

страховой случай

Г А З Е Т А С Т Р А Х О В О Г О Р Ы Н К А

Санкт-Петербург
2006
номер 03



ДТП минус ГИБДД

Кому выгодно?

В основе нового механизма, если кратко сформулировать, лежит формула: «ДТП без ГИБДД». Именно об этом шла речь на весьма представительном круглом столе, прошедшем 1 марта в Доме журналистов. Здесь собрались руководители Всероссийского союза аварийных комиссаров, работники страховых компаний, а также представители сообщества автомобилистов, чтобы обсудить проблемы, возникшие по ходу создания вышеупомянутого механизма.

Как показывает практика, для обеспечения своевременного выезда на место ДТП в структуре

ГИБДД просто не хватает сотрудников, да и задачей ГИБДД, как следует из названия, является обеспечение безопасности дорожного движения, а не разрешение конфликта между участниками незапланированного краш-теста. При этом сам алгоритм решения проблемы абсурден: получается, что государственный служащий решает вопрос о выплатах денег рыночными структурами, каковыми являются страховые компании! Вот почему в выступлении директора Всероссийского союза аварийных комиссаров Юрия Легина такой способ оформления ДТП был назван пережитком советской

системы, ведь государство тут по-прежнему грубо вмешивается в работу рынка.

Тем не менее какие-то подвижки идут, причем в самых верхних эшелонах власти. Недавно был сформирован пакет поправок к Закону об ОСАГО, Министерство финансов предложило схему прямого возмещения убытков по ОСАГО при ущербе до 20 тыс. рублей, а Правительство Российской Федерации выпустило документ под названием «Программа повышения безопасности дорожного движения». Очевидно, что упрощенный порядок оформления дорожно-транспортных происшествий не-

Закон об ОСАГО принципиальным образом изменил ситуацию на российских дорогах. Прежде участники небольших ДТП нередко «договаривались» частным образом и быстро разъезжались. Теперь даже царапина на бампере оглачивается страховой компанией. Это обстоятельство подвигает участников аварии вызывать инспекторов ГИБДД, чтобы получить документы, необходимые для страховой выплаты. Итог – часы ожидания, отмененные встречи, пробки на дорогах, свои и чужие потраченные нервы и... вторичные ДТП, возникшие в результате перечисленных обстоятельств. Механизм, позволяющий развернуть автогражданку лицом к водителю, а так же снизить нагрузку на ГИБДД, разработан, но почему-то не находит поддержки в соответствующих инстанциях и продвигается по ним с огромным трудом.

Владимир ШПАКОВ

обходим, это понимают и «верхи», и «низы», однако ожидание пока продолжается, потому что в колеса новых инициатив ставятся палки на самых разных уровнях.

Кому же выгодно пробуксовка инициатив, призванных облегчить жизнь миллионам автовладельцев? Кто заинтересован в том, чтобы мы по-прежнему часами стояли на дорогах, собирая за собой гигантские пробки и выслушивая ругань (в чем-то вполне оправданную) коллег-водителей? Думается, что автомобилистам это совсем не выгодно – от упрощения процедуры они только выиграют.

(. 2)

Рожденные в муках

Рубеж 2005-2006 годов был отмечен первым в нашей стране крупным публичным конфликтом между негосударственными страховыми и медицинскими компаниями.

• 4

О, спорт, ты риск!

Страхование профессиональных спортсменов, при всей важности и серьезности этого бизнеса, пока не рассматривается в России как классический рыночный процесс.

• 6

Учат в школе...

В январе на заседании президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада было принято решение о заключении договора о сотрудничестве с Институтом страхования экономического факультета СПбГУ в целях совместной организации учебного процесса. В феврале в СПбГУ прошел первый семинар в рамках этого договора. На подходе – второй.

• 9

Суброгация

Суброгация, регресс... В условиях действующей автогражданки и роста числа автомобилей, застрахованных по риску каско, эти термины приобретают все большее значение. При этом эти понятия часто смешиваются, а их смысл размывается. Редакция «Страхового случая» поставила себе задачу разобраться с непослушными терминами. Сегодня мы говорим о суброгации.

• 10

15 лет

Санкт-Петербург
тел.: (812) 987-0000, 710-2205, 001, <http://www.lat.ru>

Москва
тел.: (495) 730-5005

Великий Новгород
тел.: (8162) 785-100

Псков
тел.: (8112) 720-100



Ассистанская Компания

АИТ™



Первое апреля две тысячи шестого. Начало Нового смешного года.

Самое время задуматься о времени.

Time is... Субстанция, знакомая нам с детства и, несмотря на все измышления ученых, не поддающаяся измерению. Для кого-то оно бежит так, что не дает возможности сделать короткую передышку, у кого-то вмещает массу событий и оставляет возможность для созерцания бесконечности.

Не вдаваясь в теософские споры, можно утверждать одно — время для каждого отдельного человека конечно, а значит...

Значит, что любое дело, начатое нами заново, с нуля, лишает нас кусочка нашей жизни.

Где повод для радости? Он — рядом.

Все, о чем мы «потерявши плачем» можно вернуть. Вернуть быстро, без затрат времени. Вы поняли, о чем я?

Первое, однако, апреля!

Константин БАЙКОВ,
главный редактор

актуально

(. 1)

Невыгодно это и страховым компаниям, потому что они в данной ситуации заинтересованы в точной и профессиональной оценке произведенного ущерба, что далеко не всегда может обеспечить инспектор дорожной милиции, поскольку его основной задачей является быстрое восстановление нормального движения. Наконец, в этом вовсе не заинтересован союз аварийных комиссаров, иначе его руководство не боролось бы столь энергично за скорейшее внедрение поправок к Закону об ОСАГО и не рассылало в различные инстанции десятки документов в поддержку этой инициативы. И уж конечно это не выгодно сотрудникам ГИБДД, поскольку сильно осложняет их работу, снижает оперативность появления дорожных инспекторов на ДТП с пострадавшими, где их присутствие является наиболее важным.

К сожалению, далеко не всем нужна прозрачная, разумная и абсолютно рыночная процедура оформления дорожно-транспортных происшествий. Любители ловить рыбу в мутной воде находятся среди всех участников процесса оформления ДТП. Можно сказать и о пассивности высших чиновников государства, которые не то чтобы тормозят прохождение новых законов — они их игнорируют, не чувствуя особой личной заинтересованности. Как подчеркнул в своем выступлении секретарь политсовета партии «Единая Россия» Сергей Рац, привыкшие ездить в машинах с мигалками, наши чиновники просто не могут прочувствовать на своей шкуре, каково это — «разруливать» ДТП на российской дороге.

Европротокол — «за» и «против»

Вообще-то, коль скоро вся отечественная экономика движется в сторону Европы, принято присматриваться к опыту наших цивилизованных соседей и кое-что у них заимствовать. Например, есть такая стандартная форма, как «европротокол», представляющая собой многостраничную брошюру типовых схем ДТП и бланк, который нужно заполнить обоим участникам ДТП, причем без участия дорожной полиции. И как всегда, нашлась инициативная организация, а именно: Российский Союз автостраховщиков, которая вызвалась разработать российский аналог этого самого «европротокола».

