

Снижение покупательской способности, недоступность ипотечных кредитов и заморозка большинства проектов коттеджных поселков не могут не сказаться на объемах страхования загородной недвижимости. Впрочем, сами страховщики с оптимизмом смотрят на развитие данного сегмента страхования, ожидая, что спрос на страховой продукт в 2009 году останется как минимум на уровне прошлого года.

Страховка на дачу

Объемы страхования загородной недвижимости могут упасть

тенденции

Последние несколько лет рынок страхования загородной недвижимости развивался бурными темпами, чему способствовал рост количества проектов коттеджных поселков, доходов населения и доступность ипотеки. По оценкам Людмилы Лавровой, директора управления страхования ответственности и имущества физических лиц ООО «РГС — Северо-Запад», указанные факторы позволяли данному сегменту расти на 25–30% в год. Однако финансовый кризис заметно ухудшил положение основных потребителей продуктов страхования загородной недвижимости, что вынудило их экономить на товарах не первой необходимости. По данным компании «Ренессанс страхование», если в прошлом году доля девелоперов в объеме взносов по страхованию загородной недвижимости составляла 17%, то в 2009 году она может существенно сократиться. Одним из факторов, который может способствовать снижению данного показателя, является заморозка большинства проектов загородной недвижимости: многие девелоперы, занимающиеся малоэтажным строительством, использовали привлеченные средства, требующие обязательного страхования.

Отсутствие доступной ипотеки также отразится на сокращении объемов страхования. По данным консалтингового центра «Петербургской недвижимости», с января по март 2009 года на рынок выш-



Аналитики уверены, что и ранее страхование загородной недвижимости было не слишком распространено по ряду причин

до всего пять проектов. «Эти проекты из тех, которые уже невозможно было отложить, так как уже вложены серьез-

ные средства и нужна отдача. — говорит Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Петербургской

недвижимости». — На начало марта 2009 года в реализации находится 135 коттеджных поселков, где объектом

продажи выступает коттедж с участком, участок с подрядом или просто участок». Она добавляет, что на завершаю-

щей стадии сегодня находится всего 30–40 поселков из 135. При этом поселений, где осталось всего несколько домов в

продаже, немного. Старший консультант отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Тамара Попова отмечает, что сейчас, помимо замедления темпов вывода на рынок новых проектов, большинство анонсируемых проектов предлагают на продажу участки, а многие проекты в ближайшие полгода так и останутся на бумаге. Она также добавила, что цены за последние два квартала снизились максимум на 20%, но дальнейшее снижение может ожидать только в частных случаях и вряд ли станет общей тенденцией.

Впрочем, аналитики уверены, что и ранее страхование загородной недвижимости было не слишком распространено по ряду причин. «Дело в том, что все загородные объекты разные, а рынок пока не сложился настолько, чтобы можно было давать уверенные оценки о стоимости коттеджей, — говорит Ольга Трошева. — Сильно разнятся местоположение объектов, степень готовности, документация на строение и участок, поэтому страховщики не слишком стремятся заниматься загородной недвижимостью». Если говорить о страховании рисков недостроя, то, по ее словам, даже на городском рынке страховые компании не готовы заниматься этим видом страхования, не говоря уже о загороде: здесь слишком велик риск страховщика, что застройщик не выполнит свои обязательства.

(Окончание на стр. 15)

15

страница

The Local Insurance Agency Hustles in a Slump

Местное страховое агентство торопится воспользоваться спадом

16

страница

Страховка на страховку

Объемы перестраховочного бизнеса упадут в 2009 году

16

страница

Полис для дольщика

Ассоциация строителей и АБСЗ готовят законопроект о страховании договоров долевого участия в Петербурге

MAURICE LACROIX

Manufacture Horlogère Suisse

More than meets the eye.*

Masterpiece Lune Rétrograde.
Неповторимое очарование луны на вашем запястье.
*Больше, чем Вы видите на первый взгляд.
www.mauricelacroix.com

Санкт-Петербург, Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского, 1, т. (812) 273-51-59
ул. Б. Конюшенная 13, т. (812) 320-86-99, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

страхование

Яхты по-прежнему в моде

однако страховщики прогнозируют снижение спроса летом

тенденции

Петербургский рынок страхования маломерных судов не отличается большой прозрачностью, сетуют страховщики. Оценить объем рынка в Петербурге никто не берется: эксперты не выделяют данный вид страхования. Кризис отозвался на этом рынке, но, учитывая сезонную востребованность, спрос на которую возникает в конце апреля и мае, говорить о падении рынка рано. Маломерными судами многие владельцы фактически не пользуются, и страховщики не исключают всплеска продаж и снижения цен на 30–40%.

Оценить объем этого сегмента рынка затрудняются все его участники. Компании не раскрывают суммы по данному виду страхования, рассуждает аналитик консалтинговой фирмы Advanced Research Екатерина Жукова. Руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Виталий Овсянников соглашается. «К сожалению, оценить объем рынка в Петербурге крайне сложно — статистика практически отсутствует».

Наиболее частыми страховыми случаями являются столкновения маломерных судов, посадка на мель, навалы, пожары, в результате которых причиняется ущерб не только имуществу, но и



Кризис отозвался и на рынке страхования маломерных судов, но, учитывая сезонную востребованность услуги, спрос на которую возникает в конце апреля и мае, пока говорить о влиянии кризиса рано

вред здоровью людей. Заместитель начальника отдела ГИМС Ленинградской области Ольга Русак рассказала, что основными нарушениями в 2008 году были нарушения правил эксплуатации судов и управление судном лицом,

не имеющим на это права. Рост таких случаев составил почти 40%, а количество нарушений правил обеспечения безопасности пассажиров на маломерных судах увеличилось по сравнению с 2007 годом на 214%.

Между тем в ГИМС считают, что чаще всего граждане идут на нарушение правил сознательно. «Достаточно серьезные аварии на воде происходят по той же причине, что и на суше: нетрезвые судоводители. Незрелость рынка при

весьма скудной и запущенной инфраструктуре стоянок и причалов только повышает риски судовладельца. Культура судовладения оставляет желать лучшего», — добавляет андеррайтер страховой компании «Скандинавия» Светлана Пиро-

гова. «Проблема состоит в том, что на море чаще всего используется принцип „новое за старое“, что еще больше разжигает аппетит недобросовестных судовладельцев, пытающихся подвести все возможные ремонты под страховые случаи. Только очень тщательный и осторожный подход к урегулированию убытков позволяет найти компромисс и избежать серьезных расходов и потери клиента», — отмечает господин Лазарев.

