

страховование

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 28 сентября 2009 №179/П (№4234 с момента возобновления издания)

Страховые компании все чаще прибегают к демпингу по тарифам в погоне за клиентами. Эксперты считают, что в борьбе за клиента демпингуют все страховые компании и практически по всем видам, кроме обязательных, где тарифы фиксированы. Причем, как правило, демпингуют крупные участники рынка. По оценке экспертов, осенью страхователи столкнутся с проблемами возмещения убытков. В кризис самая правильная политика заключается в снижении издержек и дополнении ассортимента бюджетными версиями продуктов, говорят сами страховщики.

Спрос на клиента

Страховщики увлеклись демпингом

тенденции

В условиях кризиса многие страховые компании вступают в ожесточенную борьбу за клиентов, используя порой не самые цивилизованные методы. «Ряд компаний идет на снижение тарифов, причем это касается практически всех видов страхования, поэтому сложно отметить наиболее подверженный демпингу сектор. Значительное снижение тарифов не может быть экономически обосновано, и компания со временем может попасть в сложную ситуацию, при которой не сумеет ответить по обязательствам», — утверждает генеральный директор СОАО «Регион» Максим Кондрашов. С ним соглашается и генеральный директор страховой группы «Капитал-Полис» Алексей Кузнецов: «Если иметь в виду, что демпинг — это продажа ниже себестоимости, то демпингуют все страховые компании, практически по всем видам страхования. По сути это означает, что в нынешней фазе развития рынка страхования рыночная цена сформирована рынком в целом и каждой страховой компанией в частности».

В борьбе за покупателя Причина демпинга — жесткая конкурентная борьба за потребителя, которая привела к общему снижению цены на страхование. Но если в



В борьбе за клиента страховщики готовы на все, чтобы привлечь потребителей

прошлые годы, в условиях роста рынка, демпинговая цена нивелировалась ростом страховой премии, то в условиях кризиса это стало невозможным. «Казалось бы, цена должна вырасти, так как будут расти убытки, но — нет. В условиях падения рынка найти клиента еще сложнее. Единственным аргументом остается цена», — говорит Алексей Кузнецов, отмечая, что в результате средняя рыночная цена на

страхование еще сдвинулась вниз, при этом расходы страховых компаний на урегулирование убытков имеют явную тенденцию к росту. «Понятно, что в условиях снижения доходов сами клиенты страховых компаний рассчитывают на различные скидки и другие проявления лояльности», — говорит директор петербургского филиала ОСАО «Ингосстрах» Андрей

Александров. Действительно, скидки и бонусы для клиентов сейчас предлагают практически все страховые компании. Однако не стоит путать скидку с необоснованно низким тарифом. Не секрет, что те страховые компании, которые проводят политику демпинга в долгосрочной перспективе, вынуждены будут столкнуться с финансовыми проблемами. В итоге потребители, которые ранее пожелали

максимально сэкономить на полисе, рискуют остаться без возмещения при страховом случае. «Об этом нужно помнить, рассматривая предложение страховой компании с чрезмерно привлекательной ценой», — советует Александров.

Участники рынка утверждают, что на сегодняшний день демпинг является наиболее остро стоящей и актуальной проблемой страхового рынка. Необоснованное снижение тарифов и предложение цены заведомо ниже себестоимости наблюдается сейчас практически во всех секторах страхования, за исключением обязательных видов, таких как ОСАГО, тарифы по которым фиксированы, и «Зеленых карт», где вместо демпинга некоторые страховщики используют завышенное комиссионное вознаграждение. Если акционеры используют активы страховщика для поддержки других направлений своего бизнеса. Демпинг для этих компаний — это способ получить отсрочку проблем с выплатами сейчас за счет еще больших проблем в ближайшем будущем. Ведь кризис не снизил, а наоборот, увеличил риски. Чтобы убедиться в этом, достаточно оценить, например, такой фактор, как рост преступности. Поэтому выплаты будут расти, а если при этом одновременно резко снижать тарифы — ситуация становится безвыходной.

Опасные тенденции

И все же больше всего негативная тенденция проявилась в добровольном автостраховании, страховании имущества юридических лиц, в том числе «залоговом» страховании. Также демпинг очевиден и при корпоративном ДМС. Директор петербургского филиала компании «Ресо-Гарантия» Дмитрий Большаков приводит пример, когда страховец по имущественному страхованию гипермаркет стоимостью «много десятков миллионов рублей», а премия страховщику составляет всего 18 тыс. рублей. «У квалифицированного страховщика возникает вопрос: из каких средств застрахованному может быть выплачено возмещение при наступлении страхового случая? Например, есть случаи, когда страховщик застраховал организацию по корпоративному ДМС с четко просчитанным размером выплаты, превышающим в три раза страховую премию. Неужели клиенты считают, что деньги на выплаты или на медицинское обслуживание возьмутся из ниоткуда?» — удивляется Дмитрий Большаков, утверждая, что долго такая ситуация не может продлиться. Причем размер компании не влияет на отношение к демпингу.

