из самых неожиданных врагов организованного человека является как ни странно дела. Только не те запланированные мероприятия, которые есть в списке эффективного менеджера, а задачи, которые поступают извне.

Кто в глазах подчиненных является лучшей кандидатурой для того, чтобы справиться с задачей, которую сотрудник по любым причинам (лень, недостаточная компетентность,

нежелание) не может решить? Кого коллеги просят помочь в решении внезапных проблем. Кому руководители поручают дополнительные задания? Все это достается высокоорганизованному исполнительному менеджеру. А если в рабочем графике нет времени для решения этих задач, а отвлекаясь на такие задания человек не сможет выполнить того, что для организации действительно важно? Либо что если, решая задачи за подчиненных, менеджер крадет их возможности для развития? В такой ситуации защитным механизмом является умение говорить "НЕТ". Условно, людей которым иногда приходится отказывать, можно поделить на 4 группы:



Способность говорить "НЕТ" самому себе является важной платформой организованного человека. Ведь по своей природе мы подсознательно склонны выбирать наиболее приятные и отнюдь несложные задачи, откладывая трудоемкие и очень важные процессы в "долгий ящик". Такой подход может привести к "фиаско" в любом деле.

Что же касается остальных 3 групп, то для каждой из них есть особые законы, чтобы в некоторых случаях при необходимости произнести "НЕТ", сделав это для пользы общего дела.

Если же необходимо отказать в услуге подчиненному, очень важно определить, действительно ли сотруднику необходима помощь. Либо он просто пошел по самому простому пути, решив "сбросить" решение на руководителя. Поэтому, если по мнению руководителя он может справиться самостоятельно, тогда есть несколько способов действия:



Если же приходится говорить "НЕТ" тому, кто равен по статусу, нужно быть предельно толерантным и осторожным, так как это группа людей, которая нуждается в вас приблизительно, в той же степени, что и Вы в них. Для такого случая можно использовать принцип "Взаимной помощи" - "Я сделаю это для Вас, но тогда, пожалуйста, помогите мне с другим заданием". Или вариант "Взаимного отказа" - "К сожалению, я не смогу Вам помочь в этом, однако я в свою очередь не буду отвлекать Вас просьбой о помощи в моем проекте".

И наконец, когда приходится отказывать человеку, который имеет более высокий статус, нужно использовать "Механизм вовлечения". Проинформировать руководителя о том, что решение дополнительной задачи крайне важно, но запланированное дело в таком случае не будет выполнено в срок или будет сделано некачественно. Мудрый управленец, безусловно, отнесется с пониманием к рациональным аргументам, и возможно что-то перепоручит другому сотруднику или привлечет большее количество исполнителей.

Вместе с тем, не стоит забывать, что умение говорить "НЕТ" своеобразный "кладезь" дополнительного времени и предоставление некоторой независимости. Однако быть полностью независимыми невозможно. Поэтому злоупотреблять отказами не стоит.

5. ПРАВИЛО 80/20

Данное, последнее правило открывает перед нами завесу таинства между разными по важности делами, показывая баланс важных и второстепенных задач в жизни человека. Данное правило открыл почти 200 лет тому назад Вильфредо Парето, в честь которого его и назвали.

Парето жил в XIX веке и занимался вопросами богатства и дохода владельцев земельных угодий. В своих исследованиях он натолкнулся на один факт, который показался ему весьма интересным. Он обнаружил повторяющуюся математическую зависимость между частью людей (выраженной в процентах от общего количества населения) и уровнем дохода или богатством этой группы. Таким образом, он установил, что в самых разных странах сконцентрировано 80% имущества у 20% населения, а 80% результатов являются итогом 20% приложенных усилий и т.д. Впоследствии этот феномен проявился и во всех остальных областях жизни, и его до сих пор применяют в бизнесе. Это правило, разумеется, вполне может быть использовано при распределении времени и достижении результата. Как именно? Очень просто: определить те 20% времени, которые дадут львиную долю результата, и уделять им первостепенную роль в рабочем графике. О том, как это делать, мы будем говорить в следующих выпусках "GRAWE/Review" и на тренингах компании "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни".



