

страхование

Экстремальная страховка

Личный опыт

Страхование для многих до сих пор остается вещью загадочной и не очень понятной. Впрочем, этот продукт необходим, чтобы позаботиться о квартире, машине и даже здоровье. Кроме того, страховка нужна и на соревнованиях по экстремальным видам спорта. Как выяснилось, проблем с этим особенных нет. Но посетить корреспонденту «Ъ-Страхование» на телефоне пришлось.

Парашютист принесет даже копию закладной о продаже души дьяволу, если без нее его не допустят до прыжков. А мне понадобилась страховка, когда я собрался отправиться попрыгать в Голландию на один фестиваль с завлекательной программой. Как говорят англичане, it's a must.

Те, кто часто рискует жизнью и здоровьем, нечасто их страхуют. Кому-то это может показаться странным, но на самом деле ради удовольствия рискуют вполне определенные сорта людей. Во-первых, к травмам там совсем другое отношение: считается, что если с тобой что-нибудь случилось, то вот такая у тебя судьба, сломался и сломался, не повезло. Во-вторых, сами экстремальщики зачастую себя таковыми не считают. Это ведь со стороны кажется, что все это страшно, и мало кто знает, что парашютный спорт, например, гораздо более безопасное занятие, чем ежедневная езда на автомобиле. А уж страховать от падений на горных лыжах или сноуборде вообще кажется странным — все равно что страховать от насморка. Незаметная, в общем, публика.

Впрочем, организаторы соревнований и фестивалей все-таки требуют иметь страховку. На то они и организаторы, чтобы думать за других. В Европе договориться, чтобы на отсутствие того или иного документа закрыли глаза, проблематично.

Поскольку до этого я сроду ничего не страховал, поиски страховой компании начались с нуля. То есть с самых крупных компаний, чьи названия на слуху. К спортсменам везде все еще относятся как к диким, которая проходит по разделу «специпрограммы». На сайтах даже самых крупных компаний ничего на этот счет не говорится и не упоминается. Если позвонить, то выясняются две вещи: во-первых, страховать экстремалов нынче не отказываются. Ни в одной компании отказа не было. Но, во-вторых, это пока делается в индивидуальном порядке.

И в «Росгосстрахе», и в РОСНО уточнили, куда я еду и чем занимаюсь, и заявили одно и то же — надо, мол, посоветоваться с московским руководством. Из «Росгосстраха» перезвонили в тот же день к вечеру и сообщили, что готовы. Две страховки на пять дней — стандартная для выезжающих за рубеж плюс особенная для малоизвестных прыгунов — обойдутся в полторы тысячи рублей, в пакет войдут страховки и от травм, и от смертельного случая.

«Экстремальная» страховка стоит 1085 рублей на сумму в 50 тыс. рублей. В РОСНО высокое начальство думало обо мне три дня. Но в конце концов передало, что также

не отказывается позаботиться обо мне за 1040 рублей, причем, как я понял, страховка эта будет сроком на месяц.

На просторах Интернета была обнаружена компания «Спортивное страхование». Вот где меня точно застрахуют без проволочек, подумал я. На поверку это оказалась Военно-страховая компания. Но дозвониться мне не удалось — то есть в сам филиал я дозвонился, а там меня переключили куда-то, где не брали трубку. Впрочем, я предпринял всего одну попытку.

Далее я вспомнил, что когда-то «Вконтакте» я встречал рекламу спецпрограммы страхования для горнолыжников и сноубордистов от компании Aviva и пришел к выводу, что может быть, они и парашютистов гораздыне страховать. На мое письмо откликнулись сразу, заявив об имеющейся в наличии «совершенно замечательной» специальной программы, от условий которой мои глаза просто полезли на лоб. Оказалось, делать ее нужно по согласованию с моим начальником. Зачем это нужно — ума не приложу. Но мне пояснили, что это корпоративная страховка, аж с десятью уровнями защиты, удержание идет через бухгалтерию, зато стоит всего 150 рублей в месяц за покрытие на сумму в полтора миллиона, но эти десять уровней стоят по-разному, и десятый уровень в 10 раз дороже, а значит, и сумма покрытия удвоятся, а в таблице у них 150 различных травм... Вот на этом месте голова моя пошла кругом, и я перестал что-либо понимать, а там еще дальше подробности были.