По мнению страховщиков, политика демпинга наблюдается и у некоторых крупных федеральных

компаний, и у средних страховщиков. Зачастую демпинговое предложение распространяется на все программы страховщика, например, в таком виде страхования, как автокасco. «Многие игроки рынка предлагают своим клиентам не соответствующие нынешним реалиям скидки на все без исключения полисы КАСКО, в то время как уровень рисков по каждой программе не одинаков», — говорит директор петербургского филиала ОСАО «Ингосстрах» Андрей Александров. По его мнению, опасной тенденцией является также то, что во многом именно крупные страховщики, а не компании-аутсайдеры, испытывающие проблемы с привлечением новых клиентов, способствуют развитию этой ситуации. Если средние и мелкие игроки рынка стремились удержать свои позиции путем переключения деятельности на более доходные секторы (в частности, обязательное страхование), сужение спектра предложений и оптимизацию региональной сети, то многие страховщики, занимающие верхние строчки рейтингов, предпочли путь демпинга. По словам Дмитрия Большакова, у многих средних компаний наблюдаются «конвульсии» перед их уходом с рынка, отсюда и происходят их нерыночные действия в отношении тарифов.

(Окончание на стр. 16)

14

страница

На свой страх и риск

Страховщики готовы страховать экстремалов



14

страница

Дружественный кредит

на пополнение капитала, возможно, смогут привлекать страховщики

15

страница

Выплаты вырастут — ущерб останется

Страховые компании ждут повышения тарифов ОСАГО



ДРАГОЦЕННОСТЬ. | Ее изогнутый клип украшают 62 сверкающих бриллианта, которые обрамляют уникальный Montblanc Diamond в форме эмблемы Montblanc в центре прозрачного купола.

Etoile Précieuse, драгоценный пишущий инструмент, сияющая красота и изысканность.

MONTBLANC. ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ СТОИТ РАССКАЗАТЬ.

МОНТБЛАНК®

Товар сертифицирован

реклама

БУТИК MONTBLANC САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ 20. ТЕЛ. +7 (812) 312-92-22

WWW.MONTBLANCRUSSIA.RU

MONTBLANC

МОНТБЛАНК

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 особых 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 определенный сорт 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 страховаться от падений на горных лыжах или сноуборде вообще кажется странным — все равно что страховаться от насморка. Несознательная, 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 спроду ничего не страховал, поиски страховой компании начались с нуля. То есть с самых крупных компаний, чьи названия на слуху. К спортсменам везде все еще относится как к диковине, 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» перевонили в тот же день к вечеру и сообщили, что готовы. Две страховки на пять дней — стандартная для выезжающих за рубеж плюс особенная для малохолных 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 проверку это оказалась Военно-страховая компания. Но дозвониться мне не удалось — то есть в сам филиал я дозволил-ся, 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 гораздо 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 поинтересовался, 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 позвоню. Главное, что варианты есть, и тело, если что, доставят.

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 широкое распространение этот вид страхования приобрел в России с 2002 года, после принятия закона о спорте и Трудового кодекса РФ. С этого момента страхование делилось на страхование любителей (занимающихся спортом в качестве хобби, на отдыхе) и профессионалов. Требования 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 возра-

стающий 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 предложила 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, под считала 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

заинтересованных долгосрочных инвесторов. Принимая во внимание текущую ситуацию на рынке, скорее всего очень малому количеству страховых компаний удастся привлечь субординированные займы, поэтому я бы не стала называть данную меру антикризисной, и вряд ли она окажет какое-либо существенное влияние на рынок». Страховые компании, конечно, нуждаются в привлечении субординированных займов, однако нет уверенности, что эти займы будут использоваться максимально эффективно, отмечает Лидия Березка.

Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин оценивает общую потребность страховых компаний в субординированных кредитах на уровне 10–40 млрд рублей, притом что объем всего страхового рынка составляет порядка 0,8–1 трлн рублей. Он считает, что страховые компании пострадали от роста «плохих» активов в период кредитного кризиса заметно меньше, чем банки, и доля «плохих» долгов страховщиков к общему объему может быть в несколько раз ниже, чем в банковском секторе. Тем не менее эта мера должна будет способствовать росту капитализации

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, приемлемая 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 должно быть 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

Агент PECO • Всегда вместе • Всегда рядом

СТРАХОВАНИЕ

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

Офисы в Санкт-Петербурге:
 Фуруштатская 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

Выплаты вырастут — ущерб останется

Страховые компании ждут повышения тарифов ОСАГО

автострахование

С 1 марта страховые суммы за вред жизни или здоровью потерпевших, их имуществу, а также единовременная выплата в случае смерти могут быть существенно повышены. Участники рынка отмечают, что такая необходимость назрела уже давно. Ведь на Западе страховые суммы по жизни и здоровью могут составлять несколько миллионов евро, а во многих странах Европы лимиты возмещения по обозначенным рискам отсутствуют вовсе. Увеличение страховых сумм приведет к росту тарифов. По оценке экспертов, уже сейчас базовые тарифы нужно увеличивать примерно на 30%, а с учетом предлагаемых изменений увеличение может достичь 50–60%. Поправки не приведут к существенным изменениям рынка. Однако есть опасение, что если корректировка тарифов произойдет без упреждения одновременно с принятием поправок, как это было во время введения поправок по прямому урегулированию и европротоколу, страховщики могут не успеть сформировать резервы под страховые жизни в необходимых объемах.

В июле Минфин РФ обнародовал поправки к закону об ОСАГО, существенно увеличивающие выплаты по возмещению ущерба. Страховую сумму за вред жизни или здоровью потерпевших предлагается увеличить со 160 тыс. рублей до 500 тыс. рублей, имуществу нескольких потерпевших — со 160 тыс. рублей до 200 тыс. рублей, имуществу одного потерпевшего — со 120 тыс. рублей до 150 тыс. рублей. Единовременная выплата в случае смерти может быть повышена со 135 тыс. рублей до 475 тыс. рублей. Вступление данных поправок в силу предполагается с 1 марта 2010 года.

