

# **Директор Oakeshott Insurance: Финансово оздоровиться страховой рынок сможет тогда, когда достигнет большей глубины проникновения**

Эксклюзивное интервью директора Oakeshott Insurance Consultants Limited Георгия Гришина "Интерфакс Украина"

**На днях Oakeshott, который является брокером Lloyd's of London, исполнилось 25 лет, сколько из них вы работаете в Украине?**

Oakeshott на украинском рынке присутствовал сначала как прямой морской брокер - с 1995 года в Одессе, Мариуполе, Ильичевске, Черноморске. А с 2000 года уже как полнокровный представитель английского страхового брокера начал работу в Киеве. Т.е. из 25 лет нашего существования 18 мы представлены на украинском рынке, а фактически мы здесь уже 24 года.

**Можно сказать, что вы были первым перестраховочным брокером, который зашел в Украину?**

Да, можно так сказать, потому что многих других зарубежных брокеров мы впервые привели в Украину в 1996-1997 годах. Это были, в частности, французские, немецкие компании. Но реальным фактом является то, что в 2000 году Oakeshott был первым прямым представительством английского брокера в Украине, созданным в полном соответствии с украинским законодательством, заплатившим необходимый взнос в Министерство экономки и т.д. Других таких брокеров в то время не было.

**Какие значимые этапы развития украинского страхового рынка вы отметили бы со стороны зарубежного партнера?**

Обычно так бывает с детьми: ты приезжаешь, а ребенок у твоих друзей вырос на целую голову, пока ты его не видел, проходит еще два или три года - и ты удивляешься, что он стал уже взрослым человеком.

Но у нас по-другому, поскольку все это время мы были с украинским рынком и росли вместе с ним. Поэтому, если кратко, то 90-е - это годы накопления опыта и денег, 2000-е, до кризиса, - годы развития. Конечно, кризис 2008 года сильно ударил по страховому рынку, очень серьезно сократил его.

Сейчас же, по нашему мнению, идет здоровый, нормальный рост рынка, примерно как в 2000-2008 годах. Рынок сейчас оздоравливается и, более того, принимается законодательство, которое еще больше укрепит страховые компании.

**Вы работаете на других европейских и постсоветских страховых рынках... Что самое сложное в работе на украинском рынке, каковы его особенности?**

Основная проблема, она, скажем, двоякая. С одной стороны, украинский страховой рынок слишком зарегулирован - очень много информации требуют налоговые органы, например, о том, какова структура перестраховочной защиты, даже леерность облигаторов. Зачем это им при перестраховании на Западе - непонятно.

С другой стороны, есть компании, которые занимаются, скажем, не совсем классическим страхованием, причем работают, не скрываясь. Поэтому наше желание состоит в том, чтобы рынок оздоровился, стал более финансово устойчивым, очистился от негативных явлений, которые до сих пор существуют у всех на виду.

**Что необходимо сделать, чтобы страховой рынок Украины поднялся до европейского уровня?**

То, что уже делается. В частности, усиление контроля за финансовой дисциплиной, планируемое повышение уставного капитала и главное, чтобы капитал стал реальным. Да, к сожалению, это ударит по небольшим страховым компаниям, с которыми мы работали и работаем.

Кроме этого, необходимо добиваться того, чтобы страховщики не были простыми брокерами по перестрахованию, а увеличивали бы собственное удержание в своих компаниях. Если по автомобильному страхованию все более менее стабильно на рынке, то все остальное очень часто зависит от заграницы.

Наша задача, как перестраховочного брокера, так и созданного нами на украинском рынке Страхового британского агентства Oakeshott состоит в том, чтобы отделять зерна от плевел, поддерживать реально финансово-устойчивые компании, а также помогать тем, кто немного шатается. Помогать перестрахованием или прямыми консультациями - как выжить в этой ситуации.

**Ваше новое детище - Страховое британское агентство Oakeshott было зарегистрировано 1 октября. Зачем вы решили создать еще одну компанию в Украине?**

Потому что мы считаем, что экономика, торговля, сельское хозяйство в Украине постепенно стали восстанавливаться, а значит, у нас есть возможность поработать внутри страны, причем поработать во благо. Раньше мы работали только для страховщиков, причем не просто работали, а занимались их образованием и занимаемся по сей день. Сейчас речь идет о том, чтобы помогать страхователям разобраться в таком непростом процессе, как страхование. Давать им консультации, помогать строить планы, дорожные карты по улучшению их существующих систем страхования, а потом, когда они выберут какую-то страховую компанию, вместе с ней заниматься оптимальным перестрахованием рисков. Тем самым помогая рынку очиститься.

**Вы будете работать только в корпоративном сегменте или физическим лицам тоже будет оказываться помощь?**

Упор будет сделан на корпоративный сектор и групповое страхование физических лиц. Это может быть медицина, страхование жизни и т.д. С другой стороны, у нас есть целый ряд совершенно уникальных продуктов, например, мы страховали и перестраховывали по отдельным случаям, когда необходимо было покрытие в 10-20-30- миллионов долларов и евро. Это мы делали для богатых людей, которым было необходимо застраховать свою жизнь, для банков, для наследников. Страховать от несчастных случаев на большие суммы. В таком случае мы работаем индивидуально с конкретными людьми, чаще всего, с их агентами, с их страховыми компаниями и т.д. Совершенно не хотим заниматься тем, чтобы влезать каким-то образом в конфиденциальную информацию. Очень часто мы просто связываем агентов таких лиц напрямую с Ллойдс, поскольку в Ллойдс мы работаем.

**Т.е. можно сказать, что вы свой европейский опыт, свои программы, которые работают на европейском рынке, будет использовать в работе нового агентства?**

Да, конечно. Потому что те продукты, которые мы когда-то описали, например, такие, как страхование ответственности директоров (D&O), комплексное страхование банков - banker's blanket bond (BBB) и другие виды, сейчас существуют. Это так интересно - находить страхование внутри страны, работать с серьезной, отвечающей за свои слова украинской компанией, затем для нее находить перестрахование. Полный комплекс услуг, причем начинаться он будет с консультаций: может быть, у страхователя уже все хорошо и ничего не надо менять? Затем, если решили поискать вариант поинтересней, нашли его - ему необходима будет помощь в урегулировании убытков, то, что называется "сопровождение". Это то, чем занимается любой страховой посредник, брокер или агент, отвечающий за свои действия.

**Ваш краткий прогноз, каким будет украинский рынок в ближайшее время. Каким вы его видите?**

Будет очень много новых видов страхования. И очень хорошо, что и мы, и другие компании, смотрят по сторонам, расширяют линейку услуг. Мы готовы им помогать в продвижении. Очень важно работать над тем, чтобы проникновение страхования было значительно глубже. Вот сегодня мы говорили с одним из наших перспективных партнеров в страховании о том, что таким обычным видом, как сельскохозяйственное страхование, в Украине охвачено всего 4% сельскохозяйственных компаний. И это касается не только этого вида. Поэтому, прежде всего - финансово-страховой рынок Украины может оздоровиться, когда сможет достичь большей глубины проникновения. Учитывая экономические реформы, которые происходят в стране, есть перспектива, что это произойдет. Так что у этого рынка - хорошее будущее.