



Олаф ВАЛЛНЕР, учредитель и управляющий партнер компании «BFD Украина»

Управление страховым портфелем компании

В 2010 году на страховой рынок Украины вышла компания по управлению страховыми портфелями "BFD Украина". По мнению одного из учредителей и управляющих партнеров компании Олафа Валлнера, украинскому страховому рынку еще не один десяток лет нужно учиться у более развитых рынков предоставлять качественные страховые услуги. Из зарегистрированных 457 украинских страховых компаний страховые выплаты по крупным объектам производят лишь около 30-ти. В отличие от классических отечественных страховщиков эта компания ведет свою деятельность с позиции зарубежных рынков, которые находятся на пике развития.

— *Господин Валлнер, расскажите, пожалуйста, о причинах появления компании на страховом рынке Украины.*

— Есть предприятия, привлекающие клиентов в страховые компании, но нет компаний, целиком ориентированных на клиента и защиту его интересов. Для нас страховые компании являются лишь инструментом для того, чтобы предоставить клиенту самое правильное и в то же время оптимальное с финансовой точки зрения страхование.

— *Кто может воспользоваться вашими услугами?*

— Любые компании, у которых есть имущество, которое должно или может быть застраховано. Мы берем на обслуживание компании средних и больших размеров. Работаем также с физическими лицами, но лишь с теми, кто непосредственно связан с компанией. Например, очень часто владельцы крупных корпораций страхуют через нас свое собственное имущество — особняки, дорогие автомобили, яхты, вертолеты. "BFD Украина", конечно, оказывает им такие услуги и предоставляет VIP-сервис, хотя в первую очередь мы ориентированы на работу с корпоративными клиентами.

— *Каковы преимущества ваших услуг перед услугами брокерских компаний?*

— В Украине очень многие компании называют себя страховыми брокерами, но их задача ограничивается

лишь заведением договоров в конкретную страховую компанию. Такие организации, по сути, являются страховыми агентами. Мы работаем на клиента и не зависим от какой-либо страховой компании. Если клиент хочет застраховать имущество в предпочитаемой им компании, а та, в свою очередь, подойдет нам по всем профессиональным параметрам, то мы готовы прислушаться к пожеланиям клиента. На сегодняшний день мы сотрудничаем с более чем 10 украинскими страховыми компаниями, в основном из первой двадцатки (по рейтингам).

— *Какие виды страхования вы предлагаете своим клиентам?*

— Клиент сообщает нам, что именно он хочет застраховать, а мы подбираем для него самый правильный способ это сделать. Работаем со страхованием недвижимости (магазины, заводы, торговые и офисные центры и так далее), страхуем товарные остатки и оборудование, а также авто — как грузовые, так и легковые. Хочу заметить, что компания никогда не навязывает клиенту какой-либо вид страхования — мы внимательно выслушиваем и подбираем оптимальный вариант. Прежде всего, выбираем для клиента платежеспособную страховую компанию, аккредитованную в банке, с которым он работает. Страховщик должен отвечать ряду профессиональных показателей: проверятся размер резервов, размер размещаемых депозитов, сбалансированность страхового портфеля, варианты перестрахования, которыми он пользуется, уровень выплат страховых возмещений и так далее.

Подобрав страховую компанию, мы «присоединяем» клиента к общему объему страхового портфеля.

Такой метод работы позволяет выйти на иной уровень взаимодействия со страховой компанией. Это другое ценообразование и другой подход к вопросу выплат. Важно отметить, что для больших клиентов мы обычно

выбираем несколько страховых компаний, чтобы разделить риски.

— *Расскажите подробнее, что происходит перед заключением договора страхования и впоследствии.*

— Наши специалисты (юристы и методологи) проверяют договоры страхования на предмет любых «подводных камней» для защиты интересов клиента. Ведь договор, предоставленный страховой компанией (совместно с банком-кредитором), создан так, чтобы защищать ее интересы. Поэтому почти в каждом случае мы меняем его «под клиента». Это очень важный момент. Могу сказать, что у нас есть клиенты, на которых работает по несколько десятков штатных юристов, однако они, будучи специалистами в недвижимости или торговле, не в состоянии досконально проверить договор страхования. Кроме того, каждый договор проверяют специалисты по урегулированию (страховым возмещениям), которым в случае чего придется собирать все документы и справки, перечисленные в договоре.

