



Олег Петрович Петренко, Председатель Правления СК «Гарант-Система»

Олег Петрович, страховая компания «ГАРАНТ-СИСТЕМА» устойчиво работает на рынке уже на протяжении 15 лет. В чем секрет стабильности Вашего и успеха?

Во-первых, мы с первого дня стараемся придерживаться одного принципа: клиент всегда прав. Во-вторых, мы всегда выполняем свои обязательства, взятые перед клиентом по договорам страхования. Какие бы ситуации ни происходили, мы честно выполняем свою работу. Например, при проведении авиационного страхования нам пришлось в свое время столкнуться с космическим перестрахованием. Это был рискованный шаг, и он таки принес нам одни выплаты. Однако это не заставило нас уйти от своих обязательств. Ведь доверие нужно заслужить делом, и именно оно в нашей сфере – залог стабильности и успеха.

С какими продуктами страхования Вы работаете сейчас? Собираетесь ли расширять этот список?

У нас на сегодняшний день 19 лицензий. По каждой из них мы активно работаем. Но в этом году мы действительно решили расширить этот перечень и планируем активно начать свою деятельность на рынке агрострахования. С этой целью мы получили новую лицензию, а именно – добровольный вид страхования агропродукции. Я надеюсь, что уже в следующем году мы займем сильные позиции на этом рынке.

Какие отличительные черты у Вашей компании на страховом рынке Украины? Ведь конкуренция очень жесткая.

Да, конкуренция очень серьезная. Мы ее видим, принимая участие в различных тендерах, конкурсных отборах. Очень жесткая конкуренция в ценовом сегменте, вплоть до демпинга. Но такие нечестные игры нам чужды, и мы добросовестно отстаиваем свое имя на рынке Украины. Ведь конкуренция позволяет совершенствоваться, делает работу интереснее.

У нас нет банка, с которым бы мы постоянно работали, как и нет постоянной компании-партнера. Но мы справляемся самостоятельно. Действительно, в последнее время наблюдается тенденция, когда клиенты уходят. Но так не только у нас, и вряд ли это вина страховых компаний. Платежеспособность населения значительно упала, что заставляет людей стремиться к привлекательным ценам, а не к высокому качеству. Но кризис взял свое, и

Доверие – залог стабильности и успеха



Страховая компания «ГАРАНТ-СИСТЕМА» активно ведет свою деятельность на рынке с 2001 года. Это одна из самых стабильных, старейших и успешных страховых компаний в Украине. Получив счастливую возможность расспросить о секретах такого успеха, мы встретились с Председателем Правления СК «Гарант-Система» **Олегом Петренко**.

не в наших силах исправить экономическую ситуацию в стране.

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

На нас достаточно сильно повлияла ситуация с оккупацией Крыма – был потерян ряд крупных клиентов. И уже вышеупомянутая платежеспособность населения, которая сейчас на крайне низком уровне, дает о себе знать. Многие виды добровольного страхования уже уходят на задний план для человека: перед ним на сегодняшний день стоят другие задачи.

Как удастся сохранить позиции и имя? Только путем здоровой внутренней политики, добросовестной и качественной работы, как я упомянул с самого начала. Выполнение обязательств – это для нас вопрос первой степени, все остальное – второстепенно.