Сейчас на петербургском рынке наибольшей популярностью пользуется КАСКО и страхование ответственности судовладельца. «Если говорить о физических лицах, то последний продукт особенно популярен среди собственников судов бюджетного класса — из-за опасений столкнуться с судами класса luxury. Для юридических лиц это характерно в связи с требованиями защиты при перевозке грузов, а также сотрудничеством с иностранными компаниями», — объясняет Алексей Лазарев. В среднем по рынку размер взносов составляет от 0,1% до 6–7% от стоимости судна, но на некоторые виды судов тариф может быть в несколько раз больше среднерыночного.

«Мы страхуем гоночные яхты. Этот вид страхования является наиболее рискованным, а тарифы на такие яхты выше в 4–5 раз», — уточнила госпожа Пирогова. В свою очередь

аналитики считают, что спрос на услуги страхования обычно высок в секторе крупных яхт, а владельцы скутеров, лодок и небольших парусных яхт страхуют суда менее охотно. С этими выводами согласен и главный инспектор государственной инспекции по маломерным судам Петербурга Константин Пашинский. «Страхуют преимущественно дорогостоящие транспортные средства», — говорит он. В последние годы на этом рынке отмечается рост спроса на комплексную услугу: страхование ущерба и гражданской ответственности перед третьими лицами.

Мировой экономический кризис отозвался и на рынке страхования маломерных судов, но, учитывая сезонную востребованность услуги, спрос на которую возникает в конце апреля и мае, пока говорить о влиянии кризиса на рынок рано. «В Санкт-Петербурге навигация только начинается. А вот осенью можно будет подвести итоги влияния кризиса и на страховой рынок в целом, и отдельно по сегментам», — считают в «Скандинавии».

Между тем аналитики уже прогнозируют сокращение спроса. В частности, на такое развитие событий, по мнению экспертов, указывает замораживание инициативы МЧС РФ о введении обязательного страхования ответственности владельцев маломерных судов,

которая обсуждалась в 2008 году. «Наиболее вероятно, что не так сильно как остальные снизится сегмент страхования ответственности яхт-клубов перед судовладельцами», — считает аналитик Екатерина Жукова.

Страховщики согласны с выводами экспертов, прогнозируя сокращение объема вновь страхуемых маломерных судов и рост конкуренции в борьбе за клиента. «Уже застрахованные суда будут продолжать страховаться по прежним тарифам, что может вызвать демпинг по тарифам. Если раньше тарифы были примерно равны, а сервис играл ведущую роль, то теперь на сервис мало кто обращает внимание. Главное — цена вопроса: большее покрытие за меньшие деньги», — считает Алексей Лазарев.

Еще одной тенденцией посткризисного рынка может стать всплеск мошенничества. «Стоимость судна относительно невелика по сравнению с расходами на его содержание. Многие маломерные суда — дорогие игрушки, которыми фактически не пользуются. Отсюда прогнозируемый всплеск продаж и снижение цены на 30–40 процентов. Если судно резко подешевеет и продать его станет сложно, значительно возрастет риск мошенничества», — уточняет господин Овсянников.

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

Антикризисный полис ДМС

Рынок ДМС сократится в 2009 году на 10–15%

медицина

Крупные компании, включающие в социальный пакет добровольного медицинского страхования (ДМС), в условиях кризиса сокращают бюджет более чем на 20–30%. Поскольку рынок ДМС развивается в основном за счет корпоративных клиентов, на которых приходится 90–95% заключаемых договоров, то, по прогнозу участников рынка, в 2009 году последний сократится на 10–20%.

Представители страховых компаний утверждают, что в кризисный период оттока корпоративных клиентов, покупающих полисы ДМС, пока не наблюдается. Тем не менее рынок сужается за счет урезания бюджетов предприятий, сокращения персонала, в социальный пакет которых входит страховка. «В кризис большинство фирм не отказываются от ДМС полностью, но идут по пути выбора более дешевых программ», — говорит руководитель отдела ДМС петербургского филиала «РЕСО-гарантия» Марина Трофимова. Компании заменяют, например, программы «Люкс» на более простые, базовые. «В условиях кризиса многим работодателям приходится сокращать издержки на социальное обеспечение своих сотрудников, а в некоторых случаях компании вообще вынуждены уйти с российского рынка.



Компании начали предлагать антикризисные продукты для корпоративных клиентов по ДМС. В предложении есть программы, включающие вызов коммерческой скорой помощи и госпитализацию в случае необходимости

В связи с этим около половины договоров страхования корпоративных клиентов в 2009 году не были продлены», — отмечает генеральный директор МСК «Веста» Ирина Лукашевич. Но за счет прихода новых страхователей объемы собранных премий в первом квартале 2009 года по сравнению с прошлогодними показателями за аналогичный период не сократились и даже выросли, утверждает она.

Однако, по прогнозу группы компаний «Медси», рынок добровольного медицинского страхования в России сократится в 2009 году на 10–15%, а объем медицинских услуг, оплачиваемых гражданами, — примерно на 20%. По

данным «Весты», сокращение произойдет в относительных величинах, а в абсолютных цифрах показатели останутся, по большому счету, прежними из-за инфляционной составляющей. В компании «Ренессанс страхования» уверены, что значительного оттока корпоративных клиентов в этом году не будет. «По нашим прогнозам, рост петербургского рынка ДМС в 2009 году составит около 5–7%», — прогнозирует управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Владимир Яковлев, подчеркивая, что на изменившемся рынке труда работодатели теперь озабочены повышением

производительности, результативности, эффективности сотрудников после прошедших сокращений. По словам Яковлева, медицинское страхование по-прежнему остается эффективным инструментом кадровой политики, поэтому в их компании оттока клиентов не наблюдается.

Кроме того, страховщики надеются, что в 2009 году в связи увеличением налоговой льготы с 3% до 6% от фонда оплаты труда, им удастся привлечь больше новых клиентов. «Расширение соцпакета за счет полиса ДМС является формой нематериальной мотивации, которая выгодна работодателю. Вряд ли с приходом кризиса сотрудники начнут реже болеть. Наоборот, постоянный стресс может спровоцировать различные заболевания, рост болезней и absenteeизма. При этом медицинское страхование может стать инструментом для оптимизации издержек», — уверен Яковлев.

«Наша компания значительно сократила расходы на добровольное медицинское страхование. Мы приняли решение не корректировать программы ДМС, а ограничить перечень должностей, которым предоставляется такая льгота», — говорит представитель ООО «Лента» Светлана Афанасьева. Она отмечает, что тем, кому предоставляется ДМС, максимально были

сохранены условия прошлого года. Остальным сотрудникам была предоставлена возможность приобрести полисы по корпоративному тарифу, который примерно в два раза ниже рыночного. «В будущем компания планирует вернуться к обеспечению полисами ДМС в „докризисном“ объеме», — говорит Афанасьева.