СТОЛЕТИЯ БЕЗУПРЕЧНОЙ НАДЕЖНОСТИ

В 1828 году многолетние усилия эрцгерцога Иоганна увенчались успехом: его брат, император Франц I, императорским указом разрешил создание "Кайзеровско-королевского привилегированного общества взаимного страхования на случай пожаров для Штирии, Каринтии и Крайна". Так была заложена основа истории успеха финансового концерна GRAWE, которая насчитывает уже почти два столетия и длится по сегодняшний день.

Однако деятельность концерна не ограничилась сферой страхования, она была расширена на сферы банковского дела и недвижимости. Экономические условия на рынке капиталов позволили GRAWE заблаговременно заняться инвестициями в недвижимость и земельные участки, чтобы обеспечить самое важное качество для любой страховой компании - надежность.

В итоге, по сей день GRAWE с ее дочерними компаниями является одним из крупнейших управленцев и владельцев недвижимостью и имуществом не только в Австрии, но и за её пределами. Причем, она занимается обслуживанием объектов в качестве независимой группы по недвижимости как в двух ключевых городах, коими являются Грац и Вена, так и во всех столицах федеральных земель Австрии, а также в отдельных странах Центральной и Восточной Европы.

Визитная карточка GRAWE - не столько объем недвижимого имущества, принадлежащего компании, сколько состояние каждого объекта в отдельности. Особая жемчужина архитектуры это, конечно же, главный офис GRAWE. Здание было построено в 1893-1895 гг. в соответствии с планами архитектора профессора Леопольда Тайера и профессора Фридриха Зигмунда в эпоху историзма в стиле неоренессанса. Это великолепное сооружение передано компании еще в 1895 году императором Францом Иосифом I на официальном открытии генеральной дирекции, и с того момента стало центральным офисом концерна. Интерьер здания, со сдержанным великолепием, хранит в себе дух конца 19 столетия. Просторный атриум, стеклянный купол которого частично сохранился со времен возведения, впечатляет так же, как и колонный зал, элегантная архитектура лестниц и трудоемкий дизайн стен.

Вообще же, как уже было сказано, большая часть всего недвижимого имущества GRAWE расположена в городах Грац и Вена. По этой причине, объекты, о которых будет вестись речь ниже, занимают особое место. Тем более что

ряд выдающихся архитектурных жемчужин, находящихся в престижных местах, придают особую ценность этой уникальной коллекции. В портфеле компании находятся как поместья, постройка которых происходила еще в начале 16-го века, так и объекты, которые были сооружены в нынешнем столетии. Архитектурные стили зданий охватывают эпохи возрождения, барокко, историзма и стиля современной архитектуры. Давайте же вместе пройдемся по Грацу и Вене и осмотрим недвижимость компании GRAWE.

ГРАЦ:

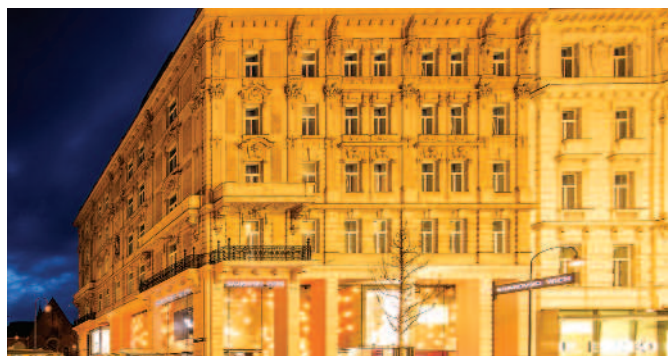
ALBERSTRASSE 4

Это здание времен короля Вильгельма II, построенное в 1889 г., имеет очаровательный фасад. Оно расположено в тихом переулке, недалеко от городского парка и Технического университета города Грац.