Казалось бы, разумная инициатива, вот только в наших условиях пока не очень-то оправданная, поскольку нельзя бежать впереди паровоза. «Европротокол», как заметил президент ассистанской компании «ЛАТ» Игорь Голубев, — это всего лишь формализованный документ, который позволяет без участия дорожной полиции определять степень ответственности участников ДТП. Сама по себе разработка такого документа в настоящее время ничего существенного не даст. Кроме того, цена вопроса разработки концепции введения «европротокола» в России — ни много ни мало — миллион долларов. Догадаетесь, на кого ляжет бремя оплаты услуг разработчика концепции?

Комиссары — впереди

Еще было отмечено, что на пути упрощения процедуры оформления ДТП нужно проявлять разумность и осторожность. Любое изменение в

законодательстве у нас обязательно провоцирует волну мошенничества, и здесь нужно не оставить для недобросовестных людей никаких лазеек. При этом страховая компания заинтересована в том, чтобы на место ДТП выезжал в первую очередь аварийный комиссар, который всегда предоставляет схему происшествия, фотографии и, что важно, очень быстро урегулирует конфликт. Полная открытость и оперативность аварийных комиссаров делает работу страховых компаний более стабильной и защищенной.

Надо сказать, что институт аварийных комиссаров возник именно в Санкт-Петербурге, и в его развитии северная столица опережает даже «южную». Эти структуры могут включаться в состав страховых компаний, могут существовать на самостоятельной основе. И в новой ситуации их роль трудно преувеличить, поскольку именно они должны взять на себя подавляющее большинство функций сотрудников ГИБДД. Среди аварийных комиссаров немало бывших военных, сотрудников МВД, руководителей среднего звена, юристов, а также преподавателей правил дорожного движения. И хотя этот род деятельности для многих — новый, уровень работы петербургских аварийных комиссаров весьма высок, эти люди вполне справляются со своими, скажем честно, непростыми обязанностями. ДТП — это ведь не только экономические и юридические последствия, это, прежде всего, стресс, а значит, аварийному комиссару приходится быть еще и психологом, который умеет возвращать спокойствие и гасить конфликты.

По ходу встречи высказались многие приглашенные — страховщики, представители сообщества автомобилистов, журналисты. Было много вопросов, не было только одного — равнодушия, поскольку вынесенная на обсуждение тематика — более чем актуальна в современных условиях.

Как было сказано в одном из выступлений, сейчас Правительство выдало техническое задание министерствам и ведомствам, и первые результаты их работы будут известны в мае-июне текущего года. Так что к лету можно ожидать каких-то серьезных перемен в этой области. Что ж, к переменам нам не привыкать, хотелось бы только, чтобы они были к лучшему.

Игорь Голубев президент ассистанской компании «ЛАТ»



Чиновники от страхования невольно смешивают несколько понятий, определяющих предмет нашего разговора. Говорят о «прямом урегулировании убытков», о «введении европротокола» и о «возможности оформления ДТП в случае отсутствия вреда здоровью его участников без ГИБДД», сваливая все это в одну кучу.

На самом деле речь идет о принципиально разных вещах. Так, «европротокол» — это всего лишь перечень типовых схем ДТП, позволяющий определять степень ответственности каждого их участника без привлечения дорожной инспекции. Введение «европротокола» не влечет за собой прямого урегулирования убытков. В свою очередь, «прямое урегулирование убытков» — это процедура, при которой лицо, пострадавшее в ДТП, обращается за получением страхового возмещения в свою страховую компанию, а не в компанию виновника.

Алексей Букин заместитель генерального директора СК «Прогресс Невы»



Вызов ГИБДД на каждый страховой случай доставляет массу проблем всем участникам дорожного движения. Однако исключение государственных инспекторов из системы способно привести к росту мошенничества, что приведет к росту убытков



страховой случай

Пятница, тринадцатое

Едва ощутив радость от приобретения автомобиля БМВ-735, новоиспеченный владелец был шокирован его внезапной утратой. Сразу после покупки и получения страховки автомобиль был направлен для установки сигнализации. Во время установки сигнализации автомобиль загорелся. Несмотря на все попытки установщиков, погасить разбушевавшийся огонь не удалось. Машина сгорела практически полностью и восстановлению не подлежала.

По одной из версий экспертов страховой компании, причина пожара — нарушение технологии проведения работ. Возможно, однако, что причиной пожара стало злополучное совпадение, поскольку автомобиль был застрахован в пятницу тринадцатого числа.

страховой случай

В этой речке утром рано...

3 часа утра. Водитель «Рено-Премиум» при проезде через переезд с неработающей световой сигнализацией не убедился в отсутствии железнодорожного транспорта и совершил столкновение с тепловозом, не подавшим звукового сигнала. Автомобиль застрахован по риску каско. Судьба тепловоза неизвестна. ДТП оформлено сотрудниками независимой службы аварийных комиссаров «Союз».



Учредитель и издатель:
ООО «МЕДИАиндекс»
Директор: Сергей Авдеев,
avdeev@mediaindex.ru
Главный редактор:
Константин Байков, baykov@mediaindex.ru
Литературный редактор:
Наталья Михайленко
Специальный корреспондент:

Алексей Крылов
Фото: Александр Сидкин
Оригинал-макет: Дмитрий Зятков
Верстка: Владимир Штыков
Адрес редакции:
www.mediaindex.ru, тел. 973-47-90
Установочный тираж: 10 000 экз.
(тираж данного выпуска 5000 экз.).
Подписано в печать 25.03.2006.

Интернет-версия: www.sluchay.ru
Распространяется бесплатно.
Газета выходит раз в месяц.
При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна.
Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель.
Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы.

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы. Редакция может не разделять мнение автора.
Отпечатано в типографии «Премиум Пресс».
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС2-7903 от 16.01.2006 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору

за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Северо-Западному федеральному округу.

Издание выходит при информационной поддержке Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада



страховых компаний. При этом либо возрастут тарифы по ОСАГО, либо будут снижены суммы убытка, при которых разрешается обходиться без ГИБДД.

Алексей Дорменев
председатель
Авторадио клуба



Я представляю небольшую группу автолюбителей — нас в клубе 850 человек и еще 2500 сочувствующих. Мы однозначно за то, чтобы убрать из процесса оформления мелких ДТП государственных дорожных инспекторов и вводить институт аварийных комиссаров, потому что ждать по 7 часов прибытия сотрудника ДПС, а потом еще более 5 часов оформлять ДТП — это неприемлемо.

При разработке закона не нужно ориентироваться на жуликов — у нас все-таки честных людей больше.

Как общественная организация мы заинтересованы в том, чтобы получать страховое возмещение в своей страховой компании, а то получается какая-то глупость: я плачу в одном месте, а услуги получаю совсем в другом.

Мы готовы поддерживать все инициативы, связанные с работой аварийных комиссаров.

Юрий Берхман
директор по развитию
имущественных видов
страхования
СК «АСК-Петербург»



Аварийный комиссариат — это бизнес, стопроцентно зависящий от репутации; достаточно допустить несколько проколов или дать страховщику повод для сомнения в чистоте фиксирования ситуации — и их бизнес будет рассыпаться. Поэтому мы более опасаемся искажения ситуации в ГИБДД, нежели сотрудниками комиссарских служб.

