

## Уважаемые читатели журнала, коллеги!



**Н**ам с Вами, как и каждому живущему на Земле, нельзя заглянуть в будущее, но каждому по силам познать свои личные возможности и нереализованные планы, поставить цели и наметить способы их достижения. Тут важно осознать, в чем нужны перемены, где слабые места. Нельзя достичь вершины, не испытав крутизны и трудности подъема. В силах каждого из нас как осознать свои личные возможности и достоинства, так и понять сильные стороны и недостатки своей компании.

Ноябрь – месяц кардинальных преобразований в природе, сложная и ответственная пора. Он известен широкой палитрой ярких красок и опадающей листвой и, собственно говоря, является своего рода итогом активной жизни года. Это удачное время для осознанных внутренних и внешних изменений – и в личной жизни, и в деятельности бизнеса. Ведь в конце осени уже можно подвести предварительные итоги деятельности компании, в том числе и компании-страховщика, оценить ее эффективность, достаточность активов, платежеспособность. Анализ показателей деятельности позволит принять адекватные меры и подготовиться к закрытию года с максимально положительными результатами.

Именно поэтому традиционно в ноябре проводятся «Ноябрьские деловые встречи» – крупнейшее в Восточной Европе мероприятие международного перестраховочного сообщества, объединяющее страховщиков, перестраховщиков, страховых брокеров, сюрвейеров, лос-аджастеров, экспертов отрасли, представителей профессиональных союзов, ассоциаций, банков, СМИ и других игроков финансового рынка. Нам приятно осознавать, что новый выпуск «Финансовых услуг» будет представлен такому представительному сообществу.

На страницах нашего журнала мы постарались осветить вопросы нынешнего состояния и перспективы развития страхового бизнеса.

Известная мудрость гласит, что большая часть разочарований является следствием завышенных ожиданий. Добавлю – также они случаются от несоответствия выбранного инструментария содержанию решаемой задачи или же по причине разрыва между теорией и практикой. «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги», помните?

Парадоксально, но ведь и новые научные идеи точно также нуждаются в продвижении на рынок! «Продвижении продвижения». Такие же мнения не раз звучали на Международной научно-практической конференции «Страховой рынок Украины в условиях финансовой глобализации». Поэтому им посвящены одни из ключевых материалов нашего журнала.

Как известно, для воплощения любой идеи требуются соответствующие бизнес-инструменты. Эти инструменты разрабатывают как представители страховой науки, так и практики, которые претворяют в жизнь в страховых компаниях новые достижения ученых. Поэтому особенности страховых услуг мы постарались осветить с научной точки зрения.

Кроме этого, в номере – авторские экспертные материалы, обзоры, аналитические исследования рынков страхования Украины, Беларуси, Прибалтики, Польши, Германии.

Среди ключевых материалов нашего журнала представлены также интервью с ведущими профессионалами страхового бизнеса – руководителями страховых компаний, они рассказывают о страховой деятельности и дают рекомендации по достижению баланса между идеей и рыночными реалиями ее воплощения.

Читателям предложена не менее актуальная тема перехода финансового рынка на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Надеемся, что представленная в журнале информация будет полезной для реализации новых бизнес-идей и Вашего процветания. Мы смотрим оптимистически на ближайшее будущее рынка финансовых услуг в Украине и в меру своих возможностей и с Вашей помощью будем способствовать его прогрессу. Тем более что здоровые тенденции проявляют себя все сильнее.

*С уважением,*

*К.Т.Н.,*

*шеф-редактор ИД «Украина Бизнес»*

*Николай СТЕПАНОВ*