Когда мой собеседник понял, что мне не надо десять уровней защиты от своего начальства, а я хочу всего лишь заплатить в кассу и получить бумагу с печатью, мне предложили еще один мегавариант через АСКО, что обойдется всего в 56,25 евро за пять дней. Поскольку это выгоднейшее предложение было в 2,5 раза дороже среднего по рынку, я вынужден был вежливо отказаться.

Проще и веселее всего оказалось в компании «Медэкспресс». Там не стали париться ни с высоким начальством, ни со спецпрограммами, а просто тут же сообщили, что «экстремальная» страховка — это проще пареной репы, просто в три раза дороже обычной. То есть 6,45 евро за пять дней. Правда, тут я не очень понял, в день это или за все время, потому что как-то подозрительно мало вроде получается. Но ничего дополнительного делать не надо, приезжайте в офис да оформляйте, сказали мне, застрахует от несчастных случаев «хоть на день, хоть на неделю». Я заинтересовался, входит ли в стоимость страховки, если я, допустим, помру. «Конечно, привезем обратно», — ответили мне.

Какой вариант я в итоге выбрал, сказать пока не могу. Просто потому, что еще не выбрал — ехать мне в октябре, а раз сделать страховку дело быстрое, то я решил, что еще сто раз успею. Может, и еще куда позовно. Главное, что варианты есть, и тело, если что, достанет.

МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВ

На свой страх и риск

Страховщики готовы страховать экстремалов

Тренд

Ежегодно число застрахованных, занимающихся экстремальными видами спорта, растет. При этом специфический набор рисков и необходимость страховой инфраструктуры для обеспечения сервиса делают этот вид страхования привлекательным далеко не для всех компаний, особенно сейчас, в условиях кризиса.

Страхование экстремалов является разновидностью страхования спортсменов. Причем, как отмечает генеральный директор МСК «Веста» («дочка» ОСАО «Регион») Ирина Лукашевич, наиболее широко распространение этот вид страхования приобрел в России с 2002 года, после принятия закона о спорте и Трудового кодекса РФ. С этого момента страхование делится на страхование любителей (занимающихся спортом в качестве хобби, на отдыхе) и профессионалов. Любителям к страхованию любителей и профессионалов различные. Однако, если страхование спортсменов-профессионалов регламентировано, то любители принимают решение о страховой защите сами.

Участники петербургского страхового рынка отмечают, что с каждым годом число путешественников, открываю-



Страховщики сетуют, что вследствие неосведомленности туристов о правилах страховых программ, хотя все они прописаны в договоре, возникают проблемы

щих для себя экстремальный отдых, только увеличивается. Этому способствует расширение спектра предложений туристических компаний, для которых экстремальный туризм уже стал отдельным направлением с собственной подборкой стран, условий и видов развлечений. «Страховые компании, в свою очередь, реагируют на возрас-

тающий спрос и предлагают, помимо обычных туристических полисов, страховые программы для экстремального отдыха», — говорит директор петербургского филиала ОСАО «Ингосстрах» Андрей Александров. При этом, по его словам, специфический набор рисков и необходимость страховой инфраструктуры для обеспечения сервиса и по-

мощи в данном направлении делает этот вид страхования привлекательным далеко не для всех компаний, особенно сейчас, в условиях кризиса.

Наиболее популярными среди активных видов спорта являются дайвинг, рафтинг, альпинизм и катание на горных лыжах. Обычный же туристический полис, предназначенный для пляжного или

экскурсионного отдыха, не покрывает «экстремальные» риски, возникающие при занятии дайвингом, серфингом, горными лыжами. «Поэтому, если турист, выезжающий, например, в Египет, собирается заниматься дайвингом, ему нужен «экстремальный» полис, поскольку при получении травмы страховая компания вправе не выплачивать возмещение, о чем сказано в договоре. И тогда все расходы на лечение лягут на плечи пострадавшего», — говорит Андрей Александров. Вероятность получения травм для тех, кто занимается экстремальными видами спорта, в несколько раз выше, чем для тех туристов, кто предпочитает другие виды отдыха. Кроме того, как правило, это сложные травмы, требующие операций и дорогостоящего лечения, а также особых условий транспортировки, в том числе с привлечением санитарной авиации, эвакуации на носилках в сопровождении лечащего врача.