Юрий Легин
директор Всероссийского
союза аварийных
комиссаров



Услуги комиссаров выгодны страховщикам даже при условии, что за них платят они сами, а не

клиенты. По нашим расчетам, без участия комиссаров к мошенникам может уходить до 20% выплат, в то время как на оплату труда комиссаров уходит только от 2 до 4% выплатных фондов страховой компании.

Евгений Константинов
директор
Санкт-Петербургского
филиала СК «РК-Гарант»



За 2005 год мы заплатили комиссарам в 12 раз меньше, чем сэкономили на выплатах благодаря их помощи. Недавний пример: благодаря тому, что комиссар сделал 4 фото в нужном месте и в правильном ракурсе, мы смогли на законных основаниях не заплатить мошеннику \$18 тыс.

Сергей Рац
секретарь политсовета
общероссийской партии
«Единая Россия»
председатель Лиги
ветеранов КГБ



В прошлом году инициативная группа нашей партии выступала в поддержку законопроекта о службе аварийных комиссаров. Сейчас, когда законопроект вышел на федеральный уровень, мы намерены его настойчиво поддерживать. Также мы хотим, чтобы закон об упрощенном оформлении ДТП был принят как можно скорее.

От этого зависит не только разрешение конфликтов на дорогах, но и социальная напряженность в обществе — ведь у нас в стране несколько десятков миллионов авто владельцев!

Георгий Веселовский
член Совета ветеранов
автомобильного спорта, бывший
сотрудник ГАИ



Нельзя категорично отказываться от услуг ГИБДД, ориентируясь только на сумму возможного материального ущерба. ДТП могут иметь серьезные последствия — например, вред здоровью участника, который будет замечен не сразу, а спустя несколько часов или дней после ДТП. Поэтому нужно установить очень четкие критерии того, когда можно оформлять ДТП по упрощенной схеме.

технологии

Своя версия

В прошлых номерах газеты мы обсуждали возможность использования информационных технологий в качестве инструмента страхового маркетолога. Сегодняшняя наша задача — облегчить процедуру урегулирования убытка.

Небольшие страховые компании и вновь открывшиеся филиалы испытывают определенные трудности с приглашением на работу специалистов по урегулированию убытков. Фонд заработной платы, как правило, ограничен, а работать должен обязательно профессионал, труд которого стоит недешево. Филиалы решают эту проблему путем отправки документов в головной офис, что обычно затягивает процедуру выплаты. Естественно, это не сказывается положительным образом на взаимоотношениях с клиентом.

В крупных страховых организациях ситуация обратная — «матерые» профессионалы вынуждены пропускать через себя весь поток выплатных дел, среди которых большинство является типовыми и могут быть разобраны специалистом с меньшей квалификацией. Но это, опять-таки, отдельная штатная единица и дополнительные расходы для компании. Кроме того, кто-то должен вынести вердикт — простое дело или сложное. В итоге время расходуется непродуктивно, из-за чего страдает и клиент и бюджет страховщика — у мошенников появляется больше шансов на успех.

Сам собой напрашивается вывод о том, что необходим инструмент, который позволит отличить типовое выплатное дело от сложного и даст возможность оперативно принять решение, в случае, если дело является типовым.

К сожалению, универсального инструмента для различных видов страхования не существует. Но вот в области автострахования возможность сократить свои трудозатраты у страховщиков есть — с помощью специального программного продукта.

Программа, о которой идет речь, называется «ДТП-Инфо», ее назначение — определение степени виновности водителей в ДТП. Разработан продукт питерской фирмой NukaSoft в рамках Страхового информационно-аналитического центра. Бесплатно воспользоваться программой можно по адресу <http://dtp.iias.ru>, а приобрести — на сайте производителя — <http://www.soft.nuka.ru>.

«ДТП-Инфо» — очередной шаг к установлению цивилизованных отношений на страховом рынке. Программа определяет степень виновности водителей в ДТП, она разработана на основе Европейского протокола и Правил применения типовых схем ДТП и распределения ответственности участников ДТП за причиненный ими вред, утвержденных решением президиума РСА от 22.10.2002 и согласованных ГУ ГИБДД СОБ МВД России 20.12.2002 №13/4-5393. В программе учтена российская специфика, не всегда совпадающая с положениями Европротокола.



Работа с программой предельно проста. Нужно только последовательно отвечать на задаваемые вопросы, а нарушенные при ДТП правила дорожного движения и виновного в причинении материального ущерба программа выводит сама. Таким образом, решение по типовому страховому случаю принимается оперативно, а более сложное дело передается для подробного рассмотрения специалистами. Экономия времени клиента и ресурсов компании очевидна, и прозрачность принятия решения налицо — некого упрекнуть в предвзятости. Более того, программа может лечь в основу дополнительного сервиса, широко распространенного у наших западных коллег под названием «зеленый коридор» или «зеленая улица» — выплата в день подачи документов.

Если вердикт «ДТП-Инфо» не совпадает с выводами ГИБДД, у страховщика и его клиента появляется возможность в оперативно

обжаловать решение, ведь время для такого обращения ограничено — всего десять дней. В разработке программы принимали участие юристы Управления ГИБДД по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, и выводы «ДТП-Инфо» делает в соответствии с существующей российской практикой, поэтому достоверность их не вызывает сомнений.

Программа будет полезна и отделу выплат, и службе безопасности, и аварийным комиссарам. Ожидающего в офисе клиента можно «развлечь» изучением схем типичных дорожных ситуаций, приводящих к ДТП, в разделе программы «Аварийноопасные ситуации и рекомендации по их предотвращению». Такое времяпрепровождение пойдет на пользу и страхователю, и его страховщику.

Остается добавить, что в будущем в программу «ДТП-Инфо» войдут статьи КоАП, а количество типовых схем ДТП постоянно расширяется.

интервью

Стандарты в клинику!



В прошлом году была организована Ассоциация клиник Санкт-Петербурга. Первые итоги деятельности организации и перспективы негосударственной медицины «Страховой случай» обсуждает с Яковом Накатисом, начальником ЦМСЧ-122, президентом ассоциации.

навязывании лишних услуг (которые стоят недешево)...

— Одна из причин наших разногласий заключается в том, что у нас в стране до сих пор нет единых стандартов лечения. Некоторые крупнейшие клиники — как, например, наша — разработали собственные стандарты, у большинства же нет никаких. Получается, сколько врачей — столько и мнений. И все это усугубляется тем, что иногда рекомендуемый врачом объем лечения не покрывается страховой суммой. Медики бывают вынуждены подбирать не те процедуры, которые считают идеально подходящими, а те, которые покрываются страховым полисом. А полисы у большинства россиян недорогие, поэтому страховщики пытаются сэкономить всеми доступными способами.

— Какими, например...

— К сожалению, получил распространение не самый корректный из них. Вылечив клиента страховой компании, — заметьте, не по предоплате, а в кредит! — мы направляем ей счет за услуги. Компания имеет право в течение 3-х недель рассматривать счет: все ли необходимые услуги оказаны, нет ли немотивированного «раздувания» счета. Если страховщику кажется, что счет превышен хотя бы на 1%, он имеет право не оплачивать его целиком и вернуть нам вместе с перечнем своих претензий.