LESSINGSTRASSE 24

Построенное в 1876 г. здание расположено напротив старого корпуса Технического университета Граца и имеет богатый архитектурными элементами фасад.



ANDRAGASSE 13

Задуманное как жилое, так и коммерческое здание "Zanklhof" было возведено в 1907-1908 гг. бывшим производителем красок Эмилем Цанклем. В прошлом москательная лавка (сейчас городская библиотека Граца) объявлена охраняемым памятником архитектуры и является редким примером прекрасно сохраненного торгового здания того времени.



ВЕНА:

FUHRICHGASSE 8

Это здание было построено в 19-м веке производителем шелка напротив дома Альбертина и имеет богато оформленный фасад. Великолепные исторические помещения являются его отличительными чертами. Причем, нужно заметить, что мансарда и крыша дома достроены на двух уровнях в современном "стеклянном" стиле уже в наше время.



KARTNERSTRASSE 24

Расположенное в живописном месте между Новым рынком и Кернтнерштрассе здание служит как жилым домом, так и 5-ти звездочным отелем "Ambassador Hotel". На первом этаже прохожих привлекают внимание сияющие витрины магазина фирмы Swarovski. Приманкой для глаз также является фасад с его красивыми балконами конца 19-го века.



"ТОП-10 ПОБЕДИТЕЛЕЙ GRAWE STARS"

В течение целого года директора структурных подразделений "ЕВРОЛАЙФ Украина" принимали участие в конкурсах от компании "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни". И в преддверье нового выпуска корпоративного журнала "Grawe/Review 2015" мы решили взять короткое интервью у десятки победителей конкурса "GRAWE Stars". Узнали у них о секретах эффективных продаж, об успехах командной работы, а также о том, как они видят будущее украинского рынка страхования.

Анатолий КОШАЛКО

Директор 14 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"



Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

"Граве Классик", "СЭП".

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Эффективная работа с командой:

- Системное обучение с максимальным уклоном на приобретение практических навыков.
- Мотивация, основную долю в которой занимает поддержка наших партнеров и особенно GRAWE. Это конкурсы и поездки, организация и проведение которых служат эталоном, с которым сравнивают всех остальных.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Как ни странно наши клиенты, которые 4, 6 или 10 месяцев назад говорили об отсутствии денег, сейчас начинают их неожиданно находить. Именно нынешняя ситуация на Востоке Украины показала, как сотни тысяч наших сограждан, оставшихся без крова и без копейки в кармане, но имевших какие-то накопления на "черный день", живут и чувствуют себя хорошо и в других регионах. Именно этот пример наглядно доказывает необходимость и нужность того дела, которым мы занимаемся, открывая громадные перспективы на ближайшие десятки лет.



Тамара САБЕЛЬФЕЛЬД

Директор 11 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

После выхода новых программ, наиболее востребованной стала программа "Граве Поддержка".

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Системный подход в обучении и продажах, моральная поддержка друг друга.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Рынок постоянно развивается. Конечно, многое зависит от политической ситуации в стране. Когда обстановка стабилизируется, верю, что рынок страхования будет развиваться еще более бурно. Вопрос с будущими пенсиями государство не сможет решить за нас, поэтому в наших услугах консультирования нуждаются многие жители Украины. И будут нуждаться еще больше.

