

Мы учимся и растем каждый день

Очень это скучное занятие – писать или читать о себе. И далеко не всегда это интересно окружающим. Возможно тем, кто хочет знать чуть больше о становлении и развитии рынка или вспомнить, «как все начиналось», эта тема несколько ближе.

Я пришла в страхование в 1993 году, когда по всей стране уже активно развернулись первые коммерческие страховые компании, в том числе «Омета Инстер», «Скайд» в Киеве, «Саламандра» в Харькове, «Аско» в Донцке, «Остра» в Одессе, «Меркурий М» во Львове.

Этот бизнес стал быстро набирать обороты, население и предприятия активно заключали договоры — кто по советской привычке страховать, кто видел в этом веяния и правила ведения бизнеса нового времени. В «Омете» Игорь Баран даже создал актуарный отдел, разрабатывали новые правила страхования, количество агентов росло как на дрожжах, подразделения страховщиков открывались в каждой области и крупных городах. Учились по договорам Госстраха, в «Омете» был даже американский консультант по страхованию, переводились зарубежные договоры страхования, что-то пытались внедрять у нас. Все искали информацию — как правильно страховать, как андеррировать, какие резервы нужно формировать и как их рассчитывать.

**Татьяна
Бабко**

**Директор
Представительства
английского
брокера Оукшотт
в Украине**

Помню, как в библиотеке Вернадского с трудом отыскала какую-то брошюру для инспекций Госстраха по формированию резервов, однако советская система резервирования как единый централизованный государственный фонд уже была не актуальна. Помогали книги, издаваемые Анкил (например, по платежеспособности — Орланюк-Малицкой), Натальи Внуковой. Учебник Рейтмана «Страхование», а позже книга «Страховой портфель», выпущенная основателями «Аско», были просто бестселлерами. В основном литературу возили из Москвы. Конечно, это период новаторов, энтузиастов.

Первые руководители страховых компаний зачастую были как раз не юристами или экономистами, как потом закрепили в Законе «О страховании», а в большинстве своем инженеры, военные, управленцы — все с предпринимательской жилкой и живым интересом. Это было столь увлекательно и ново, достаточно близко к прикладной математике (с таким дипломом я закончила факультет кибернетики Киевского уни-

верситета им. Т. Шевченко) и очень контрастировало с неповоротливой и тягучей атмосферой работы в госучреждении, что я погрузилась в страховании и с тех пор не вижу для себя ничего более интересного.

Первая моя работа в страховой компании – экономист первой категории в управлении активами, первый начальник – Татьяна Степановна Богачева, которая обучала меня азам нового бизнеса. Времена бурного становления характеризовались быстрым ростом числа компаний, которые немного поработав, исчезали из-за неспособности вести и удержать столь непростою бизнес. Поэтому к 1997 г. успела поработать еще в трех (!) компаниях и осела на 7 лет в «АКВ Гарант», которую возглавлял Александр Иванович Дьяченко.

Это время для меня – время «генералов» страхового рынка (так назвал их Семен Степанович Осадец, мой научный руководитель в КНЭУ) – Тригуб, Сосис, Махно, Лахно, Гордиенко, Шевченко, Бессараб. Они были первопроходцами и вместе с первым страховым надзором под руководством Игоря Яковенко сделали самые трудные и важные шаги для этого бизнеса. А первых международных брокеров в Украине представляли Дмитрий Расшивалов, Дени Мандрык, Владимир Бобко и Александр Лаукарт.

В Одессе активно работал Георгий Гришин, директор Оукшотта. Начала выходить газета «Украина Бизнес», которая стала площадкой и рупором страхового рынка. Хорошо помню знакомство с энергичной и полной энтузиазма Натальей Захаревич, радеющей за страхование не меньше, чем за свое издание. С ее помощью была опубликована моя первая статья по страхованию. Углубиться в теорию страхования заставило преподавание в КНЭУ, в Банковской школе, участие в авторском коллективе первых двух изданий учебника «Страхование». Доброе отношение и поддержка со стороны преподавателей кафедры «Финансы предприятий» помогла совмещать работу в страховой компании с преподавательской деятельностью, за что очень благодарна всем сотрудникам кафедры, и в первую очередь Осадцу, Поддерегину, Гаманковой, Артюх.

Как-то, готовясь к лекции, наткнулась на статью страхового брокера о морском страховании в российском журнале «Страховое Ревю» – живую, интересную, заставившую запомнить имя автора и пересказать ее студентам. Так произошло мое заочное знакомство с Георгием Гришиным, первым выходцем из СССР, получившим специальное страховое образование в Лондоне и основавшим там свою брокерскую компанию. Очное знакомство вылилось в активное сотрудничество, а урегулирование



непростого грузового убытка в 2001 году, где наша СК выступала страховщиком, а Оукшотт – перестраховочным брокером, в результате привела к тому, что в марте 2005 года Георгий предложил мне возглавить представительство компании в Украине. Пожалуй, наша команда и работа Оукшотт в Украине и есть моя главная гордость. Философия и принципы ведения бизнеса в нашей компании очень близки мне, а наши коллеги в Лондоне, Дении, Алмате – единомышленники и добрые товарищи.

Суть бизнес-подхода Oakeshott хорошо отражена в нашем слогане – we can help! (мы можем помочь!) – и мы каждый день реализуем его на практике. Нас хорошо знают не только на страховом рынке Украины, но и зарубежные перестраховщики, которые пишут украинские риски. Мы все время ищем новые возможности, активно пытаемся привлечь на наш рынок новых перестраховщиков. При посредничестве Oakeshott в Украину пришли такие перестраховщики, как GIC Re, Korean Re, IGI. Семинары, выпуск книг и брошюр по страхованию и перестрахованию, участие в профессиональных и бизнес – ассоциациях позволяют нам активно участвовать в формировании цивилизованного страхового рынка и реформатирования страны. Мы учимся и растем каждый день, стараясь поддержать и помочь тем, кто готов учиться и развиваться, как бы сложно это не было. Дорогу осилит идущий – и мы не останавливаемся на этом пути!

Татьяна БАБКО