Кстати, я не раз предлагал: «Заплатите за то, что не вызывает у вас сомнений, а спорные 1-2% обсудим потом!» Но они по закону имеют право не оплачивать весь счет и всю эту сумму использовать. Мы пересылаем друг другу исправленный счет, и только через 5-7 недель страховая компания его оплачивает. Таким образом, с начала лечения проходит более 2 месяцев. Согласитесь, за это время может что угодно произойти и на медицинском рынке, и вообще в стране — скачок инфляции, рост цен на услуги ЖКХ, подорожание каких-либо импортных лекарств и комплектующих... Думаю, что медикам стоило бы переходить на другую систему отношений со страховщиками: принимать больного, считать примерную стоимость лечения и просить предоплату. А окончательные расчеты можно было бы производить потом.

— То есть искусственного раздувания смет со стороны клиник не наблюдается?

— Мне кажется, что это надуманное обвинение. Скажем, наша медсанчасть уже 10 лет работает по определенным стандартам, которые не меняются. С ними может ознакомиться каждый страховщик, подписывая с нами договор. Не нравится — пусть не подписывает. Более того: у нас нередко бывает, что при наличии медицинских

показаний мы делаем некоторые процедуры даже за свой счет. И отнюдь не всегда работодатели или родственники больного с нами за это расплачиваются.

— Если откинуть все эти противоречия, что вы вообще можете сказать о своих отношениях со страховщиками?

— В месяц мы принимаем порядка 300 пациентов с полисами ДМС от 80 страховых компаний. Я считаю, что страховым бизнесом руководят профессионалы и тем, кто смог купить полис ДМС, повезло. Например, попадает пациент в какую-то маломощную больницу — и страховая компания привозит туда своего врача, лекарства и вообще все, что нужно.

— А что, такие больницы еще остались?

— К сожалению. Тут мы подходим к одной из важнейших задач, которая стоит перед недавно созданной Ассоциацией клиник Петербурга — разработать стандарты обслуживания, привязанные к уровню оснащенности каждой конкретной клиники. После этого можно будет ввести официальное разделение клиник на категории. Тогда будет легче мотивировать перед клиентами и страховщиками цену своих услуг — значит, меньше будет поводов для противоречий.

— Как вы оцениваете текущую ситуацию, будучи уже не только врачом, но и человеком, представляющим общественные интересы?

— Проблемы здравоохранения никогда и нигде не были решены силами государства без участия врачей и страховщиков. Кстати, могу уверенно заявить: везде общество недовольно системой здравоохранения и винит в этом, в первую очередь, медиков — но не себя.

В России эта ситуация усугубляется тем, что у нас до сих пор нет государственной программы развития здравоохранения и нет законов, которые бы регулировали эту сторону жизни — прежде всего, негосударственную медицину. Поэтому частная медицина уже давно сама пытается

разработать для себя законы. Только они успевают устареть еще до того, как их примут участники рынка.

Один из примеров того, к чему может привести законодательный вакуум, — это случившийся в прошлом году конфликт частных медицинских учреждений и страховых компаний. Договоры, заключенные между ними, зачастую не выполнялись, хотя многомесячные задержки оплаты со стороны страховщиков во всем мире воспринимались бы как нонсенс. Так что рождение Ассоциации клиник Санкт-Петербурга фактически было криком души медиков.

— Страховщики, в свою очередь, обвинили частные клиники в немотивированном завышении цен и в

блиц-опрос

Рожденные в муках

Рубеж 2005-2006 годов был отмечен первым в нашей стране крупным публичным конфликтом между негосударственными страховыми и медицинскими компаниями. Медики убедительно обвинили страховщиков в задержках оплаты своих услуг и в стремлении экономить деньги даже в ущерб интересам пациентов. Страховщики же ответили медикам обвинениями в немотивированном подъеме цен, в навязывании больным ненужных услуг и в стремлении выйти из-под контроля страховых экспертов.

Когда горячка споров утихла, стороны продолжили искать консенсус, смирившись с объективностью удорожания медицинских услуг и с неизбежностью сотрудничества. «Страховой случай» задал несколько вопросов представителям одной из «конфликтующих» сторон.

Алексей КРЫЛОВ

— Будут ли расти цены на медицинские услуги?

Ефим Данилевич
главный врач и генеральный директор American Medical Clinic:

— Цены будут расти. Объясню почему. Все мы как пациенты хотим лечиться на хорошем оборудовании, хорошими лекарствами, с хорошими расходными материалами. Но цены-то на них мировые, никто для России скидок не делает. Выигрываем мы пока, к сожалению,

только за счет низкой заработной платы. Сейчас в структуре наших затрат ее удельный вес невысок. Руководители частных клиник пока могут устанавливать ее с оглядкой на государственный сектор. Если, как было обещано, зарплаты врачей в госклиниках в ближайшее время возрастут до 15-20 тыс. рублей в месяц, неизбежно поднимутся и зарплаты в частных. Вероятно, это приведет к росту цен. Это коснется, прежде всего, клиник со средней ценой, так как им есть куда расти. В дорогих клиниках

цены по три-четыре года остаются на одном уровне.

Лев Авербах
генеральный директор ООО «Корис Ассистанс» — частной службы скорой помощи и травматологического центра:

— Если говорить про наш медицинский центр, то мы до лета не планируем поднимать цены на услуги скорой помощи, а на некоторые услуги травматологического центра незначительно повышаем



Лев Авербах

уже сейчас. Почему мы это делаем? Во-первых, нам подняли арендную плату. Во-вторых, заметно увеличились цены на бензин. Зарплаты тоже требуют увеличения, потому что они поднимаются в государственных медучреждениях и в государственной службе скорой помощи.

Сергей Ануфриев, коммерческий директор клиники «Скандинавия», исполнительный директор Ассоциации клиник Санкт-Петербурга:

— Цены на медицинские услуги не могут не расти. Во-первых, очень высока себестоимость медицинских услуг. Вот пример: аппарат УЗИ хорошего класса стоит порядка \$100 тыс., а цена одного исследования — \$20; если сделать больше — мы упрямся в платежеспособный спрос. Прежде чем аппарат окупится, он, скорее, перестанет функционировать и устареет морально и физически. Так что основная причина удорожания услуг — цены на медтехнику. Мы недавно контактировали с General



Сергей Ануфриев

Electric, и я был очень удивлен: подчас для нас устанавливаются более высокие цены, чем для европейцев — во всяком случае, не ниже.

Во-вторых, медперсонал долгое время тоже был недооценен. Теперь медики осознали, что они должны зарабатывать достойно. Так что зарплаты догоняют должный уровень.

В-третьих, у нас нет никаких налоговых льгот. Получается, что государству все равно — что ресторан, что салон, что медицинская клиника.

Еще принципиальный момент: негосударственные клиники не включены в систему ОМС. Были бы включены — смогли бы уменьшать стоимость своих услуг на величину тарифа ОМС. Интересно получается: право пациента на выбор медучреждения включено и в правила ОМС, утвержденные губернатором, и в основы законодательства об охране здоровья граждан. Закон разрешает работать в системе ОМС и частным, и государственным медучреждениям, но первым пока только на бумаге.

Получается, что нет факторов, которые приводили бы к удержанию цен. И наши услуги будут дорожать, причем опережая инфляцию. Опережая — потому что отрасль долгие годы была недооценена.

— Почему частные клиники так жестко увязывают зарплаты своих сотрудников с зарплатами в государственных медучреждениях?