И хотя развитие страхования связано с низкой финансовой культурой, предпосылки оживления работы страховых компаний существуют. Окончательно разочаровавшись в работе банков, многие вкладчики разорвали депозиты и забрали свои деньги. Поэтому нам как раз и необходимо "пробудить" клиента, показать, что ему нужны программы страхования жизни. Ведь наш продукт способствует финансовой стабильности людей, уменьшая всевозможные риски. И даже в условиях кризиса программы лайфого страхования выделяются своими положительными сторонами (особенно по сравнению с банками), как по уровню доходности, так и по показателю надежности. Многие жители Донецка, Луганска смогли в этом убедиться, потеряв свою

недвижимость, банковские накопления, но получив деньги от страховых компаний. Например, несколько раз в Винницкий офис "ЕВРОЛАЙФ Украина" заходили переселенцы из Донецка, благодарили компанию GRAWE за оперативность и четкость в возврате сбережений и выплат. Мы прекрасно понимаем, что впереди у нас сложный и тернистый путь по достижению мира и спокойствия в Украине. И в этой обстановке работать непросто. Но мы - оптимисты. Надеемся, что нам всем, нашим новым руководителям страны хватит мудрости, толерантности, чтобы вернуть Украину к единству и миру. А у нас, консультантов, впереди масса сложной работы. Наша задача - делать более качественно то, что умеем мы; нам необходимо повышать популярность страховых продуктов, добиваться доступности, прозрачности и понятности рынка для населения.



Константин БОЙДАЧЕНКО

Директор 10 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

Исходя из своего 18-летнего опыта работы, хочу приоткрыть один из секретов высоких продаж продуктов от компании GRAWE. Любой клиент видит, понимает и чувствует значимость продукта, устами и глазами консультанта, точно так же, как и мы видим любую страну устами гида. Поэтому отвечаю прямо и честно: самый популярный "продукт" в моей структуре - это консультант моей дирекции.

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Личная заинтересованность, чтобы каждый человек, пришедший в наш бизнес, долгосрочно зарабатывал деньги, имел возможность путешествовать с единомышленниками.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Наша профессия финансового консультанта становится востребованной как никогда. Яркий пример тому, последние события в нашей стране. Первыми под удар опять попали пенсионеры. Поэтому, только специалисты в нашей области - пенсионного накопительного страхования жизни, - могут помочь обеспечить безопасное финансовое будущее всем гражданам Украины, поддержать наше государство в трудную для него минуту.



Михаил КВИТКО

Директор 10 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

За последние месяцы мы можем наблюдать приоритетные изменения при выборе программ страхования клиентами. Это происходит по той причине, что в условиях нестабильности, экономического и политического кризиса появились большие риски для банковских вкладов и депозитов. В связи с этим возрос спрос на такие программы компании "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" как "Инвест План Плюс" и в национальной валюте, и в долларовом эквиваленте. Но по-прежнему пользуются спросом программы «Граве Классик», «Граве Универсал», «Граве Медик».

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Благодаря постоянной работе наших партнеров над улучшением сервиса и услуг появляется возможность увеличить продажи. Так появившиеся новые программы "Граве Голд", "Граве Медик", "Граве Поддержка" оказались привлекательными для клиентов. И не только для новых, но и для тех, у кого уже есть другие программы наших партнеров. На результативность встреч с клиентом влияет не только привлекательность программ, но и рост профессионализма консультантов. Немалую помощь в этом оказывают систематические тренинги, проводимые нашим партнёром в офисах "ЕВРОЛАЙФ Украина", информация в социальных сетях на страницах "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" и "ЕВРОЛАЙФ Украина". Немаловажно и техническое оснащение. Работа с калькуляторами и таблицами пенсионного роста, обновление буклетов, дополнение их таблицами роста прибыли - все это способствует повышению результативности проведения встреч.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Невзирая на достаточно сложную экономическую ситуацию в стране отечественный страховой рынок имеет очень хороший потенциал в развитии накопительного страхования. Этому способствует постепенный, пусть и медленный, но рост культуры населения в сфере долгосрочного страхования жизни. Например, продукты накопительного страхования "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" уже зарекомендовали свою привлекательность и способность защитить капитал страхователей.