До кризиса годовой объем российского рынка медицинских услуг оценивался примерно в \$8 млрд, в том числе рынок ДМС — примерно в \$2 млрд. Тем не менее участники рынка отмечают, что влияние кризиса на рынок ДМС в полной мере пока не проявилось, поскольку у многих страхователей действуют еще «докризисные» полисы. В зависимости от программы, полисы страхования персонала включали амбулаторно-поликлиническое и стационарное лечение, а также оказание неотложной скорой помощи и стоматологическое обслуживание.

Сегодня, чтобы не потерять клиентов, страховые компании придумывают различные антикризисные программы ДМС. Так, Ирина Лукашевич отмечает, что сегодня существует масса различных способов снизить стоимость полиса. Основное предложение, которое «Веста» делает страхователям — исключение из перечня услуг по ДМС сервисов, предусмотренных про-

граммой обязательного медицинского страхования (ОМС). То есть страхователь получает комплексное обслуживание, но помнит о существовании обоих полисов.

Кроме того, можно снизить стоимость страховки за счет уменьшения территории покрытия. «Не для всех жителей Петербурга ценна возможность получать медицинское обслуживание на территории области», — отмечает госпожа Лукашевич, особо подчеркивая, что каждый клиент вправе сам определять для себя список рисков, которые страховщик должен взять на себя. Речь идет о диверсификации — компания предоставит каждому страхователю услуги на его вкус: более экономичный или более дорогой вариант, на определенный срок и по желаемому пакету рисков.

«РЕСО-гарантия», например, среди недорогих продуктов по ДМС предлагает программу «Экстренная помощь, экстренная госпитализация», включающую вызов коммерческой скорой помощи и госпитализацию в случае необходимости. Ее стоимость составляет всего 2,3 тыс. рублей в год — при неограниченной страховой сумме и неограниченном количестве обращений. «Предприятия, особенно сейчас, охотно покупают эту программу для рабочих и таким образом предоставляют

им минимальный соцпакет», — говорит Марина Трофимова, отмечая, что при госпитализации застрахованные лечатся в маломестных хозрасчетных палатах и страховая компания оплачивает лекарства и физиопроцедуры. А комплекс страховых программ для физических лиц «Доктор РЕСО», включающий полный пакет медицинских услуг, составляет от 18,3 тыс. рублей.

Для удешевления стоимости полиса можно изменить перечень клиник в пользу наименее дорогих. Кроме того, компания может значительно снизить расходы на страхование, если откажется от тех или иных опций — например, сохранит только поликлиническое обслуживание и скорую помощь. «Чтобы сократить стоимость страхования вдвое, мы рекомендуем своим клиентам пересмотреть перечень услуг в договоре. В период кризиса можно пожертвовать редкими и дорогими анализами, диагностическими процедурами», — говорит господин Яковлев.

По словам гендиректора страховой компании «Капитал-полис» Алексея Кузнецова, корпоративные клиенты сейчас идут по двум направлениям: полный отказ от страхового либо сокращение страховой программы. «Эти решения часто не обоснованы, а всего лишь следуют паническим

настроениям в погоне за сокращением расходов. Давайте проанализируем, каковы положительные и отрицательные эффекты от принятия такого решения», — советует он. По словам страховщика, компании, исключив ДМС из расходов, увеличивают налогооблагаемую прибыль по ставке до 20%.

За прошедшие годы страховые компании, работающие в России, привыкли жить за счет огромного прироста — из года в год он составлял 20–40%. По мнению независимого стратегического консультанта страхового рынка России и СНГ Константина Бергмана, до кризиса российский страховой рынок «жировал», используя приходящие сегодня деньги отчасти для покрытия ответственности застрахованного лица, отчасти для привлечения клиентов — с помощью выплат огромных вознаграждений. Так, согласно исследованию маркетингового агентства Market Capital Solutions (MARCS), в 2009 году ожидается падение рынка страхования минимум на 8%, до 490–510 млрд рублей (без учета ОМС). Наиболее ощутимые потери понесут сегменты страхования имущества, КАСКО, добровольного медицинского страхования (ДМС) и страхования от несчастного случая или болезни.

АЛИСА МАМОНОВА



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.rgs.ru

на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ

В НЕДЕЛЮ

1

МИЛЛИАРД

РУБЛЕЙ

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С № 3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С № 3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.

страхование

Страховка на дачу

Объемы страхования загородной недвижимости могут упасть

(Окончание. Начало на стр. 13)

«В принципе застраховать недостроенный коттедж можно, если у него есть фундамент, стены, крыша, двери и застекленные (или заколоченные досками) окна. Помимо этого строение должно иметь незаконченную внешнюю либо внутреннюю отделку, — объясняет Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования». — Правда, такое страхование обойдется на 20–30 процентов дороже полиса для аналогичного готового дома, хотя при страховании нескольких недостроенных коттеджей возможны существенные скидки».

Впрочем, если говорить о рынке частного страхования, то, по мнению Екатерины Марковец, директора департамента консалтинга и оценки АРИНА, он существенно не изменится, поскольку в условиях кризиса и ухудшения криминогенного состояния потребители станут все чаще задумываться о сбережении уже имеющихся активов. «Кризис поменял психологию наших граждан: люди стали более внимательно подходить к защите своих имущественных интересов, — говорит исполнительный директор СК «Русский мир» Евгений Гуревич. — С ноября 2008 года мы отмечаем всплеск интереса граждан к страхованию жилья. Объем собранных взносов по страхованию имущества физических лиц (квартир,



По данным консалтингового центра «Петербургской недвижимости», с января по март 2009 года на рынок вышло всего пять проектов, которые уже невозможно было отложить, так как были инвестированы серьезные средства

дач, загородных домов и др.) в прошлом году увеличился на 43 процента». По его мнению, в 2009 году граждане станут более внимательно подходить к вопросам сохранности своего имущества. «В дальнейшем мы прогнозируем рост рынка страхования загородной недвижимости, в соответствии с общим ростом рынка имущественного страхования и с учетом увеличения числа владельцев загородного имущества, — продолжает эксперт. — При этом с большой уверенностью можно сказать, что темпы роста рынка страхования загородной недвижимости будут

опережать темпы роста остального рынка имущественного страхования». С ним согласен господин Овсянников. По его словам, согласно показателям Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» рост сборов дивизиона по имуществу физических лиц за первые два месяца 2009 года составил около 23%. «Для нас этот вид страхования является одним из приоритетных, — говорит он. — По итогам 2008 года доля страхования загородных домов в общем объеме сборов по имуществу физических лиц составила 58 процентов (это более 68 млн рублей)».

Впрочем, страховщики не скрывают, что на рынке намечаются новые тенденции. По данным специалистов, в низкоценном сегменте наблюдается отток клиентов. В среднеценном, напротив, портфель растет — в первую очередь из-за того, что многие клиенты переходят из мелких и средних страховых компаний (в том числе региональных) в компании федерального уровня как более надежные и финансовоустойчивые. В высокоценном сегменте происходят два взаимообратных процесса. С одной стороны, наблюдается небольшой

отток клиентов — в основном за счет того, что у людей с ранее высоким уровнем дохода появились финансовые проблемы и их имущество выставляется на продажу. С другой стороны, те же проблемы заставляют иную часть высокодоходной аудитории закладывать имущество в банки, и как следствие — страховать их.