Сергей Ануфриев:

— Существует рынок труда, и там, как на всех рынках, действует принцип «сообщающихся сосудов», в данном случае — «сообщающихся

уровней зарплаты». Менять привычное место работы люди соглашаются в поисках лучших условий труда и большей зарплаты.

За высококвалифицированного доктора идет борьба, у него всегда есть альтернатива, и он выбирает наилучшие условия по многим факторам. В государственном учреждении сейчас подняли зарплату, плюс у врачей всегда сохраняется возможность подработать. В частной клинике все через кассу, а требования выше — и к навыкам общения с пациентом, и к общению со страховыми компаниями, и к знанию компьютерной техники.

Лев Авербах:

— Если мы не будем платить больше, сотрудники начнут увольняться. У нас ведь работать сложнее, чем на госслужбе: строже спрос, выше ответственность, больше, скажем так, «напряжение ума»; у нас выше требования к внешнему виду, квалификации, отношениям с пациентами и коллегами. Поэтому если мы будем платить меньше или столько же, кто у нас будет работать? А люди все время сравнивают зарплаты.

— Как рост цен на ваши услуги отражается на уровне спроса?

Лев Авербах:

— Знаете, спрос увеличивается непрерывно, и сейчас он очень высок. Большие очереди стоят в платный травмпункт, а 10 машин уже не справляются с вызовами. Видимо, становится все больше людей «с деньгами». А может быть, все больше людей начинает понимать, что бесплатно ничего хорошего не бывает.

— Как сейчас складываются ваши отношения со страховыми компаниями, в частности по вопросам задержки платежей?

Сергей Ануфриев:

— В конце 2005 года мы начали переговоры с несколькими крупными страховыми компаниями и с их комитетом в составе регионального союза страховщиков. Мы договорились, чтобы каждое профессиональное сообщество — пока внутри себя — начало выработать параметры нашего взаимодействия: что страховщики хотели бы получать от нас, а мы — от них. Идет обсуждение в рабочих группах. Прорывов пока нет, но думаю, что к началу апреля у нас будут выработаны совместные механизмы, облегчающие сотрудничество.

В частности, ведется согласование объемов медуслуг, оказываемых пациенту при определенном диагнозе. Когда эта работа завершится, мы больше не будем тратить время на согласование процедур — что можно, что нельзя.

Вопрос по поводу задержек платежей решен, и довольно жестко: если страховщики не платят в определенные сроки, мы перестаем обслуживать их клиентов — так уже действуют все участники рынка.

Еще одно направление работы со страховщиками образуется, когда будет реализован самый серьезный проект частных клиник — вхождение в систему ОМС. Сейчас мы этим серьезно занимаемся.

— Почти полгода назад была учреждена Ассоциация клиник Санкт-Петербурга. Какие проекты уже удалось реализовать?

Сергей Ануфриев:

— Созданная в декабре 2005 года Ассоциация клиник Санкт-Петербурга уже с февраля 2006 года начала реализовывать совместно с редакциями ведущих журналов — «Эксперт — Северо-Запад», «Наши деньги» и «Город» — уникальный PR-проект. Уникальность его состоит в том, что ведущие клиники города объединились для продвижения общих интересов во благо петербуржцев. До сих пор ни одно профессиональное объединение медицинских организаций или врачей не выступало так активно и серьезно. Цель проекта — содействие развитию эффективной системы оказания медицинских услуг петербуржцам,

Зарплаты врачей в частных медучреждениях Петербурга:

- Врачи терапевтического профиля, то есть те, кто не делает операций — от \$500 до \$2000 (верхний уровень встречается редко);
- Для стоматологов минимальный уровень выше, но порог в \$2000 они также перешагивают крайне редко;
- Оперирющие врачи. Этот рынок находится в стадии развития, еще недавно в частных клиниках не оперировали. Сейчас такая услуга появилась, но больше \$2000 они тоже пока зарабатывают редко.
- Положение пластических хирургов, урологов и гинекологов лучше: они чаще остальных перешагивают через 2000-й рубеж и никогда не зарабатывают менее \$500.

По данным Американской медицинской клиники

повышение доступности высоких медицинских технологий для жителей города, анализ передового опыта негосударственных медицинских клиник, создание системы контроля качества, внедрение современных технологий.

Лев Авербах:

— К сожалению, сделано немного. Каждый глава клиники имеет свое мнение о задачах ассоциации. Тем не менее разрабатывается стратегия, упорядочивается структура нашего объединения. В феврале в ведущих городских журналах ассоциация начала свою первую PR-акцию, цель которой — проинформировать горожан о наших медучреждениях, о качестве и доступности их услуг, о добровольном медицинском страховании. Ведется разработка сайта.

— Известно, что ассоциация собиралась разрабатывать стандарты медобслуживания. Как идет эта работа?

Лев Авербах:

— До завершения еще далеко. Разработку надо заказывать, а для

этого нужны и время, и деньги, и понимание того, в каком направлении двигаться. Никто не отказался от этой идеи, но она не может быть реализована быстро.

Сергей Ануфриев:

— Работа идет. У нас созданы стандарты по родовспоможению. Мы были первым частным роддомом — именно новым, а не перепрофилированным из старого. Сделать стандарты было для нас делом престижа.

Сейчас разрабатываются стандарты по амбулаторной помощи. Процесс это длительный, стандарты ведь должны включать в себя не только медицинские технологии, но и менеджмент, и уровень сервиса, и требования к информатизации. Лечение — это целая технологическая цепочка: информационное обеспечение, соблюдение прав пациента, информирование пациента и членов его семьи, обучение здоровому образу жизни. В общем, целый комплекс параметров. Все это нарабатывается по крупицам, очень сложно в нашей стране прийти к единому стандарту. Но зато потом будет легче.



Ефим Данилевич

страховой случай



Сноубордистам повезло с «Классом»

20 февраля 2006 года трое петербургских сноубордистов заблудились в бескрайних просторах Альпийских гор (курорт Церматт, Швейцария) и не выходили на связь в течение нескольких часов. На месте оперативно были организованы поисково-спасательные работы. За пострадавшими вылетел вертолет, который обнаружил их уже через 20 минут после вылета. У спортсменов отмечено обморожение лица и рук средней степени. Врачи медицинской бригады оказали квалифицированную помощь и доставили сноубордистов на базу. Затраты на поисковую миссию и оказание необходимой медицинской помощи составили 1500 евро.

Спортсмены были застрахованы петербургской страховой компанией «Класс-Ассист» по программе «Экстремальный спорт, горнолыжные риски».

ИФГ «Оборонно-промышленный капитал»

**Страховая группа
АВЕСТА**

9 лет успешной работы!

www.avesta.spb.ru

Лицензия № 2635 Д

спорт

О, спорт, ты риск!



Страхование профессиональных спортсменов, при всей важности и серьезности этого бизнеса, пока не рассматривается в России как классический рыночный процесс. Занимающиеся им отечественные компании должны запастись не только калькулятором и андеррайтерскими таблицами, но и такой иррациональной вещью, как любовь к спорту.

Константин ЕВСЕЕВ

В области закона...

В конце 2005 года Федеральное агентство по физической культуре и спорту официально объявило о своем намерении ускорить разработку законопроекта «Об обязательном страховании жизни и здоровья спортсменов». Об этом сообщила заместитель руководителя Росспорта Лейла Покровская, выступая в Госдуме на круглом столе по проблеме совершенствования законодательства в сфере страхования спортсменов. В марте-апреле 2006 года проект должен быть внесен в Госдуму.