Участники рынка солидарны в том, что увеличение страховых сумм необходимо. Страховые лимиты по ОСАГО в России значительно ниже, чем в Европе и США, тем более в части ущерба, причиненного жизни и здоровью. На западных страховых рынках они могут составлять несколько миллионов евро, а во многих странах Европы лимиты возмещения по обозначенным рискам отсутствуют вовсе, отмечает директор управления автострахования Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс Страхование» Денис Чigareв.

По мнению гендиректора «Интач Страхования» Георгия Аликошвили, лимиты в случае смерти участника ДТП должны быть везде одинаковы: «Если лимит покрытия в авиакатастрофах 2 млн руб., то почему он не может быть и в автостраховании таким же?». Лимит страхового возмещения может быть любой, считает господин Аликошвили, но он обязательно должен соотноситься с тарифом, а пока этот вопрос остается открытым. «Увеличение страховых лимитов обусловлено инфляцией, а также необходимостью сделать шаг в сторону унификации размера выплат по случаю смерти», — соглашается генеральный директор СОАО «Регион» Максим Кондрашов.

Решение поднять страховую сумму по имуществу также совершенно логично, считают участники рынка. С момента вступления в силу закона об ОСАГО уровень инфляции вырос, и, естественно, расходы на восстановление транспортных средств увеличились. Парк автомобилей в России сильно изменился с 2002 года, когда был принят закон об ОСАГО, и процентное соотношение автомобилей иностранного производства в парке увеличилось очень значительно, так же, как и количество убытков, по которым не хватает страховой суммы на ремонт автомобиля после аварии, отмечает руководитель управления методологии



Согласно законопроекту, страховая компания должна будет не только возмещать реально понесенные расходы, но также платить и по самому факту причинения вреда жизни и здоровью

обязательных видов страхования компании «АльфаСтрахование» Денис Макаров. К этому он добавляет падение курса рубля, которое определяет рост цен на запасные части к автомобилям иностранного производства.



Участники рынка солидарны в том, что увеличение страховых сумм необходимо. Страховые лимиты по ОСАГО в России значительно ниже, чем в Европе и США, тем более в части ущерба, причиненного жизни и здоровью

«Со стороны потерпевших, получающих выплаты по ОСАГО, жалобы в основном по поводу суммы выплаченного возмещения по ОСАГО. Поскольку в соответствии с законом выплата производится с учетом износа деталей, а автопарк у нас в стране древний — более 50% машин старше 10 лет, то остается удивляться, что подобных жалоб так мало. Соответственно вопрос поднятия предельных сумм выплат назрел, но он не может решаться без увязки с корректировкой тарифов», — говорит директор филиала «Ресо-Гарантия» в Санкт-Петербурге Дмитрий Большаков. А Георгий Аликошвили в качестве примера приводит существующую на Западе систему, когда страховое возмещение можно сделать фактически «безлимитным» — сумма страховой выплаты определяется, исходя из доходов застрахованного человека, что есть изначально у более состоятельных людей есть возможность приобрести более дорогой полис, но и выплаты в таком случае будут значительно больше.

Тарифная сетка

Увеличение максимальных сумм выплат приведет к повышению базовых ставок по тарифам ОСАГО. Пока конкретные цифры не называются, и страховщики не берутся их предсказывать. Как отмечает заместитель директора управления автострахования ООО «РГС Северо-Запад» Кристина Богданова, инициатива Минфина направлена на то, чтобы сумма ущерба, причиненного потерпевшему, приблизилась к 100%. Если сегодня лимит покрывает около 90% всех случаев по «железу» (хотя эта доля падает по мере роста стоимости автомобилей), то

с «жизнью» сложнее: 500 тыс. рублей — это немного. Кроме того, концептуально изменяется структура выплат: согласно законопроекту, страховая компания должна будет не только возмещать реально понесенные расходы, как сегодня,

вырасти очень значительно, говорит он.

«Естественно, существующие тарифы, которые были установлены еще в 2003 году, нуждаются в существенной корректировке — за это время изменились цены на запчасти и стоимость нормо-часа работников сервиса, изменились таможенные пошлины и прочее. Все это так или иначе должно влиять на тарифы, но этого не происходило», — отмечает Георгий Аликошвили. По его словам, развитие российского страхового рынка сильно сдерживает то, что он слишком сильно регулируется государством, и либерализация позволила бы установить более адекватные тарифы на ОСАГО и сделать уровень предоставляемых услуг гораздо выше, так как сейчас у компаний фактически нет стимула к тому, чтобы работать с максимальной выкладкой.

По оценке экспертов, уже сейчас базовые тарифы нужно увеличивать примерно на 30%. «Особенно большие проблемы у владельцев такси, муниципального транспорта. Там тарифа не хватает очень сильно, и поэтому эти клиенты идут иногда в компании, которые не всегда смогут выполнить свои обязательства в полном объеме», — говорит Денис Макаров. — В этом году были произведены некоторые корректировки поправочных коэффициентов, которые могут снизить запредельную убыточность по некоторым территориям. По результатам года можно будет понять, насколько эффективны были данные мероприятия».