Кроме того, клиенты стали все чаще требовать расщочки платежа и пересмотра тарифов и дополнительных скидок. Сейчас тарифы на страхование недвижимости в среднем составляют 0,4–0,8% от страховой суммы, говорит Людмила Лаврова. На цену полиса влияет как стоимость самой дачи, так и стоимость имущества, которое хотят застраховать. Имущество оценивается исходя из стоимости строительства здания или сооружения в том же месте с учетом его фактического состояния; движимое имущество — исходя из рыночной стоимости аналогичного имущества; земельный участок — также исходя из рыночной стоимости, а, например, при страховании деревьев учитывается рыночная стоимость покупки дерева соответствующего возраста. В том числе на стоимость страхования влияет материал, из которого построен загородный дом.

Для каменного дома годовой тариф составит 0,3–0,5 процента, а для деревянного — 0,6–1 процент от страховой суммы», — говорит Виталий Овсянников. Также на сумму страхового взноса влияет

наличие круглосуточной охраны, постоянное или периодическое проживание, оборудование дома охранной и пожарной сигнализацией и расположение загородного объекта по отношению к посту пожарной охраны, отделению милиции или месту базирования группы быстрого реагирования ЧОП (частного охранного предприятия). Собственники загородной недвижимости обычно страхуют свои строения по полному пакету рисков, но приоритетом является, конечно, пожар и противоправные действия третьих лиц (кражи).

Впрочем, пока страховщики не торопятся пересматривать свои тарифы, предлагая стандартные дисконтные программы. «Скидки предоставляются при перезаключении договора страхования на новый срок без перерыва в страховании и при отсутствии обращений клиента за страховым возмещением, — говорит Евгений Гуревич. — Также скидки возможны на основании договоров с другими страховыми компаниями. Максимальный размер скидки — 30 процентов». «Мы предлагаем клиентам обоснованные экономическими расчетами скидки: за безубыточность, за комплексное страхование одного объекта по нескольким видам страхования защиты, за совместное страхование двух объектов», — говорит Людмила Лаврова. — Изредка предлагаем и сезонные скидки».

ЯНА КАРПОВА

КОНТЕКСТ

ОСАО «Россия» подвело итоги

Северо-Западный региональный директор ОСАО «Россия» подвела итоги работы в первом квартале 2009 года. Общий объем страховой премии, собранной филиалами дирекции, вырос более чем в два раза и составил более 153 млн рублей. Большая часть страхового портфеля дирекции пришла на страхование КАСКО и ОСАГО — 63% и 12,3% соответственно. Доля добровольного медицинского страхования составила 11,9%. «В планах дирекции — разработка и внедрение в регионах новых страховых продуктов для того, чтобы услуги компании были более привлекательными для жителей небольших городов и населенных пунктов Северо-Западного округа», — считает руководитель Северо-Западной региональной дирекции ОСАО «Россия» Татьяна Шувалова. Анастасия Слатина

ФАС разрешила СОГАЗу купить «Шексну»

Федеральная антимонопольная служба удовлетворила ходатайство страховой группы СОГАЗ о приобретении 100% голосующих акций ОАО СК «Шексна». «Мы получили одобрение ФАС и в ближайшее время произведем оплату по договору купли-продажи акций, который был заключен с единственным акционером ОАО СК «Шексна» — ЗАО «Севергрупп», — говорит председатель правления страховой группы СОГАЗ Вадим Янов.

Как было объявлено ранее, 13 февраля 2009 года СОГАЗ направил в ФАС заявку на покупку 100% акций ОАО СК «Шексна». Первоначально ожидалось, что решение ФАС будет принято в течение месяца, однако в начале марта ФАС объявила о продлении рассмотрения ходатайства СОГАЗа еще на два месяца в связи с необходимостью получения и анализа дополнительной информации.

«Шексна» имеет развитую филиальную сеть и обладает опытом в страховании металлургической отрасли, — говорит Вадим Янов, — убежден, что ее вхождение в состав группы СОГАЗ послужит для обеих организаций мощным стимулом дальнейшего роста и позволит нам уверенно занять лидирующие позиции среди страховщиков Северо-Западного федерального округа». Анастасия Слатина

«Росгосстрах» пополнит штат сотрудников

СГ «Росгосстрах» в 2009 году намерена принять на работу до 30 тыс. страховых агентов. «У нас массовый набор новых агентов корпуса, этот год у нас идет под эгидой большого набора страховых консультантов-агентов. Минимальная планка, на которую мы хотим выйти в этом году — 15 тыс. новых сотрудников. Думаю, если придут 25–30 тыс. — будет замечательно. Мы готовы их взять», — сообщил президент страховой группы «Росгосстрах» Данил Хачатуров журналистам в Новосибирске в пятницу.

По его словам, решение о дополнительном наборе принято для того, чтобы укрепить компанию в будущем. «Чем больше страховых агентов у нас будет в этом и в следующем году, тем лучше нас ожидает будущее в следующие 5–7 лет», — отметил глава «Росгосстраха». Интерфакс

«Ингосстрах» подвел итоги

По предварительным данным совокупный объем премии, собранной ОСАО «Ингосстрах» в Северо-Западном федеральном округе РФ в 2008 году, составил 3,3 млрд рублей, что на 6,5%

превышает аналогичный показатель за 2007 год. Объем страховой премии по добровольному страхованию иному, чем страхование жизни, составил 3 млрд рублей, увеличившись на 8,2%; в том числе сборы по личному страхованию — 375,7 млн рублей (прирост — 22,2%), по имущественному — 2,5 млрд рублей (прирост — 8,2%), по страхованию ответственности — 196,9 млн рублей. Сбор страховой премии по ОСАГО — 294,8 млн рублей.

Выплаты ОСАО «Ингосстрах» в Северо-Западном федеральном округе за 2008 год составили 2 млрд рублей, в том числе по добровольному личному страхованию — 315,5 млн рублей, по страхованию имущества — 1,5 млрд рублей, по добровольному страхованию ответственности — 44,7 млн рублей. Выплаты по ОСАГО равны 191,9 млн рублей.

Наиболее динамично развивавшимися в 2008 году направлениями бизнеса в филиалах ОСАО «Ингосстрах», находящихся в Северо-Западном регионе, стали личное и имущественное страхование.

Наибольший сбор премии в размере 2,2 млрд рублей «Ингосстраху» удалось получить в Санкт-Петербурге. В Ленинградской области сборы составили 329,4 млн рублей. Своим клиентам в Петербурге компания выплатила 1,5 млрд рублей, а в Ленинградской области — 165,3 млн рублей.