Двумя годами раньше заместитель председателя Госкомспорта РФ Дмитрий Зеленин сообщал Агентству страховых новостей о том, что в федеральном бюджете 2004 года может появиться строка, предусматривающая расходы на страхование профессиональных спортсменов, занимающихся спортом высших достижений. Однако тогда она так и не появилась.

Известно и то, что бюджетную поддержку страхованию спортсменов оказывают некоторые российские регионы. Счастливыми обладателями страховых грантов обычно становятся спортсмены, прославившие свой край на крупных всероссийских или международных

соревнованиях. В связи с этим в феврале 2006 года мы обратились с вопросом в Комитет по физической культуре и спорту Администрации Санкт-Петербурга: страхуют ли здесь за бюджетный счет любители города и надежду сборной? Неважно кого — их у нас, в общем-то, немало... «Комитет этим не занимался» ответил нам анонимный источник в пресс-службе.

Само руководство спортивных клубов, как показал наш опрос, представление о сути поднятой проблемы имеет и своих игроков страхует. Правда, сложилось впечатление, что спортивные топ-менеджеры как будто экономят на широте страховых программ и стесняются устанавливать высокий лимит страховых покрытий. Видимо, им не остается ничего другого, так как владельцы клубов требуют расплачиваться со страховщиками преимущественно «рекламным бартером», а страховщики, в свою очередь, хотят получать за полисы «живые» деньги.

В области хоккея...

Возьмем, например, мужской хоккейный клуб «Спартак». Клуб обладает собственным дворцом спорта, в котором проводит игры чемпионата страны. В соответствии с законом, администрация дворца

страхует гражданскую ответственность организаторов зрелищных спортивных мероприятий. Сами спортсмены застрахованы по ОМС по производственному принципу. С другими видами страхования сложнее: заместитель генерального директора клуба Михаил Галиновский убежден в том, что в хоккее существует давняя традиция — полисы ДМС и страхования от несчастных случаев игроки должны покупать сами и за свой счет.

Так ли это на самом деле и когда успела сложиться эта традиция? В силу свойственной всем вооруженным силам РФ закрытости, проверить слова г-на Галиновского в петербургском клубе СКА не удалось. Долгие поиски привели нас на сайт газеты «Советский спорт». На ее страницах президент московского клуба «Динамо» Анатолий Харчук рассказывал о том, как и почему страхуют хоккеистов:

«Регламент суперлиги обязывает клубы страховать не только игроков, но и домашние матчи, — говорит Харчук. — Без этого ни одна игра чемпионата состояться не может. Клуб в основном страхует игроков от травм и несчастных случаев (страхование жизни)».

Значит, это и в самом деле правда: важность ДМС в хоккее недооценивают.

Окончательную ясность внес Сергей Сафронов, генеральный директор страховой группы «Авеста», страховщика ХК «Спартак». По его словам, полисы ДМС у игроков команды все-таки есть, но ограниченные: в объем их покрытия входит лечение только тех заболеваний, которые связаны с занятиями спортом.

В области футбола...

Гордость Петербурга ФК «Зенит», как можно предположить, способен оплатить своим игрокам более дорогие полисы. К сожалению, на момент нашего опроса (февраль 2006 года) в клубе происходила большая кадровая ротация, и новый директор по PR Федор Погорелов не смог ничего сказать об отношениях команды со страховщиками. Годом раньше комментариев по этому вопросу давали представители компании «Русский мир», до сих пор являющейся генеральным страховщиком «Зенита». Тогда мы поинтересовались, застрахованы ли ноги какой-нибудь зенитовской звезды хотя бы на \$1 млн?

«Все подобные истории — это чистой воды PR, — заявили нам представители «Русского мира». На самом деле каждая звездная страховка основана на общих правилах страхования от несчастных случаев и болезней. Ведь как можно застраховать ноги футбольной или, допустим, балетной звезды? Только оценив возможные звездные потери в зарплате в случае повреждения их рабочих инструментов (ног, рук, голосов...). А это классический критерий страхования от несчастных случаев».

В области баскетбола...

В Северной столице есть и баскетбольная команда высшего дивизиона — «Динамо». Помощник пресс-атташе клуба Олег Могилевский был краток: «Мы застрахованы в «РОСНО».

Как оказалось, компания «РОСНО» в 2004 году заключила генеральное соглашение о сотрудничестве с Российской федерацией баскетбола. Началось сотрудничество со страхования сборных: в рамках соглашения был заключен договор по страхованию от несчастного случая и болезней членов восьми сборных команд России по баскетболу во всех возрастных категориях. Договор страхования включил в себя следующие риски: частичная потеря трудоспособности (травма); постоянная полная потеря общей трудоспособности (инвалидность); смерть в результате несчастного случая.

Страховая сумма на каждого спортсмена определяется возрастной категорией и статусом сборной. В частности, члены мужской национальной баскетбольной сборной застрахованы на сумму \$150 тыс. каждый, игроки женской национальной баскетбольной сборной — на \$50 тыс., при этом каждая спортсменка застрахована как член олимпийской сборной еще на \$100 тыс.

Сергей Сафронов
генеральный директор
страховой группы
«Авеста»



— Один из известнейших наших клиентов — хоккейный клуб «Спартак». Реклама на хоккее работает. Другой наш хоккейный проект — Кубок европейских чемпионов в Ледовом дворце, где мы были генеральным страховщиком. Там мы страховали гражданскую ответственность организаторов на серьезную сумму — \$1 млн. Что их побудило к этому? Просто годом ранее они ГО не страховали, а одному зрителю очень серьезно попало шайбой по голове.

Взамен мы покупали рекламу на бортах за воротами. Это заметно подняло репутацию компании: количество обращений возросло, и месяц для нас стал довольно «урожайным». По экспресс-оценкам нашей маркетинговой службы импульсом для обращения к нам клиентов послужила именно трансляция этой рекламы по телевидению и другим информационным магистралям.

Вообще выгоду от рекламы на соревнованиях сложно посчитать; тут в большей степени заметна репутационная польза: при прочих равных условиях клиент склоняется к компании, которая публична и поддерживает какие-то социальные проекты. Вдобавок, руководители бизнеса — это люди, как правило, с активной жизненной позицией, спортом увлекаются и при выборе партнера ориентируются на тех, кто близок им по духу. В данном случае — по спортивному.

Моя главная рекомендация спортсменам: выбирая страховую компанию, обращать внимание на то, чтобы она была способна организовать медицинскую помощь во время тренировок и соревнований, а не только выплату компенсации по несчастному случаю постфактум. Может быть, в ДМС спортсменов и не нужны эксклюзивные программы класса «люкс», но вот услуги скорой помощи необходимы и обязательны всегда.

по договору «РОСНО» с Олимпийским комитетом России.

Каждый игрок женской и мужской молодежной, юниорской и кадетской команд России по баскетболу был застрахован на \$50 тыс., \$30 тыс. и \$20 тыс. соответственно.

Как мы можем видеть, к сезону 2005–2006 проект распространился и на клубные команды. Правда, цифр Олег Могилевский назвать не смог, предложив выяснить это в «РОСНО».