Динамика рынка

Поправки в законодательство должны будут вступить в силу с 1 марта 2010 года. Если корректировка тарифов произойдет в упреждающем режиме, то деятельность компаний ничто не осложнит, считает Кристина Богданова. Но если это произойдет одновременно, то опять может возникнуть проблема, с которой страховые компании уже сталкивались во время введения поправок по прямому урегулированию и европротоколу — страховщики могут не успеть сформировать резервы под страхование жизни в необходимых объемах.

Запланированные на март 2010 года поправки можно ввести и раньше при успешном прохождении документом необходимых согласований. Если они будут приняты в этом году, то возникнут очень большие проблемы либо на страховом рынке, либо у автовладельцев, предприятий и государственных учреждений, считает Денис Макаров. В первом случае проблемы могут возникнуть в связи с тем, что ответственность будет сильно увеличена,

а тарифы не поднимутся соответствующим образом. Тогда страховые компании, которые следят за свои портфелем, будут максимально отказываться от ОСАГО, снижая продажи в сторону нуля. На рынке могут остаться недобросовестные страховые компании, которые соберут премии и не смогут выполнить обязательства, после чего нужно будет оплачивать убытки из общего фонда, который очень быстро закончится. При увеличении тарифов в середине года тради-

ционно не будет денег у госучреждений для оплаты ОСАГО по своим автопаркам, так как денег в бюджете дополнительно выделено не будет.

Все это, помимо прочего, будет происходить на фоне снижающихся темпов роста экономики, в условиях падения доходности предприятий, многие из которых не смогут оплатить новое ОСАГО, предупреждает господин Макаров.

Между тем страховщики не ждут существенных изменений на рынке ОСАГО в связи с повышением страховых сумм, в случае если соответственно будут увеличены и тарифы. Тем не менее сохраняется тенденция к сокращению количества страховщиков на данном рынке, отмечает Максим Кондрашов. А госпожа Богданова полагает, что процесс сокращения числа страховщиков на рынке ОСАГО даже получит новый импульс с марта 2010, когда европротокол заработает для всех страхователей. Дмитрий Большаков из «Ресо-Гарантия» также говорит о перераспределении рынка: «С 1 марта стало принципиально важно, где покупаешь полис ОСАГО. Надежная компания для своего клиента делает все необходимое для оперативного и четкого урегулирования страхового случая. Для потерпевшего в ДТП компания без имени — это головная боль и „хождение по мукам“. Клиенту важно: сколько и когда он получит». Он также отмечает возросшую роль обязательных видов страхования на продолжающемся сокращении в общем объеме страховом рынке — ОСАГО, ОМС, ОПО (страхование опасных объектов).

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

КОНТЕКСТ

РОСНО поддержало «Женскую десятку»

Северо-Западная дирекция РОСНО заключила договор страхования гражданской ответственности Санкт-Петербургского социально-экономического института перед участниками женского марафона, который прошел в рамках спортивно-развлекательного праздника «Женская десятка». Страховая сумма составила 1 млн рублей.

По договору СК РОСНО была обязана возместить вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу участников легкоатлетического массового пробега при наступлении страхового случая. Действие договора ограничивалось периодом проведения пробега. Пробег «Женская десятка» на дистанцию 10 км проводился при поддержке правительства Санкт-Петербурга, комитета по физической культуре и спорту, комитета по труду и социальной защите и администраций всех районов города, а также представителей бизнеса.

Анастасия Иванова

СК «Согласие» застраховала монастырские постройки в Петербурге

Северо-Западный окружной филиал СК «Согласие» заключил договор страхования Спасо-Преображенского Валаамского ставропигиального мужского монастыря. Страховая сумма по договору составила более 69 млн рублей. По договору застрахованы объекты недвижимости, расположенные на территории монастыря. Договор обеспечивает защиту имущества по полному пакету рисков: от пожара, залива, механических воздействий, противоправных действий третьих лиц, включая риск терроризма. Договор заключен сроком на один год.

Анастасия Иванова

СК «КИТ Финанс Страхование» пошла в суд

Компания «КИТ Финанс Страхование» обратилась в Арбитражный суд Санкт-Петербурга с искомвым заявлением о взыскании задолженности с ООО «Страховой брокер ПСК» в связи с систематическим нарушением брокером условий заключенного договора в части сроков и объемов перечисления поступивших страховых

премий. Об этом говорится в сообщении страховщика. **Соб. инфо**

«Росгосстрах» заплатил за банкомат

Компания «Росгосстрах» выплатила более 7,5 млн рублей за украденный банкомат с наличностью, принадлежавший одному из банков Санкт-Петербурга. Злоумышленники ворвались в Городской центр по начислению пенсий и пособий Санкт-Петербурга, где стоял терминал. Избив охранников, они вытащили банкомат из помещения и, погрузив его в автомобиль, скрылись.