Если происходит страховой случай, именно отдел урегулирования занимается процессом сбора документов для страховой компании и у клиента, и во всех соответствующих инстанциях. Наша задача — снять с клиента весь этот «головняк». Дополнительно к этому мы оказываем определенное «влияние» на страховую компанию (здесь очень помогает вес объединенного портфеля наших клиентов) для быстрой и беспроblemной выплаты возмещения.

— *Как вы защищаете своих клиентов от неожиданностей, связанных с финансовым положением страховой компании?*

— Наши специалисты постоянно мониторят состояние как всего рынка страхования в Украине, так и конкретных страховых компаний. Есть ряд объективных, профессиональных показателей, которые мы постоянно отслежива-

ем. Но обычно при страховании больших объектов украинская страховая компания берет на себя риск в размере 10–15% от стоимости объекта, а все остальное перестраховывается за границей. И одна из задач – проверить, насколько грамотно перестраховано имущество нашего клиента. Здесь тоже есть нюансы: страховая компания может делать это у ведущего мирового перестраховщика с достаточными финансовыми резервами, которые позволяют заплатить в случае необходимости за любой объект в Украине, а может просто купить бумажку, которая реально ничего не стоит. В этой части мы должны удостовериться, что имущество надежно защищено. Нужно отметить, что, к сожалению, многие клиенты не понимают, насколько важно проверять в страховании всю цепочку, вплоть до перестраховщика и его финансового положения.

Дополнительно к этому организуем для клиента разбивку платежей в зависимости от размера страхового объекта и, конечно, без удорожания цены страхования. Такие разбивки (на 4–12 платежей в год) не только выгодны для клиента с точки зрения его денежного потока, но и позволяют за короткое время поменять страховую компанию без финансовых потерь. «Если что», клиент не платит следующий платеж, договор с «проблемной» страховой компанией автоматически расторгается без штрафных санкций, после чего можно страховаться в другом месте. Отмечу, что с нашими партнерами таких случаев никогда не происходило, но, тем не менее, наша задача – максимально защитить клиента.

— То есть клиенту выгодно вовлечение вашей компании в процесс страхования?

— Безусловно! Клиент отдает все заботы по страхованию профессионалам, получает лучший продукт, экономит время и деньги. Благодаря скидкам от объема всего нашего страхового портфеля мы снижаем для клиентов цены в среднем на 25–30%. Но я лично считаю, что снижение цены страхования не является нашей главной услугой. Конечно, при больших портфелях это семизначные цифры, но намного важнее профессиональная защита интересов клиента.

Кроме того, в рамках пакета обслуживания есть возможность представлять клиенту ряд дополнительных

услуг. С помощью нашей базы данных мы помогаем клиентам готовить годовые бюджеты на страхование (у нас есть клиенты, имеющие более тысячи договоров страхования в год). Финансовые отделы клиентов получают от нас информацию о ежемесячных и еженедельных графиках страховых платежей. Регулярно (раз в квартал) отчитываемся перед клиентом за все страховые случаи и оперативность выплат.

— Вы можете гарантировать клиенту выплату возмещения?

— Честно говоря, никто не может такого гарантировать. Но мы можем гарантировать, что во время всего процесса страхования на каждом из его этапов (выбор страховой компании, доработка договора, проверка перестрахования, сбор правильных документов для выплаты) прилагаются максимум усилий для защиты интересов клиента.

— Как проводится оценка риска? Кто этим занимается?

— Оценка риска проводится по трем направлениям. Если речь идет о больших объемах страхового портфеля, например, в случае страхования сетей из нескольких сотен магазинов, страховые компании проводят выборочную проверку. Есть объекты, куда мы высылаем нашего представителя, который осматривает их и делает заключение для страховой компании, а есть страховые компании, которые желают осмотреть каждый объект. В таком случае они направляют своего сотрудника.

— Кто проводит андеррайтинг и в каких случаях?

— Андеррайтингом (определением цены страхования) занимаются страховые компании. Но поскольку у нас работают специалисты, которые ранее были андеррайтерами в страховых компаниях, мы досконально знаем, как он проводится и какой минимальной цены для клиента можно добиться.