ОСАО «Ингосстрах» работает на международном и внутреннем рынках с 1947 года. «Ингосстрах» осуществляет все виды страхования и присутствует в 221 российском городе. Анна Куприянчик

Росстрахнадзор оставил без лицензий шесть страховщиков

Лицензий лишились столичные «Русская страховая компания», страховая компания «Гранит», страховая группа «Корона», международная акционерная страховая компания «ИНКО», страховая компания «Колумб» и новосибирская страховая фирма АСОПО. Лицензии были отозваны из-за того, что компании не устранили в установленный срок нарушения страхового законодательства, а ООО «Колумб» отказалось от предусмотренной лицензией деятельности.

Русская страховая компания, «Гранит», страховая группа «Корона» и АСОПО — участники рынка ОСАГО. Российский союз автостраховщиков (РСА) оценивает выплаты по полисам ОСАГО этих компаний примерно в 1 млрд рублей. До устранения выявленных нарушений страхового законодательства Росстрахнадзор приостановил действие лицензий шести компаний: Универсальное перестраховочное общество (Санкт-Петербург), ООО «КБ «Страхование» (Москва), ООО «Страховая компания «Национальное качество» (Москва), ООО «Страховая компания газовой промышленности «Трансгаз Северо-Запад» (Москва), ООО «Страховая компания «Уралрос» (Екатеринбург), ООО «Европейская страховая компания» (Санкт-Петербург). Для устранения выявленных нарушений компаниям отведено 30 календарных дней. Все приказы подписаны новым главой Росстрахнадзора Александром Ковалем. Финанс.Online

Президент не достиг «Согласия»

Руководитель «Согласия» Игорь Жук написал заявление об уходе из страховой компании, которую возглавлял 14 лет. Информацию об этом подтвердили «Ъ» в группе ОНЭКСИМ, не стал отрицать ее и сам Игорь Жук. «У меня есть планы по работе на страховом рынке, рассматриваю предложения, на этом все», — заявил он. «Ъ». Госпиди Жук является основателем и бессменным руководителем «Согласия» все годы его существования. На страховом рынке Игорь Жук с 1991 года, начал страховым агентом. С 2002 по 2003 год занимал пост председателя президиума Российского союза автостраховщиков. «Согласие» основано в качестве кэптивного страховщика «Норникеля». Соб.инфо

NO COMMENT

The New York Times

The Local Insurance Agency Hustles in a Slump

Местное страховое агентство торопится воспользоваться спадом

By JAMES FLANIGAN

Джеймс Флэниган

Пока крупные страховые компании преодолевают экономический спад и несут всю тяжесть инвестиционных убытков, небольшие страховые агентства в целом благополучно выходят из сложившейся ситуации. «Это большой бизнес, и людям всегда будет нужна страховка. Экономическая ситуация продолжает ухудшаться, поэтому сейчас особенно важно быть уверенным, что твой бизнес, дом, автомобиль в безопасности. Вопрос в том, у кого теперь будут покупать страховки», — считает Дженет Джонс, президент пол-анджелеского страхового агентства Elkins Jones.

В то же время локальным агентствам сложнее, чем федеральным игрокам, отслеживать все изменения, происходящие на страховом рынке. Глен А. Смит, владелец и региональный менеджер агентства Farmers Insurance Group, Лонг Бич, Калифорния, рассказал, что его агентство, собирающее около \$50 млн страховых премий, недавно лишилось крупного клиента — The Travelers Companies (TRV). Теперь TRV с ежегодным объемом страховых премий \$24 млрд решило работать самостоятельно с клиентами на местах, тем самым создавая конкуренцию небольшим страховым компаниям.

Другие ключевые игроки страхового и финансового рынка, в том числе MetLife, Prudential, а также крупные международные компании Marsh и Aon в качестве компенсации за несбывшиеся инвестиционные надежды также стали проводить новую агрессивную политику в борьбе за клиентов. «Компании, что раньше даже голову не повернули бы в сторону клиента, с которого нельзя получить хотя бы \$1 млн страховой премии в год, сегодня в поисках страховых сборов готовы работать за значительно менее блестящие перспективы», — говорит Дженет Джонс. Такая конкуренция может привести к снижению стоимости страховок для малого бизнеса сегодня, однако одновременно она закладывает и возможность повышения цены в будущем, потому что страховщики обязательно постараются возместить нынешние потери. В то же время финансовые проблемы у страхового гиганта American International Group (A.I.G.) дают шанс побороться за желанных клиентов A.I.G. — тех, у кого несколько домов, коллекции произведений искусства и драгоценностей, и кто в состоянии все это застраховать.

Тем не менее небольшим страховым агентствам сегодня приходится противостоять множеству внешних факторов и на местах. «По состоянию нашего бизнеса можно судить о положении дел в определенном секторе экономики»,

— считает Кеннет Л. Кесслер, президент независимого агентства Kessler Advisors из Санта-Моники, Калифорния. По его словам, нынешний кризис уже заставил многие частные производственные компании больше чем наполовину сократить объемы выпуска продукции. В более стабильном положении пока те, кто имеет дело с продуктами питания, — «Мы помогаем и тем, и другим клиентам, пересматривая условия страховых договоров», — рассказывает господин Кесслер. Однако несмотря на активизацию национальных страховых компаний и крупных агентств, он сохраняет спокойствие. «Мы — ключевой региональный игрок из числа агентств, работаем здесь с 1956 года, с момента основания компании моим отцом. Я уверен, что на нашей территории у нас есть преимущества перед новичками, и мы сможем позаботиться о будущем компании», — добавляет он. Ежегодно Kessler Advisors, в которой трудится 80 человек, продает страховых продуктов более чем на \$100 млн. Годовой доход компании составляет \$13,5 млн.

Госпожа Джонс из агентства Elkins Jones рассказывает, что сегодня компания старается идти навстречу клиентам, пересматривая условия договоров. «Мы готовы встречаться с предпринимателями, представляющими малый бизнес, и вместе решать, за счет чего можно

снизить стоимость страховки». Гленн Смит также считает, что в условиях кризиса нужно проводить регулярную «ревизию» клиентов: «Если мы ведем переговоры с владельцем бизнеса об оформлении медицинских страховок для работников компании, то также «вспоминаем», что до сих пор не застраховали автопарк компании, и предлагаем заключить комплексный страховой договор с клиентом, включив в него также автомобильные полисы».