Договор страхования был заключен с компанией «Русский мир». С апреля этого года «Росгосстрах» осуществляет выплату по всем страховым случаям «Русского мира» в рамках интеграции этих двух компаний. Выплата была произведена в августе после предоставления всех необходимых документов. **Анастасия Иванова**

ФАС проверит банковско-страховые соглашения

Через год Федеральная антимонопольная служба (ФАС) проверит, как страховщики и банки исполняют требования изданного недавно правительственным постановлением, которым утверждены условия допустимого банковско-страхового партнерства. Об этом 11 сентября сообщил журналистам заместитель руководителя ФАС Андрей Кашияров. Закон «О защите конкуренции» запрещает ограничивающие конкуренцию соглашения хозяйствующих субъектов, предоставляя в то же время правительству право устанавливать условия допустимости (или общие исключения) таких соглашений. Изменение условий сотрудничества — длительный и трудоемкий процесс, требующий пересмотра соглашений между партнерами и затрагивающий уже заключенные кредитные договоры, подчеркнул господин Кашияров. «Это работа не одного дня. Но примерно через год, конечно, будем анализировать», — сообщил он. **АСН**

«Ингосстрах» потратился на автострахование

Филиал ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге в первом полугодии 2009 года урегулировал 13,689 тыс. страховых случаев по различным видам автострахования на общую сумму 727 млн рублей, из них 46 млн рублей — по обязательному страхованию автогражданской ответственности (ОСАГО). Общая сумма выплат по КАСКО в первом полугодии составила 680 млн рублей, из них 614 млн рублей выплачено физическим лицам (11,56 тыс. страховых случаев) и 66 млн рублей — юридическим лицам (839 страховых случаев). **Ольга Плеханова**

качественная бизнес-информация с доставкой в офис

- Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» удобным для Вас способом: — через редакцию; — через альтернативные агентства; — через Почту России.
- Вместе с газетой «Коммерсантъ» Вы получаете: — еженедельное гляцевое приложение «Коммерсантъ Weekend»; — цветные тематические бизнес-приложения; — ежеквартальный журнал о товарах и услугах «Коммерсантъ КАТАЛОГ».
- Дополнительная информация о подписке по телефону: (812) 271-36-35, fomina@spb.kommersant.ru

страхование

контекст

«Росгосстрах» «посчитался» в Петербурге

Общие сборы страховой премии компании «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области по итогам работы в первом полугодии 2009 года выросли на 16% и достигли 2,2 млрд рублей. По рынку добровольного страхования автотранспорта собрано свыше 1 млрд рублей премий (рост 19%), по ОСАГО — 716 млн рублей (20%). На фоне стагнации рынка продаж автомобилей успешно работает партнерский канал: сумма сборов страховых премий в автосалонах на 40% превышает результаты первого полугодия 2008 года. Сборы страховой премии при страховании недвижимости и домашнего имущества граждан составили 191 млн рублей (рост 28%). Страховые сборы по ипотечному страхованию составили 55 млн рублей, оставшихся на уровне первого полугодия прошлого года. **Анастасия Иванова**

«Инногарант» застраховал автопарк БДТ

Санкт-Петербургский филиал страховой компании «Инногарант» обеспечил страховую защитой семь автомобилей Большого драматического театра имени Товстоногова. Общая страховая сумма составила 2,2 млн рублей. Машины автопарка театра застрахованы по ОСАГО и КАСКО. Договор заключен сроком на 1 год. **Соб. инфо**

Страховые сборы сократились в 68 субъектах РФ

По итогам первого полугодия 2009 года отрицательную динамику объемов страховых сборов продемонстрировали 68 из 83 субъектов РФ. Всего, по данным ФССН, страховые операции проводились в 80 субъектах. Совокупные сборы всех российских страховщиков (без учета ОМС) в первом полугодии составили 271,4 млрд рублей, снизившись по сравнению с аналогичным показателем 2008 года на 7,5%. На долю 68 регионов, страховые сборы в которых сократились, пришлось 137,9 млрд рублей премии — или 50,8% от всех сборов российских страховщиков в первом полугодии 2009 года. Падение сборов более чем на 20% зафиксировано в 21 субъекте РФ. **АСН**

РОСНО застраховало банкоматы Номос-банка

По годовому договору страховой компании РОСНО и Номос-банка застрахованы все банкоматы, расположенные в Петербурге и Ленинградской области, а также денежные средства, находящиеся в них, говорится в сообщении страховой компании. Банкоматы Номос-банка установлены во многих торговых сетях и бизнес-центрах Петербурга и области. РОСНО обеспечивает страховую защиту по расширенному перечню рисков: банкоматы защищены не только от «преднамеренного воздействия третьих лиц», но и от стихийных бедствий, включая пожары, наводнения, землетрясения, удары молнии. **Анастасия Иванова**

Страховщики «потратились» на перестрахование

В первом полугодии 2009 года российские страховщики передали в перестрахование 52,34 млрд рублей премии. Более 25,764 млрд рублей было перестраховано на территории России; 26,605 млрд рублей — передано в перестрахование за рубеж. Переданная в перестрахование премия по личному страхованию составила 5,257 млрд рублей, в том числе по страхованию жизни — 80,705 млн рублей, по страхованию от несчастных случаев и болезней — 2,423 млрд рублей, по медицинскому страхованию — 2,754 млрд рублей. Почти 41% всей переданной в перестрахование премии пришлось на первую

десятку компаний с наибольшими объемами исходящего перестрахования, почти 54% — на первую двадцатку. Всего отдавали премию в перестрахование 444 страховые компании. **АСН**

«Медэкспресс» в Вологде возглавила Наталья Гришина

Вологодский филиал страховой компании «Медэкспресс» возглавила Наталья Гришина. Об этом говорится в сообщении страховщика. Госпожа Гришина окончила Санкт-Петербургский санитарно-гигиенический медицинский институт и Северо-Западную академию госслужбы. С 2004 года работала начальником медицинского отдела вологодского филиала компании «Медэкспресс», с 2006 года — заместителем директора филиала. **Анастасия Иванова**