В Петербурге практически все страховые компании продают полисы для людей, занимающихся активными и экстремальными видами спорта. Участники рынка отмечают, что в первом полугодии 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008

года количество застрахованных практически не выросло и осталось на прежнем уровне. При этом генеральный директор страховой группы «Капитал-Полис» Алексей Кузнецов утверждает, что для участников рынка страхование рисков при занятиях экстремальными и активными видами спорта не очень выгодно.

Менеджер по страхованию выезжающих за границу петербургского филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» Наталья Фатеева рассказывает, что в компании оформить полис с учетом предстоящих занятий экстремальными видами спорта можно несколькими способами: включить дополнительные риски в стандартный полис выезжающего за рубеж (в этом случае при страховании будет применяться повышающий коэффициент) или приобрести специализированный продукт. Так, для любителей отдыха на воде в компании разработали специальную программу RESO Water Extreme. Страховая защита полиса распространяется одновременно на многие популярные виды активного отдыха, такие как подводная охота, серфинг, парусный спорт, водные лыжи, гребля и другие водные виды спорта.

(Окончание на стр. 16)

Дружественный кредит

на пополнение капитала, возможно, смогут привлекать страховщики

финансы

В скором времени у страховых компаний может появиться возможность привлекать субординированные займы, которые будут учитываться в капитале. Соответствующие поправки в законодательство уже подготовил Минфин. Подобной практикой давно пользуются банки, и это положительно отразилось на уровне капитализации сектора. В условиях кризиса, когда уровень платежеспособности страховых компаний снижается, привлечение субординированных займов может стать востребованным инструментом. Текущий уровень капитализации страхового рынка недостаточен в целом по отрасли и по отдельным компаниям, считают сами страховщики. Потребность страховых компаний в таких кредитах эксперты оценивают на уровне 10–40 млрд рублей.

Возможность привлечения субординированных кредитов страховщиками обсуждается на протяжении последних нескольких лет. В начале 2009 года Федеральная служба страхового надзора (ФССН) направила в Минфин пакет антикризисных мер, направленных на поддержание платежеспособности страховщиков, где в том числе предложено предусмотреть возможность получать такие займы страховыми компаниями. По предложению ФССН, такие кредиты должны быть

безотзывными и предоставляться на срок не менее пяти лет. Весной Минфин подготовил необходимые поправки к законам о страховом деле и банкротстве, а летом для согласования была предложена их новая версия с учетом замечаний, сделанных Минэкономразвития, ФССН и ФАС.

Предполагается, что страховые компании получат возможность учитывать субординированные займы при расчете норматива платежеспособности. Таким займом является безотзывное привлечение страховщиком средств юридических или физических лиц на срок не менее пяти лет по ставке, не превышающей ставку рефинансирования с коэффициентом 1,1. Объем займа не должен превышать четверти собственных средств. Таким образом, если капитализация средних компаний составляет примерно 500 млн рублей, то заем можно будет привлекать на сумму 75 млн рублей, подсчитала финансовый директор СОАО «Регион» Лидия Березка, что, по ее мнению, может являться неплохой добавкой к капиталу.

Страховые компании не смогут привлекать займы у других страховщиков, если только это не будут их дочерние или зависимые компании. А если страховая компания решит купить собственные акции, то ее собственные средства будут уменьшаться на их номиналь-

ную стоимость. В случае если заем будет достигать четверти собственных средств, следующий можно будет привлекать по истечении года после погашения предыдущего.

Капитализация займы

Подобной практикой уже многие годы пользуются банки, и это положительно отразилось на уровне капитализации сектора. Сегодня банки используют этот инструмент, в том числе и при привлечении средств от Внешэкономбанка. «Субординированный кредит характеризуется сроком не менее 5 лет, отсутствием возможности требований о досрочном погашении. Из-за долгосрочного характера эти средства учитываются как часть собственного капитала второго уровня. Такие займы востребованы, так как это возможность увеличить капитал, что особенно важно в текущих условиях», — отмечает начальник отдела анализа рынка акций «КИТ Финанс» Мария Кальварская.

