Оксана Юрьевна Толстенко, *Первый Вице-президент СК «Скайд», к.э.н.*

Честность с клиентами – успех компании

Страховая комания «Скайд» – один из лидеров на страховом рынке Украины вот уже 24 года. За это время коллектив продуктивно трудился, чтобы не только поддерживать имя, но и совершенствовать как внутреннюю, так и внешнюю политику компании. Об успехах и планах на будущее нам рассказала ***Оксана Толстенко*** – Первый Вице-президент СК «Скайд», Кандидат экономических наук.

Оксана Юрьевна, вот уже 24 года компания «Скайд» успешно ведет свою деятельность на страховом рынке Украины. Расскажите, пожалуйста, о ее достижениях.

Стабильное существование на рынке больше двадцати лет уже, как ни как, достижение для страховой компании. Еще я считаю достижением то, что у компании нет никаких поддерживающих фиктивных структур (банки, корпорации и т.д.). Компания полностью работает на рынке, т.е. 100% рыночная компания. Компания полностью украинская, акционеры – резиденты Украины. Мы гордимся тем, что «Скайд» за эти годы заработал себе репутацию честной, порядочной компании, которая осуществляет выплаты в пределах установленного законодательства.

Компания за эти годы увеличила уставной фонд, сейчас он составляет 60 миллионов гривен.

И поскольку в стране есть кризис, который изрядно подпортил показатели страховым компаниям, мы планируем его увеличить. У компании 22 лицензии на осуществление разной страховой деятельности, ну и самое большое наше достижение – это коллектив. Средний стаж работы в компании это примерно 11 лет работы у каждого сотрудника. Однако за последний год компания расширилась и омолодилась: к нам пришли 4 человека, сразу после университета. И еще одно главное достижение – это клиенты, которые годами остаются с нами.

Как Вам удается сохранить имя и лидирующие позиции вашей компании на страховом рынке в условиях сегодняшнего кризиса и экономической нестабильности?

Только упорным трудом. Конечно, кризис существенно повлиял на работу компании. Это очень ощутимо, ведь, когда у людей нет денег даже на продукты, на коммунальные услуги, вряд ли они будут думать о страховании. Разве что будет развиваться микростахование – дешевое страхование с маленьким покрытием, с маленькими полисами, но это все равно движение назад.

Страховой бизнес развивается вместе с экономикой и чем дороже объект страхования, тем дороже покрытие. Например, если человек купил «Запорожец», процентная ставка будет одна, если же ему удалось насобирать 300-400 тысяч гривен на автомобиль подороже, процентная ставка будет выше.

Чем больше будет дорогих объек-

тов страхования, тем выше суммы резерва, которым будет оперировать компания, тем выгоднее получаются полисы. То есть, развивается экономика, развивается страна, развивается и страховой бизнес. Эти вещи идут в связке, которую нельзя разрывать.

Каковы отличия организации страхового бизнеса в Украине и за рубежом? Используете ли Вы в своей деятельности опыт зарубежных компаний?

Разумеется, отличия существуют. За рубежом страховой рынок изначально принадлежал частным предпринимателям и организация их деятельности какой была раньше, такой, в целом, и остается сейчас. У нас страхового рынка как такового до получения Украиной статуса независимости не было вообще. Все государственные службы, которые занимались чем-то вроде страхования, не могли обеспечить весь спектр услуг, который предоставляет нормальная страховая компания с независимым руководством. Поэтому за границей постсоветского пространства эти рынки развивались еще с тех времен, когда у нас работал Госстрах.

Следует учитывать, что нельзя также обобщать понятие «за рубеж». В каждой стране к страховому бизнесу подходит по-разному, даже если мы говорим о развитых странах, везде действует свое законодательство относительно страхования.

Нашему, украинскому, страховому рынку, по большому счету, всего 25 лет. Это четверть века – мы очень молодые. Мы только начинаем развиваться. И если уже говорить о проблеме страхования в нашей стране в целом, я считаю, что государство должно учитывать этот факт, и смягчить давление как на страховщиков, так и на весь бизнес в целом.

Ваше видение дальнейшего развития СК «Скайд»? Каковы планы на будущее?

Хотелось бы развиваться, увеличить поступления, расширять компанию и увеличивать ее влияние на страховом рынке.

На Западе, например, страхование сопровождает человека практически во всех сферах жизни – там это является нормой. У нас же этого не наблюдается, как уже я упоминала ранее, за счет тяжелой экономической ситуации и низкого уровня жизни. Поэтому мы видим наше дальнейшее развитие и выполнение плана не за счет инфляции, а именно за счет роста уровня жизни, деятельности государства и т.д. Со своей точки зрения мы готовы способствовать этому как можем, но, к сожалению, не в руках одного человека и одной компании все изменить…

Но мы твердо уверены в том, что время, когда практически каждый сможет себе позволить не только купить автомобиль и телевизор, но и без проблем застраховать их, обязательно наступит и в Украине.

Беседу вела
Лариса СЕМАКА