Эльвира ЛОМОНОСОВА

Директор 9 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"



Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

Все программы GRAWE очень ценные, и поэтому важно иметь не один полис. Именно по этой причине каждый сотрудник на семью имеет несколько договоров. Самая популярная программа для накопления капитала и формирования более высокой пенсии - это "Граве Универсал". Для создания капитала детям мы предлагаем "Юниор Экстра". Для увеличения и расширения рамок социальной защиты лучше всего подходит "Граве Поддержка" и "Граве Медик". Это самые продаваемые программы на сегодняшний день в нашей структуре.

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Для хорошего руководителя и профессионала важно все: и личные продажи, и презентации, и тренинги, и семинары, а самое главное - профессионализм и настрой на личный успех каждого. Благодаря ежедневному опыту проведения бесед и регулярной учебе, любой сотрудник может стать очень успешным, если будет анализировать свои удачи и поражения. А руководитель чем больше отдаст, тем больше получит признания и личных удач.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Верю, что GRAWE будет всегда иметь высокий имидж в Украине, а "ЕВРОЛАЙФ Украина" - будет лучшим брокером. Благодаря нашим совместным усилиям, каждая семья узнает о выгодах накопления и инвестирования, защиты жизни и личного пенсионного обеспечения. А каждый ребенок будет иметь накопления на будущее, чтобы достойно в нем жить. Страхование жизни в Украине - только в начале развития и впереди у всех у нас огромный объем работы.



Владислав ЛИНЕВИЧ

Директор 8 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

До недавнего времени среди всех программ, предлагаемых компанией, пользовалась спросом "Граве Универсал". Это сбалансированный продукт, в котором хорошее накопление и максимальная страховая защита. Но учитывая последние изменения, которые компания внесла на рынке страхования жизни, мы сделали акцент на программу "Граве Поддержка". Нашим клиентам она предоставляет хорошую медицинскую защиту, но основной упор мы делаем на защиту детей. Это значимый шаг в страховании жизни на рынке Украины. Безусловно, хотелось бы отметить и депозитную программу "Инвест План Плюс". В нынешней ситуации именно она наилучшим образом способствует сохранению капитала клиента.

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Если вы хотите продавать так, как это делают прирожденные продавцы, я рекомендую придерживаться следующих правил:

- Делать акцент на увеличении количества бесед.
- Владеть знаниями всех проводимых компанией тренингов и постоянно повышать уверенность в своих способностях.
- Учитывать интересы клиента, создавая атмосферу взаимопонимания.
- Поддерживать структуры на всем этапе своего бизнеса в максимально активном состоянии.

Поступайте так снова и снова и, я ручаюсь, вы будете переживать прекрасные времена и наслаждаться карьерой, приносящей и доход, и моральное удовлетворение.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Рынок страхования в Украине сможет активно развиваться при условии наличия нормативно-правовой базы, разработанной на основе международных стандартов. Например, МВФ создает условия к постепенному увеличению пенсионного возраста в нашей стране. Этот шаг подводит к тому, что перед населением возникает четкая потребность в накоплениях. Безусловно, также стоит повышать популярность страховых услуг, сделать этот рынок максимально доступным, прозрачным и доступным для населения. В условиях финансового кризиса в стране, необходимо больше говорить о надежности инвестирования в страхование жизни. И добиться ситуации, когда соотношение размера полученных страховых премий к размеру страховых выплат на нашем рынке достигнет 2:3. Пройдя 10-тилетний порог на рынке страхования в Украине, компания "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" доказала своими выплатами гарантии возврата капитала. Именно уровень доверия населения к эффективности компании закрепляет ее лидерство на украинском рынке.



Валентина ЛИННИК

Директор 8 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

Сегодня все программы компании компания "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" направлены на максимальный учет разнообразных пожеланий клиента. Каждый может делать накопления, и получить защиту согласно состоянию здоровья. Самыми же популярными являются программы "Граве Классик" и "Юниор Экстра". Когда человек хочет приобрести максимальную защиту для себя и своих детей, мы предлагаем программу "Граве Поддержка". Кроме того, в моей команде есть важные принципы работы с клиентом. Это, прежде всего, индивидуальный подход к подбору продукта для клиента с максимальным учетом его потребностей и пожеланий.