ФАС выявила нарушения по ОМС в 27 регионах России

ФАС обнаружила и пресекла нарушения порядка осуществления программы обязательного медстрахования в 27 регионах России, говорится в сообщении ФАС. Нарушения были выявлены в ходе проверки соблюдения органами исполнительной власти субъектов РФ антимонопольного законодательства при включении частных учреждений здравоохранения в программы ОМС. Ведомство выяснило, что чаще всего исполнительные власти в регионах принимают документы, прямо ограничивающие доступ частных учреждений в систему ОМС. В семи субъектах РФ к негосударственным учреждениям здравоохранения применяются тарифы с понижающим коэффициентом на медицинские услуги. **Ольга Теплухина**

В ФССН назначены новые заместители

Заместителями руководителя Федеральной службы страховнадзора (ФССН) назначены Людмила Сенькина и Олег Пилипец. Ранее Людмила Сенькина была руководителем инспекции ФССН по Южному федеральному округу, Олег Пилипец — директором по правовым вопросам Российского союза автостраховщиков (РСА). **АСН**

«Согаз» обеспечил ДМС сотрудникам проектного института

Санкт-Петербургский филиал страховой группы «Согаз» заключил договор добровольного медицинского страхования сотрудников ОАО «Ипротелегаз» — старейшего проектного института газовой отрасли России. В соответствии с условиями договора, в течение одного года страховая компания «Согаз» обеспечит добровольное медицинское страхование 811 сотрудников института. По итогам 2008 года объем собранной группой страховой премии по этому виду страхования составил 14 млрд рублей. **Анастасия Иванова**

ФАС может возбудить дела в отношении ВСС и Ростуризма

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) намерена направить запросы во Всероссийский союз страховщиков (ВСС) и Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) для оценки их деятельности на предмет возможного нарушения антимонопольного законодательства в сфере страхования ответственности туроператоров. ВСС разработал и рекомендовал к использованию страховщикам тарифы на страхование ответственности туроператоров, сообщил АСН начальник управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Тимофей Нижегородцев. «Страхование ответственности туроператоров — добровольный вид страхования. Более того, туроператоры вправе гарантировать исполнение своих обязательств либо страховым полисом, либо банковской гарантией. Это — предмет двусторонней договоренности, условия которой ВСС координировать не вправе», — пояснил Тимофей Нижегородцев позицию ФАС. **АСН**

Криминальные истории

Автоугонщики в кризис пересели на более демократичные машины

УГОНЫ

Экономический кризис отразился на работе профессиональных автоугонщиков. Если еще год назад «фаворитами» злоумышленников были автомобили премиум-класса, то сейчас в пятерке лидеров по угонам находятся машины средней ценовой категории.

Петербург — один из лидеров среди российских городов по количеству угнанных автомобилей. По данным компании «Цезарь Сателлит», занимающей установкой и обслуживанием спутниковых охранных систем, Петербург и вовсе занимает первое место среди российских городов по числу интеллектуальных угонов. В других городах, включая Москву, преступники грубо взламывают автомобили или вытаскивают владельцев из машин. Наиболее популярным местом у профессиональных автоугонщиков являются парковки у гипермаркетов. Страховщики отмечают, что растет и популярность угонов, связанных с кражами ключей и брелоков в гипермаркетах. По оценке экспертов, с парковок гипермаркетов и торгово-развлекательных комплексов угоняют 6–9% машин.

В 2008 году к этой проблеме подключилась администрация Петербурга во главе с городской прокуратурой и другими правоохранительными органами, потребовав от владельцев торговых сетей оборудовать охраняемые парковки у гипермаркетов. В результате некоторые сети (в частности, «Лента», «Карусель», «Метрика») начали предоставлять посетителям альтернативу — ставить машину на обычную парковку или охраняемую. На охраняемых парковках, как правило, на первые 1,5–3 часа в зависимости от торговой сети автовладелец может оставить машину бесплатно, а затем тариф составляет 30–50 рублей в час. Однако такая услуга пока предоставляется



Если еще год назад «фаворитами» злоумышленников были автомобили премиум-класса, то сейчас в пятерке лидеров по угонам — машины средней ценовой категории

далеко не во всех гипермаркетах: сети на это пошли в качестве эксперимента. Ситуация с угонами в Петербурге остается тревожной: преступников не останавливают даже самые современные средства защиты автомобиля — более половины похищенных машин были оборудованы эффективными комплексами противоугонных устройств, в том числе 10% — спутниковыми. Поэтому, наиболее доступным и надежным средством защиты автомобиля является страхование.

Если еще год-два назад чаще всего угонялись автомобили немецкого производства, то на данный момент лидируют японские авто. По словам директора филиала ОСАО «Ингосстраха» в Петербурге Андрея Александрова, ситуация в секторе автоуго-

нов кардинальным образом изменилась: еще недавно «фаворитами» злоумышленников были автомобили премиум-класса, такие как, например, Lexus и BMW, в настоящий же момент в пятерке лидеров по угонам находятся машины средней ценовой категории — Mitsubishi Lancer, Mazda 3, Mazda 6 и другие. С изменившимися тенденциями по угонам соглашается и директор по развитию страховой группы «Капитал-Полис» Олег Князев, отмечая, что наблюдается смещение предпочтений угонщиков в сторону машин среднего ценового диапазона. Так, компания в первом полугодии 2009 года приняла три заявления по риску хищения, угнаны автомобили Suzuki XL7, Toyota Corolla и Mitsubishi Outlander.