Страховые компании также считают этот инструмент весьма своевременным. «Субординированный кредит выгоднее и дешевле увеличения капитала с помощью доэмиссии. Соответственно такой инструмент необходим для рынка в целом», — отмечает Александр Байдаков, директор департамента управления активами компании «АльфаСтрахование». Общая экономическая ситуация

практически остановила рост капитализации страховщиков за счет акционерного капитала, и текущий уровень капитализации страхового рынка недостаточен в целом по отрасли и по отдельным компаниям. Сегодня расходы страховых компаний возросли, а доходы уменьшились. Как отмечает партнер НКГ «2К Аудит — Деловые консультации» Александр Артемьев, до кризиса основные доходы страховщиков получали из двух сегментов: ритейл (размещение страховых продуктов по физическим лицам) и банки (страхование рисков корпоративных заемщиков и розничных ипотечных кредитов). Сейчас же у многих банков начались проблемы с возвратами кредитов, в связи с этим участились ситуации наступления страховых случаев. Одновременно у страховых компаний резко уменьшилось поступление страховых премий от участников рынка, сократился объем кредитования. На этом фоне, чтобы поддерживать бизнес страховых компаний и соответствовать требованиям регулятора по



Министерство финансов РФ уже внесло поправки в законодательство, предусматривающие для страховщиков возможность привлекать субординированные займы, которые будут учитываться в капитале

достаточности капитала, одним из вариантов станет получение субординированных кредитов, полагает эксперт.

Генеральный директор страховой компании «Авеста» Сергей Сафронов считает, что возможность получения кредитов сможет решить проблему платежеспособности, ведь сегодня на страховом рынке постоянно возникают ситуации, когда страховщики принимают на себя риски, многократно превышающие их собственные средства. Помимо этой проблемы, страховщики, ориентированные на долгосрочную перспективу, вынуждены решать проблему привлечения инвестиций для развития бизнеса. Господин Сафронов считает, что, в отличие от банковского сектора, страховой находится в крайне недокапитализированном состоянии.

«Данная мера может помочь страховым компаниям, столкнувшимся с проблемами платежеспособности, выправить ситуацию», — соглашается Ольга Крымова, заместитель генерального директора — финансовый директор СК РОСНО. — Тем не менее субординированные займы — это всегда долгосрочные займы, и обычно получить их можно либо от акционеров, либо от

сектора и в итоге повышению доступности страховых услуг, как одна из мер по общему восстановлению российского финансового рынка.

Перехитрить инфляцию

Обсуждаемые регуляторами условия страховых компаний считают вполне приемлемыми. «Так как данный вид займов относится к долгосрочным, пятилетний срок привлечения кредита — это нормальное условие, тем более что, по словам наших чиновников, и в частности министра финансов РФ Алексея Кудрина, период стагнации и кризисной ситуации в России продлится около пяти лет», — считает Александр Артемьев из НКГ «2К Аудит — Деловые консультации». Ставка по субординированным кредитам также, на его взгляд, приемлема и даже могла бы быть выше, учитывая более быстрые темпы роста инфляции. «Если говорить о лимите заимствования в 25% от собственных средств, то, с точки зрения контроля за платежеспособностью, данное ограничение вполне разумно, так как платежеспособность страховой компании в первую очередь должна обеспечиваться собственными средствами», — говорит Ольга Крымова из РОСНО. При отсутствии такого ограничения велик риск того, что некоторые компании захотят использовать субординированные займы как искусственный инструмент для выполнения требований к платежеспособности страховых компаний, считает она. А обсуждаемая норма «если страховщик покупает собственные акции, собственные средства уменьшаются на их номинальную стоимость» также соответствует мировой практике, ведь выкупленные собственные акции не могут считаться собственными средствами — капиталом компании, так как они больше не принадлежат внешнему инвестору, соглашается госпожа Крымова.

Как отмечает Александр Осин, субординированные кредиты позволяют страховщикам снизить стоимость ресурсов, что в свою очередь будет стимулировать сокращение страховых премий. В этой связи большинство страховых компаний в среднесрочном периоде будет необходимо повысить эффективность своего бизнеса, что будет, по-видимому, означать существенную активизацию процессов слияний и поглощений в отрасли уже в 2010 году, отмечает эксперт.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

РЕСО ГАРАНТИЯ

СТРАХОВАНИЕ

- АВТОМОБИЛЕЙ (ОСАГО, УГОН, УЩЕРБ)
- ИМУЩЕСТВА
- ЗДОРОВЬЯ

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

Лицензия ФССН от 12.09.07 № 104 вида страхования

Агент РЕСО • Всегда вместе • Всегда рядом