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Удовлетворение потребностей наших клиентов в страховых продуктах - самое важное. Умение их выявить и сделать самое лучшее предложение с учетом выбора валюты - высший пилотаж продаж. Очень важную роль в этом играет система обучения и поддержки компании "ЕВРОЛАЙФ Украина", нашего партнера GRAWE, а также обучение в самой дирекции. Мы проводим еженедельные вечерние презентации и расширенные презентации по субботам. Директорами и структурными руководителями проводится обучение в командах и индивидуальное обучение. Если есть результаты, то это комплекс усилий, нацеленный на успех, включая и качество лекций, и мотивацию (воодушевление, награждения, доброжелательная атмосфера).

Я благодарна своим директорам и лидерам команды за их работу, приверженность бизнесу, инициативу и изобретательность, а также за их настойчивость. Я ценю, уважаю и люблю каждого члена моей команды, а также верю в их успех.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Я очень люблю говорить на 6-й лекции именно о перспективах нашего бизнеса и всегда стремлюсь сформировать в сознании людей большую и яркую картину нашего будущего и возможностей бизнеса - видение, которое будет движущей силой на пути к успеху. Я вижу в этой картине жизнь наших людей в цивилизованной процветающей стране, где человек имеет защиту и обеспеченность. Я также вижу мою огромную команду успешных сотрудников, которые изменили свою жизнь к лучшему и стали счастливыми и финансово независимыми. И для этих высоких целей мы все сейчас делаем эту работу.

Только видение, как большая цель, может манить, двигать, зажигать, воодушевлять всегда. И сейчас, когда есть трудности у людей и в стране, это помогает нам выдержать, продолжать работать дальше и не сдаваться. Люди в Украине должны знать, что у нас есть островки надежности - наши страховые партнеры, как огромное преимущество в ненадежной финансовой системе страны. Сейчас задачей для директоров и лидеров, как никогда, является стремление и способность показать перспективу недалекого будущего, когда наступит бум страхования жизни в Украине.



Роман НАГИРНЫЙ

Директор 8 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

Учитывая мой опыт, а также спрос со стороны клиентов, могу с уверенностью сказать, что наибольшим спросом пользуется программа "Граве Классик".

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Любое дело держится на личностях.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

За 12 лет в бизнесе, могу сказать одно - на рынке останутся компании с лучшими условиями для клиентов. Учитывая специфику продукта лайф, перспектива есть у компаний, которые будут максимально инвестировать в своих продавцов. Продавец - двигатель рынка. Честное, открытое партнерство залог успеха любого бизнеса. Здоровая конкуренция - фактор, который распределит рынок на профессионалов, любителей и дилетантов.



Ирина САКСОНОВА

Директор 8 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

Все продукты GRAWE, являются приоритетом продаж в нашей структуре. Почему мы их любим? Это 100 % адаптация продуктов к условиям нашей изменяющейся украинской реальности. Программы GRAWE хорошо понимают консультанты всех уровней, а вследствие этого могут донести их преимущества до наших клиентов. Главная особенность продуктов GRAWE их многофункциональность, включая, например защиту жизни, сохранение и накопление капитала, оплату медицинских расходов, возможности инвестирования. Особенно хочется отметить четкие пенсионные тарифы, которые нравятся как нашим консультантам, так и нашим клиентам. Обобщая вышесказанное, я могу с уверенностью сказать, что практически все продукты GRAWE пользуются популярностью в нашей структуре, что сказывается в первую очередь на успешных продажах. Особенно хочется отметить "Граве Универсал", название говорит само за себя, "Граве Медик" набирает серьезные обороты по продажам, "Граве Голд" - программа, которая без преувеличения позволяет стать миллионером.

В связи с новыми изменениями в украинском Налоговом кодексе, наша общая цель - выйти на существенные продажи групповых программ, чтобы в будущем это стало как нормой работы сотрудников, так и обычной практикой в сфере бизнеса и общества.