Важно понимать, что мы, когда ведем переговоры со страховыми компаниями, не оговариваем вопрос цены какого-то определенного объекта. Мы размещаем часть нашего общего портфеля. Это как покупать одну-две поездки на отдых или сразу несколько тысяч. Конечно, во втором случае цена и условия будут совершенно иными.

— На предмет чего проверяется перестраховщик?

— Если это перестраховщик с мировым именем, то он подвергает-

ся очень жестким регулярным проверкам, достоверно известны его рейтинги. Например, после землетрясения в Японии у перестраховщиков, имевших часть страхового портфеля в этой стране, рейтинги упали. Получая самую свежую информацию о любом перестраховщике через нашу международную сеть, мы владеем оперативной информацией.

— В чем отличие украинского страхового рынка от зарубежных?

— В Украине принято страховать то, что можно пощупать: имущество, автомобили и так далее. Однако в мировой практике очень много страхуется нематериальных ценностей, например: профессиональной ответственности, интеллектуальной собственности. Ни один врач в США не будет работать с клиентом, не имея очень хорошей страховки. В случае врачебной ошибки страховая компания возместит ущерб. В противном случае суд присудит миллионные компенсации, и придет конец его врачебной практике.

В нашем портфеле уже есть договоры страхования нематериальных вещей: работа с киностудией, страхование ее персонала и актеров, приглашенных в Украину для участия в съемках. Но когда к нам обратились клиники на предмет страхования профессиональной ответственности, нам не удалось найти в Украине компанию, готовую предоставить такой вид услуги. Здесь этот сегмент еще не развит. Пришлось потрудиться, и уже завершаем разработку схемы, позволяющей клиентам приобрести такую защиту.

— Каковы Ваши пожелания страхователям при выборе продукта страхования?

— Основное пожелание страхователям — прислушайтесь к мнению экспертов и пользуйтесь их услугами. Зачастую человек (или фирма) подписывает страховой договор, абсолютно не понимая, что в нем может быть множество «подводных камней», которые позволяют страховой компании (в полном соответствии с договором!) избежать страховых выплат. К сожалению, в Украине таких договоров множество. Уровень сервиса и цена услуги напрямую зависят от профессионального уровня Вашего эксперта. ■

Беседу вела
Оксана ГАЙДУК

Учредитель и издатель —
ООО Издательский Дом
«Украина Бизнес»

Директор — Олег Сташко
Тел/факс: (044) 435 45 49
E-mail: sova-ak@rambler.ru

Шеф-редактор —
Николай Степанов, к.т.н.
Тел/факс: (044)238 68 38, 238 68 40
E-mail: ukrbizn@ua, ukrbizn@ukrbizn.com

Главный редактор —
Татьяна Горенко, к.э.н.
Тел/факс: (044)361 50 79
E-mail: GRukrbizn@ukrbizn.com

Дизайн и верстка — Оксана Голиченко
Литературный редактор —
Елена РУДА, к. фил. н.

Маркетинг — Любовь Годованец
Тел/факс: (044)238 68 38, 238 68 40
E-mail: inform@ukrbizn.com

Фотослужба — Евгений Цыпленков
Реклама:
Тел/факс: (044) 238 68 39

Петр Манько
E-mail: petr.manko@ukr.net
Дмитрий Лимаренко
E-mail: UBRevue@ukrbizn.com

Отдел подписки — Наталья Мельниченко
Тел/факс: (044)238 68 39
E-mail: ukrbizn@ukrbizn.com

Концепция издания, его название, логотип, дизайн-проект и идеи оформления являются объектами авторского права и принадлежат Издательскому Дому «Украина Бизнес». Все материалы, публикуемые в издании, включая тексты статей, фотографии и другие графические объекты, являются интеллектуальной собственностью Издательского Дома «Украина Бизнес». Перепечатка любых материалов, публикуемых в издании, запрещена и допускается только с письменного согласия издательства. Ответственность за достоверность и точность

фактов, цитат, имен собственных и прочих данных, приведенных в материалах издания, несут авторы публикаций. Взгляды авторов публикаций могут не совпадать с мнением издателей и редакционного совета издания. Рекламодатель единолично отвечает за содержание предоставляемых рекламных материалов, соблюдение авторских прав, наличие ссылок на лицензии и сертификаты для товаров и услуг в порядке, предусмотренном действующим законодательством Украины. При обнаружении экземпляра журнала с полиграфическим дефектом просим обращаться в отдел распространения.