

Не думай о процентах свысока...

Фонд гарантирования вкладов членов кредитных обществ пока только в проекте

Петр ИГОРЕВ,
«Одесский вестник»

СОЗДАНИЕ системы представительства и защиты интересов, стабилизационной поддержки и сервисного сопровождения кредитных обществ станет одним из стратегических направлений деятельности Всеукраинской ассоциации кредитных союзов (ВАКС) в 2008 — 2010 гг. Так решили участники недавнего слета в Одессе — представители кредитных обществ, работающих на рынке финансовых услуг страны.

Посланцы кредитных организаций Одесской, Харьковской, Донецкой, Тернопольской, Полтавской, Запорожской, Луганской и многих других областей обсудили стратегию деятельности ассоциации на ближайшие три года, обменялись опытом работы на рынке финансов, наметили приоритеты на ближайшие годы. В ходе «круглого стола» на тему «Областные ассоциации кредитных обществ: объединение, стабилизация, помощь» рассматривались финансовые показатели деятельности кредитных союзов, в том числе членов ВАКС и областных ассоциаций, обсуждались тенденции развития современного рынка кредитования, перспективы международного сотрудниче-

ства, осуществлялось текущее и долгосрочное планирование деятельности ассоциации.

Как известно, еще в марте 2006г. на Третьей конференции ВАКС было принято решение о ее трансформации в ассоциацию для областных ассоциаций. В ноябре того же года принята новая редакция Устава ВАКС и внутренние положения как ассоциации для ассоциаций. 19 мая 2007 г. состоялась Пятая конференция ВАКС, сформировавшая органы управления ассоциации в соответствии с новым Уставом. ВАКС ставит целью помочь областным ассоциациям объединить усилия для решения совместных задач на национальном уровне. Областные ассоциации — основные партнеры ВАКС. С ними заключаются соглашения о тесном сотрудничестве, в которых определены обязательства, направления взаимодействия, финансовые отношения.

Ныне в Украине осуществляют деятельность 20 областных ассоциаций, еще три — в процессе регистрации. Итак, что же представляют собой кредитные организации на рынке финансов? 275 кредитных обществ объединены в 20 областных ассоциаций, 155 из них — члены ВАКС, кото-



СЕРГЕЙ ПУЧКОВ И АНДРЕЙ ОЛЕНЧИК

рая позиционирует себя как национальная ассоциация для областных ассоциаций. За полтора года работы ВАКС как ассоциации для областных ассоциаций ее прямое членство выросло более чем в пять раз. До конца первого квартала текущего года планируется завершение процесса создания еще трех местных ассоциаций, объединяющих около пятидесяти кредитных обществ Украины. Тем самым, до конца марта 2008 г. количество областных ассоциаций достигнет двадцати трех. Активы кредитных обществ — членов областных ассоциаций, включая членов ВАКС, по результатам трех кварталов 2007 г. достигли астрономической отмет-

ки — 1.991.854.843 гривень.

Несмотря на то, отмечалось участниками слета, что кредитные общества достигли высокого уровня организационной и системной интеграции, перед кредитной кооперацией в Украине существует несколько групп вызовов, представляющих собой системные риски в работе. Как следствие, одна из основных задач — обеспечение поддержки платежеспособности и ликвидности в условиях возникновения системных финансовых кризисов или существенных изменений рыночной конъюнктуры.

Глава правления Одесской областной ассоциации кредитных союзов Сергей Пучков охарактеризовал региональный ры-

нок кредитной кооперации как «быстро развивающийся». По его словам, кредитные общества Одесщины обращают оборотные средства, обретая новое качество. В настоящее время, отметил он, на региональном рынке реализуется проект запуска новой организации направления деятельности, которая выработает рекомендации устойчивого развития на рынке финансовых услуг. Вместе с тем господин Пучков не

смог ответить на вопрос, как скоро в г.Одессе появится фонд страхования вкладов: пока эта тема, сказал он, «в стадии обсуждения».

А вот пайщикам проблемных кредитных обществ не до обсуждения. Их, безусловно, волнует: «сгорели» ли их вклады, или же, как в цивилизованном обществе, с привлечением государственных механизмов реагирования, деньги удастся вернуть? Пока оптимистических заявлений из уст членов президиума — участников слета в г.Одессе не прозвучало. Только в приоритетах направлений работы ВАКС на 2008 — 2010 гг. одним из пунктов предусматривается «участие в работе меж-

ведомственной рабочей группы в составе представителей Госфинуслуг, Минфина, Минэкономики, НБУ и всеукраинских ассоциаций кредитных союзов по вопросам создания единой общенациональной системы гарантирования вкладов членов кредитных союзов Украины, контроль и лоббирование этого вопроса в Кабинете Министров, Верховной Раде, СНБО при Президенте Украины». Комментируя ситуацию вокруг кредитного общества «Афина», директор Департамента надзора кредитных учреждений Государственной комиссии регулирования рынков финансовых услуг Украины Андрей Оленчик назвал ее «нехорошей». В то же время, по его словам, в настоящее время создается межведомственная рабочая группа во главе с первым вице-премьер-министром правительства страны, которая и займется подготовкой законодательной базы создания единой общенациональной системы гарантирования вкладов пайщиков кредитных обществ. Он выразил убеждение: в течение трех лет такой фонд будет создан и станет функционировать на высокопрофессиональной основе. Что ж, поживем — увидим. Пока же доверчивым гражданам не стоит искушаться высокими процентными ставками по вкладам, подчас широко рекламируемыми с экранов телевизоров, газетных страниц, и всегда надо помнить пословицу: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке!».