Татьяна Долинина
директор по маркетингу
страховой группы «АСК»



— Раньше мы страховали гандбольную команду «Степан Разин-Нева». После продажи завода новые хозяева — компания Heineken — передумали содержать ее. Они страховались у нас несколько лет по ДМС и от несчастных случаев.

А еще раньше, во время работы в компании «Медэкспресс», у меня был опыт работы с «Зенитом». В пакет входили, в том числе, и программы ДМС. Это было убыточно, так как ДМС спортсменов очень недешево, потому что есть немалый риск серьезных травм. Их надо лечить за границей, и ни одна страховка таких затрат не покрывает. Должен быть усеченный договор, который покрывает только часть медицинских рисков.

Главная проблема заключается в том, что спортсмены обычно хотят расплачиваться рекламой.

В общем, если компании нужно продвигать бренд, то реклама работает. В массовых видах спорта, за которыми наблюдает множество зрителей, она чрезвычайно эффективна. Гандбол с этой точки зрения менее интересен. Впрочем, у нас с ними был не бартерный «рекламный» договор, а чисто страховой. А в футболе, фигурном катании, хоккее почти всегда договоры бартерные.

Сколько стоит пакет генерального страховщика?

Это зависит от уровня соревнований и от того, в какой степени к ним привлечено внимание СМИ. Например, в начале марта в поселке Коробицыно Ленобласти в рамках недели Мирового фристайла прошел турнир по ски-кроссу (параллельному спуску четырех спортсменов по специальной трассе с выполнением прыжков). Уровень приглашенных участников был довольно высок — не ниже мастера спорта. Были допущены и ветераны, и действующие спортсмены. Пакет генерального спонсора стоил порядка \$5 тыс.

На турнирах по массовым видам спорта, проводимым во дворце спорта «Юбилейный», пакет генерального страховщика предлагается за \$20-30 тыс.

По данным страховых компаний

здесь могла бы быть ваша реклама... но её нет :(((а жаль!

Столица змееборцев



Петербург завоевал право называться международной столицей зимнего кайтинга. На большинстве мировых соревнований по кайтингу, которые проходили в 2003-2006 годах в Эстонии, Финляндии и других регионах мира, петербургские спортсмены (Роман Любимцев, Борис Филимонов, Анатолий Сарафанников) неизменно занимали призовые места. А в феврале 2006 года в России, на льду Финского

залива в Петербурге, впервые прошел этап Кубка мира по кайтингу по версии ISKA (International Sailing Kiting Assosiation).

«Зимний кайтинг с каждым годом становится все более и более популярным во всем мире из-за своей безопасности, — говорит Валентин Смышляев, директор петербургского филиала компании «Жива», которая застраховала участников турнира Russian XC Open

11 марта завершился турнир Russian XC Open «Форты Кронштадта», проводившийся при страховой поддержке компании «Жива», победителем которого стал петербургский спортсмен Борис Филимонов, серебряный призер Чемпионата мира 2003 года по версии WISSA (World Ice & Snow Sailing Association).

«Форты Кронштадта». — Мы и в дальнейшем планируем оказывать страховую поддержку спортсменам и организаторам мировых состязаний по экстремальным видам спорта, защищая их от риска получения травм. Спортсмен, выходя на соревнования, не должен чувствовать страха за свое здоровье. Обеспечить защиту жизни — это забота страховой компании», — резюмирует директор петербургского филиала страховой компании «Жива».

Дмитрий Яржембовский, президент Федерации кайтинга Санкт-Петербурга, также считает этот вид спорта абсолютно безопасным: «За последние 5 лет в ходе соревнований по зимнему кайтингу никто из участников не получил травм». Единственным исключением стал этап Кубка мира, проходивший в феврале 2006 года в Петербурге, когда в одного из участников соревнований врезался проезжавший мимо любитель, сломав ему ногу лыжей.

Кайтинг — самый безопасный экстремальный вид спорта

Зимний кайтинг — это катание на лыжах под парусом или воздушным змеем, который несет спортсмена под действием силы ветра (англ. kite — воздушный змей). Европейцы освоили катание на воздушных змеях 60 лет назад. В России кайтинг появился в 1996 году благодаря усилиям сноубордиста и путешественника Владимира Бобылева, который привез с острова Бали в Россию первые 60 кайтов для коммерческой реализации. Именно зимний кайтинг в России появился только в 1999 году. Сегодня в нашей стране насчитывается несколько тысяч кайтеров-любителей и несколько сотен профессионалов. Около 10 отечественных спортсменов составляют плеяду лучших мировых кайтеров, которые постоянно завоевывают призовые места на международных турнирах. Стоимость снаряжения для кайтсерфинга — примерно \$300-500. Площадь паруса — от 2 до 17 м, максимальная скорость движения по льду — 137 км/ч — была зафиксирована в Канаде. Обычная скорость — от 70 до 110 км/ч. Обучиться кайтингу в Петербурге можно на специализированных станциях, одна из которых находится в Дюнах, другая — возле гостиницы «Прибалтийская». В силу климатических условий, именно Петербург может называться меккой кайтеров, так как в других регионах России погодные условия не позволяют развивать данный вид спорта. И большинство кайтеров приезжает кататься именно в Петербург.

рынок

Колыбельная для малого бизнеса

К началу 2006 года, охватив корпоративными программами большинство позитивно настроенных крупных предприятий, отечественные страховщики активизировали работу с малым бизнесом.

Надо заметить, что с крупными предприятиями ситуация тоже далека от идеальной. Если в алюминиевой и нефтяной отраслях России уровень охвата страхованием достигает 100%, то в сегменте крупных корпоративных клиентов в целом этот показатель составляет всего 5-7% (по оценке ОСАО «Ингосстрах»). На рынке страхования имущества крупных предприятий представлено небольшое количество игроков, значительная часть которых — кэптивные компании.

«Работая с предприятиями, компаниям приходится учитывать особенности национального менталитета российских руководителей, — говорит заместитель генерального директора ОСАО «Ингосстрах» Николай Галушин. — В частности, мы сталкиваемся с тем, что генеральный директор по своему усмотрению определяет объекты, которые должны быть переданы на страхование, и условия договора, не прислушиваясь к точке зрения страховщика».

Налицо закон Паретто в действии: продажа полисов последним 20% клиентов обещает отнять у страховщиков 80% (если не больше) усилий. По-видимому, именно эта ситуация вынудила их заняться поисками других клиентов. В 2005 году порядка 5-7 крупнейших компаний заявили о своем интересе к малым и средним предприятиям.

Специализированные продукты для них еще раньше разработали, например, «Страховой дом ВСК», «РОСНО», «УралСиб». В феврале 2005 года специальную программу запустила компания «Ренессанс Страхование», а в июне — «Росгосстрах». Из петербургских компаний к этому списку можно добавить СО «Прогресс Нева», СО «Регион» и СК «Русский мир».

Как работать с «малышами»

От компаний приходится слышать о двух принципиально разных подходах к страхованию «малышей»: одни считают, что индивидуальная разработка договора и андеррайтинг нужны только при сотрудничестве с крупными предприятиями, а малому бизнесу достаточно типовых продуктов; другие же говорят, что при работе с каждым МП тоже нужен индивидуальный подход.

«При страховании крупных предприятий применяется система риск-менеджмента, практикуется индивидуальный подход к заключению договора. При заключении договоров со средними предприятиями учитывается специфика отрасли, а для предприятий малого бизнеса вполне достаточно типовых продуктов», — говорит заместитель генерального директора СК «Русский мир» Евгений Гуревич.