Что помогает Вам делать высокие продажи?

В любом деле профессионализм приходит с опытом. Опыт работы в моей структуре насчитывает уже 10 лет, за это время у нас сложилась своя система подготовки консультантов, есть огромный опыт работы с клиентами. Немаловажную роль играет тот факт, что украинское общество готово слушать и слышать о реальных надежных возможностях финансовой защиты себя и своей семьи, сохранения и преумножения своих доходов. Мы уверены в надежности нашего партнера "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни", что является ключевым фактором высоких продаж. Финансовая мощь компании и выполнение своих обязательств перед клиентом - надежная база для работы. Хочется отметить и высокопрофессиональную систему продаж "ЕВРОЛАЙФ Украина", которая успешно работает на рынке вот уже 15 лет, является правовой и прозрачной организацией, имеет качественную подготовку консультантов в том числе в формате MBA.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Страхование прочно вошло в уклад жизни украинского гражданина. Положительный опыт работы крупных страховых компаний, выполнение обязательств формирует преимущественно положительное отношение к этому виду услуг. Вера таких компаний как "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" в национальный рынок отображает в свою очередь перспективность Украины для страховых услуг. Например, в самый тяжелый для нашей страны 2014 год "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" предложило две новые медицинские и одну инвестиционную программы. И хотя мы видим безнадежность и бесперспективность солидарной национальной пенсионной системы, усугубляющуюся демографическую ситуацию, крах банковской системы, высокую инфляцию, на фоне многочисленных экономических проблем в прошлом году наша структура вышла по продажам на докризисный уровень. Это еще раз говорит о том, что в Украине есть огромный потенциал.



Флора ВИНОКУРОВА

Директор 7 уровня в "ЕВРОЛАЙФ Украина"

Какой самый популярный продукт в Вашей структуре?

Секрет успеха продаж любого продукта от наших партнеров компании "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни" - это воодушевленный и профессионально подготовленный консультант. Сотрудник продает тот продукт, на который ориентирована вся дирекция, но при этом учитываются потребности клиента. Главное, что компания - партнер абсолютно надежна, и данный продукт необходим всем "уже вчера".

Что помогает Вам делать высокие продажи?

Мы прикладываем максимум личных усилий в независимости от того как дуют ветра в нашей стране, политические, экономические. И самое главное, что мы это все делаем весело и с большим удовольствием.

Как Вы видите перспективы развития страхования жизни в Украине?

Роль страхования, а также профессионалов в этом деле возрастает. Граждане нуждаются в надежной финансовой защите. Причем, они осознают это сами, им никто это не навязывает. Дополнительные факторы, которые приводят к этому осознанию - это и нестабильность в банковском секторе, и изменения в пенсионной системе. Поэтому фундамент развития страхования будет формироваться на постепенной стабилизации экономики (ведь кризис не может быть бесконечным!) с одной стороны, запросов потенциальных клиентов - с другой, а также благодаря актуальным и востребованным продуктам, которые, к примеру, предлагает "ЕВРОЛАЙФ Украина" благодаря "ГРАВЕ УКРАИНА Страхование жизни".



Приватне акціонерне товариство
«ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя»
вул. Хрещатик, 15, офіс 43
м. Київ, 01001, Україна
Тел.: +380 44 490-59-10
Факс: +380 44 490-59-11
МТС: +380 50 438-50-50
Київстар: +380 98 438-50-50
+380 800 30 50 50
(Безкоштовно з усіх стаціонарних
телефонів у межах України)

e-mail: info@grawe.ua
www.grawe.ua

Усі договори «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя»
перестраховуються у компанії
Grazer Wechselseitige Versicherung AG
Herrngasse 18-20
8010 Graz, Austria
tel.: +43 316 8037 6222
fax.: +43 316 8037 6490
e-mail: service@grawe.at
www.grawe.at