Однако генеральный ди-

ректор страховой компании «Регион» Максим Кондрашов считает, что предпочтения угонщиков значительно за год не изменились. По его словам, 70% наиболее угоняемых моделей составляют японские автомобили — Honda, Toyota, Mazda, Nissan. Северо-Западный дивизион группы «Ренессанс Страхование» за первые шесть месяцев этого года выплатил компенсации владельцам 112 похищенных автомобилей на общую сумму свыше 44 млн рублей. В компании фиксируют, что по-прежнему большинство краж совершается ночью (64%), а среди самых похищаемых автомобилей лидируют Lexus RX, а также Kia Sorento. Кроме того, у преступников начал пользоваться спросом Nissan Qashqai. В петербургском филиале «Ингосстраха» за

этот же период было угнано 120 застрахованных автомобилей, что на 20% меньше аналогичного периода прошлого года.

Примечательно, что, несмотря на кризис и падение объемов продаж автомобилей, в страховых компаниях отмечают, что сборы премий по КАСКО все же растут. «Несмотря на негативные тенденции рынка и падение уровня страховых сборов при увеличении числа выплат, итоги работы „Ингосстраха“ в Санкт-Петербурге в первом полугодии показывают развитие совершенно противоположных тенденций», — говорит Андрей Александров. По его словам, прирост объемов сборов по имущественным видам страхования достиг уровня 5,5% и составил 763 млн рублей. Основным фактором роста здесь послужило именно КАСКО, объем премий по которому вырос на 8%. В «Ингосстрахе» считают, что благодаря устойчивым позициям компании на рынке и отсутствию проблем с выплатами возмещений, страховщикам удалось получить новых клиентов из числа тех лиц, которые в условиях кризиса предпочли доверить страхование своего автомобиля надежной компании со стабильным финансовым положением.

Сейчас статистика по сборам в разных страховых компаниях разная. У одних сборы упали, у других — выросли. Это зависит от стратегии, которой компании следовали в докризисный период и которая выбрана сейчас», — говорит Олег Князев. В страховой группе «Капитал-Полис» объем премий по КАСКО за первое полугодие 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года вырос на 180%.

При этом страховые компании отмечают, что в кризис со стороны страхователей увеличиваются случаи страхового мошенничества. Например, в компа-

нии РОСНО итоги первого полугодия 2009 года говорят о почти 20%-м росте случаев страхового мошенничества. Злоумышленники стали действовать более изощренно, а интерес для них представляют крупные выплаты, которые они пытаются получить в страховых компаниях-лидерах рынка. Так, в Северо-Западном регионе было похищено 58 автомобилей, застрахованных в РОСНО по КАСКО, что на 16% больше, чем за этот же период 2008 года. Самыми угоняемыми марками автомобилей в Санкт-Петербурге являются Mitsubishi, Honda и Subaru. Служба безопасности провела ряд мероприятий в рамках расследования страховых случаев по фактам этих угонов. Благодаря сотрудничеству с ГИБДД, специалистам удалось обнаружить 10 автомашин, похищенных из Петербурга и Ленобласти. Угнанные автомашины, зарегистрированные в Петербурге, находят в разных концах страны и даже за рубежом — BMW 525 был обнаружен в Швеции, BMW X5 — в Красноярске, BMW 318 — в Краснодаре, Mitsubishi Lancer и Toyota Corolla — в Московской области. Рост числа угонов автомобилей в Санкт-Петербурге и области, по оценке экспертов РОСНО, в частности связан с тем, что угонщики полностью овладели навыками нейтрализации спутниковых систем, а также в регионе отсутствует система ГИБДД «Поток».

Начальник управления безопасности «Ресо-Гарантия» по Северо-Западному федеральному округу Андрей Марунич говорит, что анализ статистических данных показал: за первое полугодие 2009 года из общего количества похищенных и угнанных автомобилей на территории города 72,3% — это иномарки и 27,7% — отечественные автомобили, по Ленинградской области — 40,9% и 59,1% соответственно.

АМЕРА КАРЛОС

На свой страх и риск

Тренд

(Окончание. Начало на стр. 14) По условиям страхования страхуются расходы в случае внезапного заболевания или травмы, в том числе во время занятий дайвингом. Страхователям гарантирована экстренная специализированная медпомощь, в частности в страховое покрытие входит лечение в барокамере и оплата медицинских расходов. Тарифы на подобного вида страховку зависят от величины страхового покрытия, продолжительности поездки и собственно от типа дайвинга: любительский или технический. При выезде за рубеж можно самостоятельно выбрать одну из двух территорий действия полиса. В «Территория 1» входят все

страны мира за исключением стран американского континента, Карибского бассейна, Японии, Австралии, Новой Зеландии, а также страна, гражданином которой является застрахованный, и страны постоянного проживания. «Территория 2» — это все страны мира за исключением страны, гражданином которой является застрахованный, и страны постоянного проживания. Во втором случае полис будет дороже на 75%! Сумма страхового покрытия может составлять 50 тыс. долларов или евро и 100 тыс. долларов или евро. Хотя на деле, как утверждает Фатеева, стоимость полисов для большей части туристов получается не столь высокой. Например, при периоде страхования

дайверов до 20 дней полис будет стоить 25–30 долларов или евро. Для инструкторов, а также спортсмен-любителей, занимающихся технодайвингом, действует повышающий коэффициент 1,5. Это означает, что полис будет стоить на 50% дороже обычного.