При этом роль локальных агентств (сегодня в США их насчитывается около 550 тыс.), которые обслуживают небольшие рынки, возрастает одновременно с усилением тенденции к объединению, укрупнению страховых лидеров, и как следствие — уменьшению совокупного числа работников, занятых в страховой индустрии. Например, небольшая страховая компания Elkins Jones была основана в 1930-х как сервисная «дочка» для поддержки основного, активно растущего бизнеса, связанного с рынком недвижимости. К началу 1990-х в компании уже работало 40 человек, страховая практика ежегодно приносила \$50 млн премии и выручку свыше \$6 млн. «Мы обеспечиваем компаниям-клиентам не только сервис, немедленно оказываясь на месте в случае пожара или любой другой проблемы. Мы также защищаем их бизнес от изменений на правовом

поле», — говорит госпожа Джонс. По ее словам, в последнее время среди руководителей предприятий, владельцев бизнеса заметно растет спрос на полисы Employment Practices Liability Insurance (EPLI), дающие право на страховое возмещение руководителя или компании за нарушение трудового законодательства. В частности, по такому полису работодатель может получить от страховщика компенсацию выплат по искам работников в связи с нарушениями трудового законодательства: например, в связи с неверной процедурой увольнения.

По прогнозам Бюро статистики труда США, к 2016 году число страховых агентов вырастет по сравнению с нынешним числом на 13%. В совокупной структуре страховых премий сегодня на долю агентских продаж приходится от 10 до 15%. Цифры варьируются в зависимости от сложности рисков, заложенных в полисе, а также запросов бизнеса, который сам вынужден адаптироваться к демографическим и технологическим изменениям. Так, Андре Урена 10 лет назад организовал Ассоциацию латиноамериканских страховых агентов, которая сегодня объединяет 637 компаний. Именно растущее латиноамериканское население обеспечивает активное развитие этнического страхового рынка. «Первое, с чем сталкиваются иммигранты из Ла-

тинской Америки, — с необходимостью оформления страховки на автомобиль. После этого они обнаруживают, что им обязательно нужно оформить полисы страхования жизни для всех членов семьи, а также застраховать жилье — вот почему данный бизнес так быстро растет», — объясняет господин Урена. Ассоциация также оказывает правовую и информационную поддержку своим членам, сообщая об изменениях на рынках и в законодательстве.

Ожидается, что в конце мая на конференции Ассоциации латиноамериканских страховых агентов примет участие не менее 3 тыс. участников. Сам Андре Урена, у которого двадцатилетний стаж работы в страховом бизнесе, недавно продал принадлежавшее ему агентство Oasis Insurance компании Conlife Seguros, которая специализируется на консолидации страховых активов небольших агентств для страховых групп и последующей их перепродаже таким инвестиционным компаниям, как Goldman Sachs или Blackstone Group. Агентства вроде Elkins Jones или Mr. Smith's Farmers также стараются не отставать и расширять свое влияние на различных рынках. Так, Дженет Джонс недавно запустила сайт CalHome, на котором в онлайн-режиме можно оформить стандартную страховку на жилье или имущество.

Перевела ТАТЬЯНА БЕЛКИНА

ГОД ОСНОВАНИЯ 1993

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

КАПИТАЛ ПОЛИС

Ангел-хранитель вашего бизнеса

320-65-34

Московский пр., 143 Б

www.capitalpolis.ru

Лицензия: С № 133678 ФССН РФ. ЗАО "СК "Капитал-полис" реклама

СК "Капитал-полис" - победитель конкурсов по качеству "Сделано в Санкт-Петербурге 2008" в номинации "ДМС среднего и малого бизнеса".

реклама

Агент PECO • Всегда вместе • Всегда рядом

СЭП/Финанс ОСАО «Росгосстрах»

РЕСО

ГАРАНТИЯ

СТРАХОВАНИЕ

• АВТОМОБИЛЕЙ
(ОСАГО, УГОН, УЩЕРБ)

• ИМУЩЕСТВА

• ЗДОРОВЬЯ

Офисы в Санкт-Петербурге:
Фурштатская ул., 40
(812) 346-84-48
Московский пр., 212
(812) 303-82-22
Информационная диспетчерская:
(812) 346-85-23

Лицензия ФССН С 1209 77 на 104 вида страхования

страхование

Страховка на страховку

Объемы перестраховочного бизнеса упадут в 2009 году

тренд

Объем российского рынка перестрахования по прогнозам экспертов может сократиться в 2009 году на 30%. Участники рынка считают, что падение объемов производства и финансовые проблемы предприятий неизбежно приведут к снижению платежеспособного спроса на страхование, что в свою очередь вызовет и падение перестраховочных премий, но уже опосредованно. При этом участники рынка не ожидают серьезного изменения среди основных игроков этого рынка в России, и в Петербурге в частности.

Перестраховочный бизнес отражает результаты деятельности страховых компаний, которые ухудшились из-за ситуации на рынке. В условиях кризиса мировые перестраховочные компании ужесточили условия продления договоров на 2009 год с российскими компаниями и участниками рынка из других стран. Так, по словам директора департамента перестрахования ОСАО «Ингосстрах» Алексея Савельева, прежде всего ужесточение требований произошло в отношении цен. По приблизительным оценкам, средняя стоимость обязательной перестраховочной защиты в этом году может увеличиться до 10–15%. «Конечно, для каждой компании цена будет меняться индивидуально, в зависимости от целого ряда параметров: прохождения ее обязательного договора, убыточности по нему, конъюнктуры данной отрасли бизнеса», — говорит он, уточняя, что, возможно, у ряда компаний были введены ограничения и по страховому покрытию, но «Ингосстрах» и других крупных страховщиков это не коснулось.

● **Перестрахование** — совокупность отношений между страховщиками по страхованию риска. Страховщик, принимая на страхование риск, превышает свой риск, передавая часть риска другому страховщику. Отношения оформляются договором, по которому одна сторона — перестрахователь, передает риск и соответствующую часть премии страховщику, а другая сторона — перестраховщик. Последний обязуется при возникновении страхового случая оплатить принятую на себя часть риска. Сегодня самой большой проблемой перестрахования в России является кризис доверия. Страховщики опасаются, сможет ли партнер-перестраховщик ответить по обязательствам, и многие уходят перестраховываться в западные компании. В России ведущие страховщики сейчас ужесточают требования к партнерам по перестрахованию, заключая меньшее количество договоров, но только с надежными компаниями, к которым сохранилось дове-



Сегодня самой большой бедой перестрахования в России является кризис доверия. Страховщики вместе думают, как решить эту проблему и опасаются, сможет ли партнер-перестраховщик ответить по обязательствам

рие. Производится строгий отбор рисков. Поэтому эксперты считают, что в данной ситуации страховой рынок сам собой очистится от «непрофильных» игроков. Между тем участники рынка перестрахования затруднились предсказать, насколько в этом году может сузиться российский рынок перестрахования. «Предсказывать сейчас было бы некорректно. Но учитывая факт, что в настоящее время первые 15–20 страховых компаний собирают 90 процентов премии на страховом рынке (включая перестрахование), то такая же ситуация сохранится и в дальнейшем», — уверен Алексей Савельев.