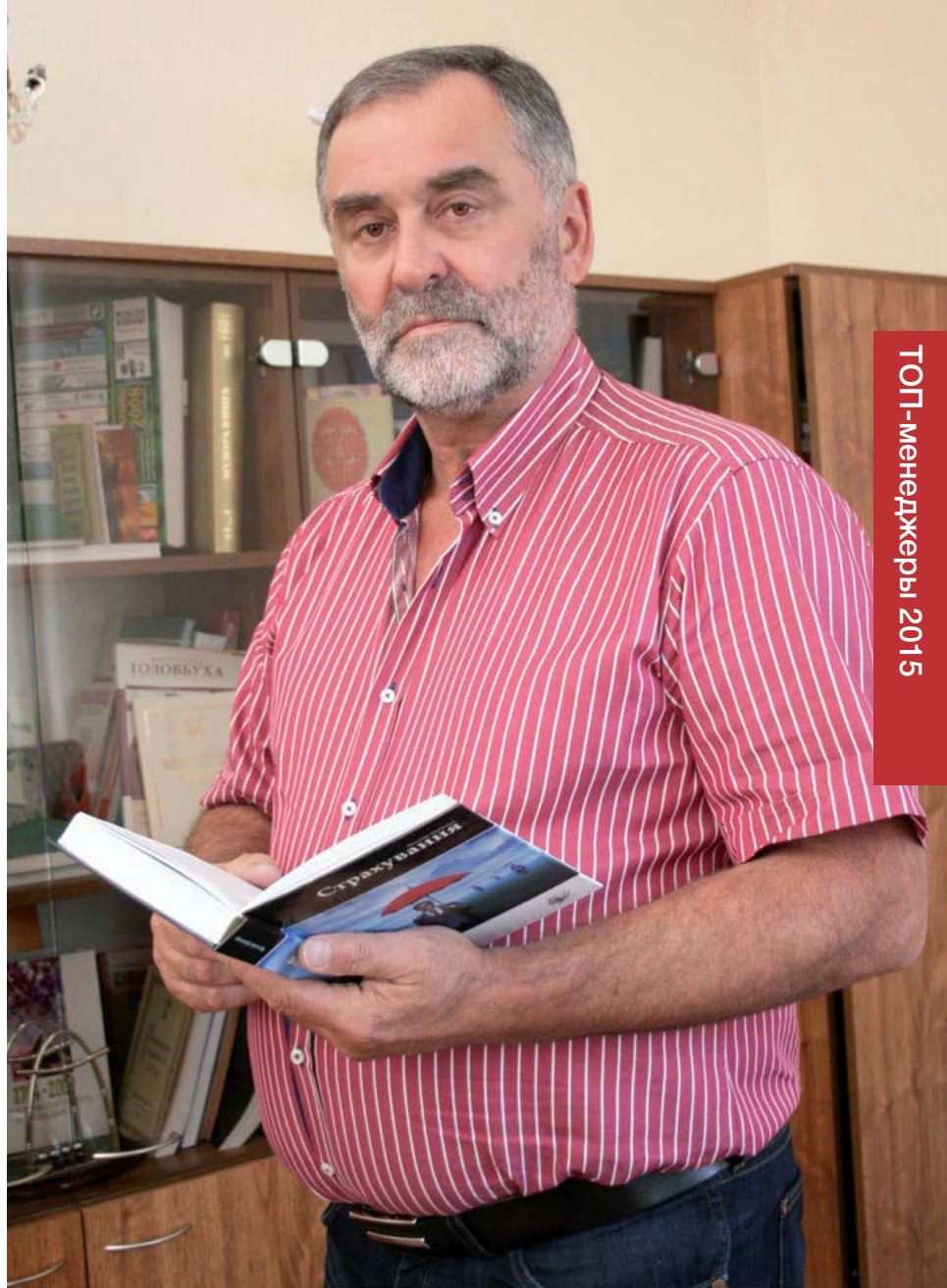
Следует добавить, что одним из наших преимуществ является то, что мы не изменили тарифную политику, несмотря на инфляцию и девальвацию гривни. Разумеется, мы пользуемся рыночными механизмами определения стоимости потенциального объекта страхования. Но что касается курса доллара – от этого мы, как полностью украинское предприятие, не зависим.

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

Скажу откровенно, мы используем опыт только в части работы в области авиации и космонавтики. Мне достаточно трудно определять сегодня наши различия. Вся суть работы заключается в том, чтобы рынок был отрегулирован. Я считаю, что украинский рынок вполне отрегулирован. Аналогичная ситуация и на рынках Европы и мира. Просто по-разному, базируясь на особенности законодательства, менталитета, экономической устойчивости. Я считаю, что главное – обеспечить стабильность на многие годы.

Как Вы видите решение проблемы отсутствия у населения желания приобретать страховые продукты?

Нам необходимо создать нормальные условия для развития бизнеса в Украине. Я сейчас говорю не о реформировании страхования, а о комфортных условиях



развития любого рода бизнеса. Среди основных проблем и завышенный единый социальный взнос...

Когда бизнес начнет работать свободно, у него появятся деньги, которые преобразятся в имущество или другие активы, риски по которым необходимо страховать, чтобы предупредить потери. Таким образом, развитие экономики, повышение платежеспособности населения – основные факторы устойчивой работы страховых компаний.

Ваши пожелания читателям журнала «Финансовые услуги».

Я хочу, чтобы мы вспоминали годы нашего сотрудничества с улыбкой, чтобы состав коллег, который мы видим сейчас, таким и остался, продолжая успешно работать. Желаю всем больших успехов и стабильности как внутри компании, так и в государстве.

Беседу вела
Полина УВАРОВА

Олег Петрович