Андрей Александров уточняет, что, в зависимости от уровня риска, длительности путешествия и особенностей экстремальной программы, определяется конечная цена полиса, которая в каждом случае рассчитывается индивидуально. Например, для горнолыжника, отправляющегося в Австрию, рекомендуемая страховая сумма составит 30 тыс. евро, а стоимость полиса в день — 1,35 евро (при обычной

стоимости полиса 0,8 евро в день). В случае перелома ноги медицинской помощью горнолыжнику, спецтранспортировка и остальные услуги сервиса будут стоить около 10 тыс. евро. Однако, по словам Натальи Фатеевой, страховка не покрывает случаи, если погружение осуществляется дайвером, не имеющим соответствующего сертификата, или, если ученик погружается на глубину без сопровождения инструктора. Исключением также являются случаи, когда по состоянию здоровья человеку противопоказаны занятия дайвингом, а он нарушает этот запрет.

Страховщики оценивают объем специальных полисов — для профессиональных спортсменов — составляет

порядка 10% от общего объема полисов, оформляемых компаниями в Петербурге.

Страховщики подчеркивают, что вследствие неосведомленности туристов о правилах страховых программ, хотя все они прописаны в договоре, возникают проблемы. Так, бывают случаи, когда при получении травмы пострадавшему сначала оказывается помощь, а страховая компания ставится в известность постфактум. В таком случае страховая защита не действует, поскольку в правилах четко прописан порядок действий владельца полиса, предусматривающий немедленный звонок в страховую компанию при страховом случае: в этой ситуации страховая защита активируется, а оператор

дает рекомендации пострадавшему, объясняет, что необходимо делать или вызывает помощь. «Кроме того, немногие туристы знают, что страховая защита не действует, если травма получена владельцем полиса в состоянии алкогольного опьянения. Внимательное изучение условий договора может избавить путешественников от многих проблем и сделать отдых комфортным», — говорит Андрей Александров. Хотя бывает и так, что клиенты, планируя активный отдых, забывают оформить такую опцию, либо выбирают полисы со страховой суммой, которой может быть недостаточно для оказания медицинской помощи при сложных травмах.

АМЕРА КАРЛОС



СК «Капитал-полис» — победитель конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге 2008» в номинации «Добровольное медицинское страхование среднего и малого бизнеса».

Ангел-хранитель
вашего
здоровья



320-6534
Московский пол., 22
www.capitalpolis.ru

Спрос на клиента

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 13) «Если раньше я говорил о том, что в погоне за низкой ценой потребитель может столкнуться с проблемами, то сегодня я говорю — столкнется с проблемами. Это и является самой большой „злойбой дня“. Проблема не в демпинге конкретной страховой компании, а всего рынка», — резюмирует Алексей Кузнецов.

Ставка на сервис

Если отстраниться от демпинга, тарифная политика игроков разной «крюпности» отличается не намного. В страховой компании «Капитал-Полис» рассказали, что у компаний, ответственно подходящих к своему бизнесу, тарифы в регионах присутствия сравнимы. Многие компании создают свои так называемые «коробочные» продукты, по которым нельзя судить об общей тарифной политике, так

как в каждом таком продукте есть свой перечень ограничений, но при этом клиент может выбрать для себя оптимальную защиту по своим финансовым возможностям.

«Компании, ориентированные на долгосрочную стратегию развития бизнеса и стремящиеся предложить реальную защиту для своих клиентов, направляют свои усилия на разработку новых страховых продуктов, нежели на демпинговые программы», — говорит Максим Кондрашов. В качестве примера Кондрашов приводит такие продукты, при которых сам клиент может определить для себя необходимое покрытие и конкретный набор (пакет) страховых рисков, в конечном итоге оптимизировав для себя стоимость программы защиты своего имущества.

Между тем страховщики, стремящиеся сохранить свое положение на рынке, стали уделять максимум внимания

сервису, улучшая качество обслуживания клиентов. В первую очередь, это касается процесса урегулирования убытков. «Ведь если страховщик в ходе урегулирования претензии страхователя повел себя некорректно, существует большая вероятность потери клиента», — говорит Кондрашов.

Сегодня практически все компании, даже те, кто занимает прочные позиции на рынке и имеет стабильную финансовую составляющую, на сегодняшний день работают не над развитием направлений или наращиванием филиальной сети, а над оптимизацией имеющихся активов и увеличением их эффективности. По мнению Муретова, в кризис самая правильная политика заключается в снижении издержек и дополнении ассортимента бюджетными версиями продуктов, активная работа на сохранившихся рынках, адекватные тарифы. Однако, по словам Дмитрия Большакова, «Ресо-Гарантия» в нынешней ситуации выбрала экспансию: компания «перекупает» квалифицированных продавцов (агентов) и целые коллективы — продающие подразделения. Участники рынка утверждают, что любая выбранная политика должна сегодня прежде всего способствовать укреплению доверия страхователей к страховым компаниям, заинтересованности страхователей в страховых услугах — с учетом невысокого платежеспособного спроса клиентов. «Конечно, не все страховщики имеют достаточный запас прочности, чтобы спокойно работать в условиях кризиса. Отсюда демпинг, необоснованные сокращения персонала, готовность брать на страхование повышенные риски, некорректная политика выплат», — уверяет Муретов.

АМЕРА КАРЛОС