Тем не менее эксперты предполагают, что скорее всего рынок сузится по каким-то отдельным специфическим видам перестрахования. Например, уже резко сократился объем рынка по перестрахованию государственных контрактов. Так, в «Ингосстрахе» антикризисной мерой считают изменение политики оценки рисков по входящему перестрахованию. Были выработаны новые принципы андеррайтерской политики, вводятся лимиты на передачу рисков в перестрахование на российский рынок.

В группе OMG среди основных проблем сегодняшнего рынка страхования отмечают то, что цена перестраховочной защиты повышается в связи с тем, что игроки чувствуют себя неуверенно. Ужесточаются условия отбора рисков по этой же причине. «Финансовая устойчивость и платежеспособность перестрахователей ухудшается, о чем также свидетельствует пересмотр своих оценок рейтинговыми

агентствами. Другая проблема — некоторые российские риски в условиях кризиса будут еще сложнее перестраховывать за рубежом из-за их низкого качества», — говорит специалист по развитию группы OMG Валерия Ермакова. Эксперты отмечают, что российским страховщикам и перестраховщикам сейчас лучше продолжать адекватно оценивать риски, не занижать тарифы и соблюдать безопасную структуру портфеля. Опасность состоит в том, что некоторые компании могут начать демпинговать, стараясь вытеснить конкурентоспособнее на фоне своих коллег на локальном и зарубежном рынках.

Кроме того, участники рынка ожидают сокращения иностранных инвестиций на рынке перестрахования. Сейчас квота участия иностранцев в капитале российских страховщиков составляет около 13%, а максимально допустимая квота ограничена законом о страховом деле на уровне 25%. «Однако стоит отметить, что с позиции перестрахования рисков Россия находится в благоприятной географической зоне, так как эксперты отмечают ее малую подверженность землетрясениям, ураганам и прочим катастрофическим событиям», — говорит Валерия Ермакова, подчеркивая, что перспективы России достаточно благоприятны на фоне международного рынка.

Также большой проблемой в текущих отношениях перестраховщиков и их клиентов становится рост дебиторской задолженности клиентских компаний по уплате страховой премии. Перестраховщики начали задумываться о вы-

работке механизма, который бы позволял автоматически приостанавливать действие договоров перестрахования в случае роста текущих задолженностей.

В период кризиса состав участников абсолютно не изменился — это все те же крупные компании, которые являются лидерами на страховом рынке в целом — «Ингосстрах», «Капитал Страхование», «Москва Рес», «Капитал Перестрахование». Также существуют специализированные перестраховочные организации, являющиеся лидерами по перестраховочным договорам небольших российских компаний, но их роль на рынке незначительна. Абсолютное большинство игроков Северо-Запада — московские компании, так что и ситуация напрямую зависит от положения этих компаний в их головных офисах в Москве.

Из петербургских участников страхового рынка практически никто не заявлял об активных планах по развитию на этот год. «Такие явления присущи стабильному и растущему рынку. Это касается как компаний, осуществляющих страхование и перестрахование, так и специализированных перестраховщиков. К тому же сам процесс сокращения компаний на страховом рынке связан не только с кризисными условиями, но и с обычным оценением рынка, которое наблюдается каждый год», — отмечает Ермакова.

Прогнозы давать непросто, сетуют эксперты. По их оценкам, объем премий в 2009 году может упасть на 10–30% по отдельным видам перестрахования.

АЛЕСИЯ МАМОНТОВА

Полис для дольщика

Ассоциация строителей и АБСЗ готовят законопроект о страховании договоров долевого участия в Петербурге

недвижимость

Ассоциация строителей Санкт-Петербурга при поддержке Ассоциации банков Северо-Запада взялась за разработку законопроекта о страховании договоров долевого участия. По словам инициаторов проекта, предполагается создание фонда дольщиков, схожего с системой страхования вкладов в банках, который мог бы частично возвращать суммы, вложенные дольщиками в строящееся жилье. Деньги на покрытие рисков будут выделяться как государством, так и самими строительными компаниями. По словам экспертов, поскольку бремя создания фонда ложится и на застройщиков, затраты будут закладываться в цену будущих квартир, что повлияет на сокращение спроса и в проигрыше окажутся все.

Участие в фонде застройщиков предполагается на добровольной основе. Разработчики уверены: законопроект увеличит число желающих решить свой жилищный вопрос, поскольку в целом возрастает доверие граждан к строительному сообществу в кризисный период и снизятся банковские риски по ипотеке, что автоматически повлечет за собой изменение процентных ставок. По словам Алексея Белоусова, генерального директора ассоциации «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада» на данный день ведутся переговоры с экспертами строительного и страхового рынка, по прошествии которых можно будет определить конкретные суммы компенсаций для дольщиков. «Все цифры пока приблизительные, нужно понимать, какое количество строительных компаний будет участвовать в этом проекте, какое количество средств выделить федеральный бюджет, и какие суммы страхового покрытия будут выделены для различных регионов. Для Петербурга это должно быть около 2 млн рублей — сумма, сопоставимая со стоимостью однокомнатной квартиры; в каких-то регионах это могут быть и указанные в законопроект 700 тыс. рублей», — говорит Алексей Белоусов. В данный момент законопроект находится на рассмотрении у губернатора города; разработчики надеются, что в течение года городские власти помогут его пролоббировать на федеральном уровне.

Опрошенные эксперты строительного рынка неоднородно относятся к подобной инициативе. Изначально заложена хорошая идея, но не стоит забывать о необходимости детальной проработки всех составляющих проекта при его непосредственной реализации, говорят они. «Безусловно, данная инициатива может сыграть положительную роль для отрасли. В условиях экономической нестабильности многие покупатели просто отвернулись от первичного рынка из-за опасений столкнуться с долгострем или банкротством застройщика. Если же они будут понимать, что государство полностью или хотя бы



Пока принятие законопроекта, над которым работают АБСЗ и Ассоциация строителей, остается призрачным. В нем заложена хорошая идея, но при детальной проработке всех составляющих проекта могут обнажиться подводные камни

частично компенсирует потерянные деньги, спрос, скорее всего, станет более активным», — говорит директор по развитию компании Setl City Владимир Антонов. В то же время, до того как вводить подобную схему необходимо будет решить несколько важных вопросов. Первый, по словам эксперта, — как обезопасить данный механизм от недобросовестности некоторых участников рынка и безответственности покупателей. «Необходимо определить круг компаний, которые отвечают требованиям надежности и поэтому могут быть включены в данную программу.

