



*Михайло Петрович Торб'як, Голова Правління СК «Галицька»*

*Михайле Петровичу, страхова компанія «Галицька» працює на ринку вже 20 років. У чому секрет такої стабільності та успіху?*

Стабільність страхової компанії забезпечується постійними напрацюваннями на перспективу, всестороннім вивченням страхового ринку, постійним моніторингом розвитку різних галузей економіки та змінами в державі і, звичайно, стабільністю кадрів та їх постійним удосконаленням, максимальним задоволенням потреб клієнтів.

*У чому Ви бачите унікальність компанії «Галицька», завдяки котрій Ви витримуєте жорстку конкуренцію?*

Щоб витримувати жорстку конкуренцію, потрібно заслужити у клієнтів довіру та позитивну репутацію, а це впливає із вчасного виконання компанією своїх зобов'язань по страхових випадках. Що ми й стараємось виконувати швидко та в повному обсязі.

*Михайле Петровичу, як розпочалась Ваша кар'єра у страховому бізнесі?*

В страхову компанію «Галицька» я прийшов у 2002 році на посаду фінансового директора, бо за освітою я – фінансист-економіст. У 2003 році загальними зборами акціонерів був обраний Головою Правління. З того часу й працюю на цій посаді.

*З якими продуктами страхування працюєте зараз? Чи плануєте розширити асортимент послуг?*

Компанія здійснює свою діяльність на підставі 17 отриманих ліцензій по майновому страхуванню, особистому та медичному страхуванню, страхуванню наземного транспорту, в т.ч. і по 5 обов'язкових видах страхування. Постійно вивчаючи потребу в страхових продуктах, які диктує ринок, негайно реагуємо на зміни його кон'юнктури і впроваджуємо нові види та продукти страхування.

*Що допомагає Вам зберігати провідні позиції на страховому ринку в умовах нинішньої економічної кризи?*

Збереження стабільних позицій на страховому ринку досягається, в першу чергу, за рахунок величезної довіри клієнтів до нас, а також завдяки тісній співпраці з іншими страховими компаніями, участі в об'єднаннях страховиків, таких як ЛСОУ, МТСБУ, Асоціація «Страховий бізнес», а також з іншими нестраховими організаціями та партнерами.

## Прозорість та всебічне урахування інтересів



Двадцять років діяльності компанії дозволили удосконалити пропонувані програми страхування, добре відпрацювати механізм проведення страхових виплат та зібрати хорошу команду досвідчених працівників страхової справи. Головне завдання, яке акціонери поставили перед компанією з перших днів існування, – це уважне, порядне ставлення до клієнтів, надання високоякісних страхових послуг.

Про досягнення компанії та власний безцінний внесок розповідає Голова Правління СК «Галицька»

**Михайло Торб'як.**

*Які відмінності організації страхового бізнесу в Україні та за кордоном? Чи використовуєте Ви досвід іноземних компаній?*

Страховий бізнес в Україні та за кордоном порівнювати неможливо через велику різницю в розвитку країн, їх економік і особливо менталітеті людей. Страхування в Україні ще не стало життєвою необхідністю, воно у нас здійснюється на вимогу або по мірі необхідності.

Досвід іноземних страховиків використовується в основному через страхування по системі «Зелена карта» виїжджаючих за кордон, частково при внутрішньому страхуванні цивільної відповідальності наземних транспортних засобів.

Що стосується інших видів, то вони переважно пристосовані до умов нашої реальності, розвитку виробництва, а також можливостей та соціально-економічного стану населення.

*На Ваш погляд, асоціація України з ЄС дає якісь перспективи учасникам страхового бізнесу України?*

Асоціація України з ЄС звичайно повинна дати поштовх в розвитку страхування, враховуючи зміни, які повинні відбутися в усіх сферах розвитку економіки в цілому та покращення життєвого рівня громадян при вступі в асоціацію.

Про це свідчить і досвід сусідньої Польщі, яка в короткий період за рахунок значних інвестицій зробила значущий крок вперед. Крім цього, є ще досвід інших сусідів, таких як країни Балтії, Угорщини, Словаччини, Чехії та ін.

*Як Ви можете прокоментувати відносини держави та страхових компаній: що варто змінити, а що залишити?*

Відносини між державою та страховим ринком повинні будуватися на взаємовигідній основі. Це забезпечує державі немалі платежі в бюджет, значні інвестиції та вирішення соціальних програм при настанні непередбачуваних подій.

Тому органи державної влади повинні всіма засобами сприяти широкому розвитку страхового ринку шляхом прийняття законів, які б стимулювали цей розвиток.

Для прикладу, активи для покриття страхових резервів законодавець зобов'язує страхові компанії, в переважній більшості, розміщати на депозитних рахунках в банках, що зрозуміло має певні ризики і розвиває тільки банківський сектор. На сьогоднішній день, на жаль, немає розробленої методології



законодавцем, яка б давала змогу страховим компаніям напряму розміщати свої активи (адже це довгостроковий фінансовий ресурс) в розвиток пріоритетних та прибуткових галузей економіки в державі. На мій погляд, це одне із першочергових завдань, які спільно мають вирішити держава та страховий ринок!

*Михайло Петрович*

*Ваше бачення подальшого розвитку СК «Галицька».*

Розвиток СК «Галицька» в подальшому буде здійснюватися, виходячи з тих позитивних змін, які будуть відбуватися в країні, включаючи наміри вступу в ЄС.

Виходячи з цього, це розвиток медичного страхування за прикладом європейських країн, розвиток сільськогосподарського страхування та ін.

*Ваші побажання колегам, клієнтам та читачам нашого видання.*

Бажаю всім добра, миру, процвітання, успіхів у бізнесі та особистих справах і найголовніше – єдності та взаєморозуміння. «В єдності сила на роду, Боже нам єдність подай!».