В холдинге «Оранта» все для клиента

Петр РЕБРОВ,
«Одесский вестник»

ЕСЛИ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ современный украинский рынок страхования, то сомнения относительно лидерства тут излишни: конечно же, в авангарде — Национальная акционерная страховая компания (НАСК) «Оранта». Компания со славной многолетней историей продолжает уверенную поступь, развиваясь сразу в нескольких направлениях.

По итогам 2007 года НАСК «Оранта» подтвердила безусловное лидерство в классическом сегменте страхования. Так, на 01.01.08 г. общий объем страховых поступлений за 2007 год стал рекордным для классического страхового рынка Украины и составил порядка 700 миллионов гривень. В сравнении с 2006 годом, прирост страховых премий составил 71,5%, или 276,2 миллиона гривень. При этом сумма страховых выплат, которые компания осуществила в прошлом году, достигла 240 миллионов гривень.

Успешное развитие открыло новые возможности перед акционерами «Оранты»: они приняли решение изменить систему управления в принадлежащих им страховых компаниях. Как отдельное юридическое лицо создана новая для украинского страхового рынка структура — страховой холдинг. Он объединил в единой структуре НАСК «Оранта», СК «Оранта-Жизнь», специализирующуюся на медицинском страховом рынке СК «Оранта-Здоровье», концерн «Оранта» и сервисную компанию «Гарант-Ассистанс». Объединение бизнеса в рамках холдинговой компании, не сомневается ее руководство, сделает страховые услуги «Оранты» более доступными и удобными для потребителя.

НАСК «Оранта» имеет 700 структурных подразделений в областных центрах, городах и районах Украины. Агентская сеть компании насчи-



ЕЩЕ ОДИН ОФИС «ОРАНТЫ» ОТКРЫТ В ОДЕССЕ

тывает более 7 тысяч страховых агентов. Каждый третий агент Украины — сотрудник «Оранты». Неудивительно потому стремление лидера страхового рынка Украины развивать сеть своих представительств в разных регионах страны. Очередным шагом на этом пути стало торжественное открытие офиса компании в Одессе на Лидерсовском бульваре, 9-А: еще один удачный PR-ход менеджмента НАСК «Оранта».

На пресс-конференции, состоявшейся в новом офисе сразу же после торжественной церемонии с участием столичного руководства компании, журналисты узнали о новых бизнес-планах «Оранты». Так задача компании в 2008 году — собрать 1 миллиард страховых премий. Такой объем поступлений будет возможен, уверены в «Оранте», за счет развития традиционных видов страхования — «автогражданки», КАСКО, имущества физических и юридических лиц.

— Граждане нашей страны все более осознанно подходят к страхованию, поскольку чувствуют необходимость в этом, — отметил председатель наблюдательного совета НАСК «Оранта» Олег Спилка. — Это видно по динамике про-

шлого года. Наши страховые премии возросли на 72%. Общий рост к январю 2008 г. в сравнении с аналогичным периодом 2006г. составил 325,5%. В этом году мы планируем увеличить свое присутствие на территории страны и открыть 100 региональных офисов. Тем самым, сеть «Оранты» увеличится до 800 структурных подразделений. Ставим задачу: приблизить услуги страхования к людям, чтобы наши клиенты не искали

нем отражении тех позитивных преобразований, которые начались еще в 2004 году. Региональная сеть отныне работает под новым логотипом. Программа репозиционирования также включала запуск нового интернет-сайта и масштабную рекламную кампанию. Развитие НАСК нацелено на соответствие «Оранты» классическим мировым стандартам.

— Наша компания провела ребрендинг за полгода, на что многим другим необходимо по 2 — 3 года, — подчеркнула Елена Болотова. Он включил в себя не только изменение внешней визуализации, но и восприятие сотрудниками своей компании. Не менее важно то, как по-новому воспринимается компания ее клиентами. Поэтому успех ребрендинга в его скорости, полноте и комплексности всех мероприятий (оформление офисов, широкомасштабная поддержка маркетинговыми, рекламными и PR-мероприятиями, внедрение более качественных подходов обслуживания клиентов, инновационность). У нас все получилось на высоком уровне. Бренд «Оранта» узнаваем населением.



ЕЛЕНА БОЛОТОВА, ОЛЕГ СПИЛКА, ЕВГЕНИЙ МЕЛЬНИКОВ

компанию, а она всегда находилась рядом. Кроме того, в текущем году существенно расширим сеть страховых агентов, усилим работу с посредниками-продавцами наших продуктов. На рекламу, PR и маркетинговые мероприятия НАСК «Оранта» запланировала на 2008 год порядка 10 миллионов долларов. Уставный фонд компании до конца года будет увеличен на 150 миллионов гривень и составит 194 миллиона гривень.

Председатель правления НАСК «Оранта» Елена Болотова информировала масс-медиа о масштабном ребрендинге компании — внеш-

В независимом рейтинге-2008 журнала «Контакты» он признан самым дорогим на украинском страховом рынке. Инвестиции в бренд в 2007 году составили 14 миллионов долларов.

Сегодня холдинг «Оранта» способен предложить клиентам все виды страховых услуг, а кооперация компаний, считает его руководство, создаст синергетический эффект за счет сильного бренда и единства стратегии, общего использования ресурсов, гибкого управления компаниями при сохранении их самостоятельности и быстрого распространения рыночного опыта.