В противном случае нововведение только спровоцирует покупательскую бездумность и в итоге окажет поддержку не серьезным игрокам, а как раз непрофессионалам, демпинговым и безнаказанно подвешивающим свои проекты экономическому риску», — подчеркивает эксперт. Выбор компаний, по его словам, мог бы производиться на базе, например, саморегулируемых организаций, в рамках которых уже существует система жесткого отбора участников, механизм страхования и компенсационный фонд. «Сама по себе инициатива хорошая, потому

что она должна благоприятно повлиять на рынок в целом. В частности, такая мера может помочь стимуляции спроса и служить катализатором в повышении покупательской способности населения, позитивно повлияет на потребителей строящейся недвижимости», — говорит Михаил Бимон, директор консалтингового центра «Петербургской недвижимости».

Однако эксперт также отмечает, что страхование касается договоров долевого участия, но до сих пор в городе не все строительные компании работают согласно 214 ФЗ (по данным «Союзпестрострой», из 276 домов, по которым сейчас идет работа, по закону о долевом участии строится только 26 объектов), поэтому многим покупателям квартир в строящихся домах в случае форс-мажора или банкротства застройщика создание фонда не поможет. Еще более жесткая позиция по инициативе законопроекта у Льва Каплана, вице-президента «Союзпестрострой», и Леонида Сандалова, заместителя директора АН «Беклар».

По словам экспертов, поскольку бремя создания фонда ложится и на застройщиков, затраты будут закладываться в цену будущих квартир, что

повлияет на сокращение спроса — и в проигрыше окажутся все. «Подобная мера была бы еще оправдана на растущем рынке, а теперь, когда вопрос идет о выживании застройщиков и о том, упадут ли цены ниже себестоимости и остановится ли строительство вообще, о подобном говорить нельзя», — считает Леонид Сандалов. «Я думаю, что нормальные застройщики не примут в этом проекте участие, это противоречит рыночной логике», — подчеркивает Лев Каплан. Кроме того, по его словам, если город и прокуратура говорят о том, что они будут тщательнейшим образом следить за исполнением ФЗ 214, то никакого страхования вовсе не нужно.

Претензии к составителям законопроекта имеются и у самих страховщиков, несмотря на то, что те не будут принимать непосредственное участие в страховании вкладов долевого строительства. «Безусловно, такой закон или какой-то его аналог необходим рынку: ведь по суду сегодня обманутым дольщикам практически никто не возвращает деньги, поскольку ответчик — строительная компания к моменту вынесения судебного приговора становится либо банкротом или физически не может выплатить сумму, либо заключает с дольщиками „грамотные“ с позиции юриспруденции договоры, которые позволяют обойти законодательные неточности», — говорит руководитель комиссии по страхованию общероссийской общественной организации «Деловая Россия» в Санкт-Петербурге Егор Шапурский.

По словам экспертов, эти инициативы требуют серьезной проработки, прежде всего по отношению к самому уязвимому звену всей цепочки — дольщику. В качестве основной проблемы страховщики отмечают неоднозначно прописанный пункт касательно суммы выплаты при наступлении страхового случая. Обозначенные на сегодняшний день в законопроекте 700 тыс. рублей смогут покрыть расходы, но не во всех городах, особенно по большому вопросу — Москва и Санкт-Петербург. По мнению Дениса Горулева, директора по страхованию СК «Интертек», все это «из области фантазий».

Эксперты также отмечают необходимость существования четкой системы контроля за деятельностью тех субъектов, чья ответственность страхуется, что в настоящих условиях сделать невозможно — в отличие от страхования вкладов физических лиц, где была внедрена сложная система надзора за банками. Дополнительная проблема, по словам Павла Рюмина, начальника управления страхования имущества и ответственности Северо-Западной дирекции «РОСНО», связана с потенциальным отказом бизнес-структур принимать участие в реализации этого закона, так как он предполагает создание совместного фонда государства и строительного сектора экономики.

АНТОН ДОРОВО

контекст

убытков», — отметил директор карельского филиала страховой группы «Уралсиб» Владимир Шаловских. **Анастасия Иванова**

«КИТ Финанс Страхование» увеличит капитал в 3,5 раза

СГ «Уралсиб» открыла Центр урегулирования убытков в Петрозаводске

В начале апреля страховая группа «Уралсиб» открыла в Петрозаводске центр урегулирования убытков, говорится в сообщении пресс-службы. Центр будет проводить весь комплекс мероприятий, направленных на компенсацию последствий страхового события по договорам ОСАГО, КАСКО, страхованию ответственности и имущества физических и юридических лиц, страхованию грузов, добровольному медицинскому страхованию. «В текущих экономических условиях наша компания продолжает развивать. К открытию Центра мы готовились два года — перестраивали бизнес-процессы по урегулированию, повышенное внимание уделяли подготовке сотрудников. Я убежден, что уже в ближайшее время наши клиенты оценят все неоспоримые преимущества работы центра урегулирования

меры 9% контролируется менеджментом. Эмиссию акций планируется завершить во второй половине 2009 года.

«КИТ Финанс Страхование» входит в состав диверсифицированной финансовой группы «КИТ Финанс», конечными владельцами которой являются структуры ОАО «РЖД» и АК «АЛРОСА» (ЗАО). Основные направления работы — автострахование, страхование имущества, банковское и корпоративное страхование, добровольное медицинское страхование и страхование выезжающих за рубеж. **Анастасия Иванова**

Михаил Кучин пришел в «ВТБ Страхование»

Заместителем финансового директора «ВТБ Страхования» назначен Михаил Кучин, говорится в сообщении страховщика. В новой должности господин Кучин будет контролировать учетные процедуры в компании, отвечать за составление всех видов отчетности, следить за соблюдением бюджетной дисциплины, а также осуществлять контроль за движением денежных средств. Михаил Кучин родился в 1962 году. В 1984 году окончил МГИМО по специальности «Экономист по международным экономическим отношениям», а в 1993 году получил степень магистра экономических наук в Международном университете. С

2002 года работал в ОСАО «Ингосстрах», в том числе с 2004 года — главным бухгалтером. С 2001 года — член Международного института профессиональных бухгалтеров и аудиторов. **Анастасия Иванова**

«Росгосстрах» застраховал подводную лодку «Б-413»

Калининградский филиал «Росгосстраха» заключил с Федеральным государственным учреждением культуры «Музей Мирового океана» договор страхования подводной лодки «Б-413». Подводный корабль застрахован от пожара, удара молнии, взрыва, противоправных действий третьих лиц и террористических актов. **Соб. инфо**

«Макс» застраховал банкноты МДМ-Банка

СК «Макс» застраховала 1244 банкноты ОАО «МДМ-Банк» по всей России, включая денежные средства, находящиеся в них. Договоры заключены сроком на один год. Совокупный лимит ответственности страховщика составил 814,676 млн рублей. МДМ-Банк основан в 1993 году. **Соб. инфо**

Ваш отрыв от проблем!

Санкт-Петербург,
Звенигородская ул., д. 12/17,
Невский пр., д. 45/2

тел./факс : (812) 309-26-44
571-14-92

www.rustrad.ru spb@rustrad-spb.ru