Иного мнения придерживается Сергей Ковальчук, генеральный директор СО «Прогресс Нева»: «Мы считаем, что предприятия малого бизнеса часто нуждаются в специальных условиях страхования, поэтому предлагать им исключительно «коробочные» продукты было бы неверно».

«Коробочный» продукт создается с одной единственной целью — удобство его продажи как для продавца, так и для покупателя, — вносит ясность директор управления маркетинговых коммуникаций СК «Росгосстрах-Северо-Запад» Дмитрий Сенишев. — У страховщика появляется возможность привлечь к продаже продукта агентский корпус, который по определению работает только с типовыми страховыми программами. Потенциальный клиент не тратит время на обдумывание условий, а быстро приобретает

«среднестатистический» продукт, обладающий теми качествами и свойствами, которые востребованы большей частью потребителей. Таким образом, для коробочных продуктов есть своя ниша. А если клиент готов уделять страхованию достаточно времени и сил, то он, скорее всего, предпочтет договор, учитывающий его индивидуальные запросы и потребности. В этом случае с ним будет работать профессиональный андеррайтер, который разработает для него индивидуальные условия страхования».

По данным «Росгосстрах-Северо-Запад», продажа «коробочных» страховых продуктов для малого бизнеса более активно развивается в Ленобласти, чем в Санкт-Петербурге, а вот петербургские предприятия, работающие с большим размахом, чем их областные коллеги, стандартным продуктам предпочитают индивидуальный андеррайтинг.

Таблица 1. Тарифы по видам страхования, актуальным для малого бизнеса, % от страховой суммы. (По данным компаний, согласившихся предоставить сведения в ходе опроса)

Наименование СК	Страхование имущества	Страхование имущества, находящегося в лизинге	Страхование от перерыва в производстве	Страхование проф. ответственности	Страхование залогового имущества
Прогресс Нева	0,10-0,8	0,10-0,8	0,10-0,8	1,2	0,10-0,8
РГС-С-3	0,15-0,6	0,15-0,6	0,35-1	0,56-1,5	0,1-0,5
Русский мир	0,09-0,7	0,09-0,7	0,2-0,9	—	0,09-0,7

назначение

Валерий Михайлович Колабутин

1961 года рождения, кандидат физико-математических наук. В 1983 году закончил Ленинградский государственный университет им. А.А. Жданова (факультет прикладной математики — процессов управления), в 2005 году — Санкт-Петербургский государственный университет (экономический факультет, специальность «страхование»).

С января 2002 года до настоящего времени возглавлял ОАО «Городская страховая медицинская компания». С 1997 по 2002 год работал заместителем исполнительного директора ТФОМС Санкт-Петербурга, в том числе в должности первого заместителя. С 1993 по 1997 год руководил Медицинским информационным центром.

Женат, имеет двоих детей.

Фонд озаглавили

16 марта 2006 года на должность исполнительного директора ТФОМС Санкт-Петербурга назначен В. М. Колабутин.

Накануне кандидатура В. М. Колабутина прошла согласование на внеочередном заседании правления ТФОМС.

Открыв заседание, председатель Правления Фонда Л.А. Косткина объяснила, что смена руководителя исполнительной дирекции ТФОМС происходит по причине перехода Ю. А. Михайлова на должность руководителя Территориального управления Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами в Санкт-Петербурге.

Л. А. Косткина поблагодарила Ю. А. Михайлова за большую работу, проделанную на посту исполнитель-

ного директора Фонда. Председатель правления отметила, что за два с половиной года Ю. А. Михайлов решил основные проблемы системы ОМС города, которые были обозначены губернатором Санкт-Петербурга: ужесточены требования к страховым компаниям, работающим в системе ОМС, ликвидированы задолженности этих компаний перед медицинскими учреждениями, проведена реорганизация и сокращение персонала исполнительной дирекции, организована работа по реализации программы дополнительного лекарственного обеспечения граждан.

Вместе с тем, Л. А. Косткина отметила, что в настоящее время перед ТФОМС в связи с реализацией национального проекта «Здоровье» стоят новые серьезные задачи, которые предстоит решить В.М. Колабутину, продолжив политику Ю.А. Михайлова.

Андрей Сумбаров
президент
СС СПб и СЗ



Для меня назначение было довольно неожиданным и имеет один «минус»: Валерий Михайлович фундаментально знает работу страховых компаний «изнутри». Поэтому контроль за их деятельностью со стороны Фонда, наверно, будет более жестким. С В. М. Колабутиным знаком достаточно давно. Это серьезный профессионал и очень порядочный человек, уверен, что и в кресле чиновника он таковым останется.

Алексей Кузнецов
председатель Комитета
по медицинскому страхованию
СС СПб и СЗ



Назначение Валерия Колабутина исполнителем директором ТФОМС Петербурга приветствуем и считаем этот выбор самым лучшим. Он имеет опыт работы как в Фонде, так и в страховой медицинской компании. Как никто другой, знает систему ОМС, ее слабые и сильные стороны. Мы рассчитываем на неформальное отношение к проблемам, существующим на рынке, на взаимопонимание и плодотворное сотрудничество на благо жителей нашего города, его медицинских учреждений и всей системы ОМС.

мнение

Рынок наполовину

Активное регулирование страхового рынка продолжается. По оценке экспертов, в июле отзыв лицензии за недостаточную капитализацию грозит 10-20% действующих страховых компаний. Не будут ли забыты за «регулирующим бумом» интересы тех, кто уже доверил свою финансовую защиту страховым компаниям? Своим мнением по этому поводу делится представитель Всероссийского союза страховщиков в Северо-Западном федеральном округе, руководитель представительства Российского союза автостраховщиков Петр Щербаков.

Не будучи экономистом по образованию или провидцем по происхождению, предпочитаю в оценках перспектив развития рынка руководствоваться мировым опытом, юридическими знаниями, практикой отношений на рынке предпринимательства и здравым смыслом. При этом есть основания считать применяемые меры половинчатыми:

- увеличение уставного капитала страховых организаций;
- следование предписаниям регулятора страхового рынка в части размещения собственных средств и средств резервов;
- увеличение доли взносов, получаемых от физических лиц;
- сокращение расходов на ведение дел;
- консолидационные процессы (поглощения, альянсы, группирование, специализации и т. д.);
- иные процессы и обстоятельства, создаваемые и возникающие для целей создания цивилизованного страхового рынка.

Примеры:

1. Ни АСК «Доверие», ни СО «СНГ» не имели проблем с величиной уставного капитала, однако, после отзыва лицензий у названных компаний «существуют проблемы» с удовлетворением требований клиентов компании и потерпевших.

2. Даже если бы названные компании не имели проблем с регулятором в части размещения собственных средств и резервов, это не гарантировало бы никому исполнение финансовых обязательств.

Выводы: уставный капитал и инструменты инвестирования (размещения) ни в малейшей мере не являются гарантией для потребителей страховых услуг.

3. Укрупнение страховых компаний, во-первых, не является основанием считать их надлежащим образом действующими в отношениях с потребителями, во-вторых, вызывают к жизни новые неприятности и мятарства потребителей (например, в нашем распоряжении имеются жалобы потерпевших на действия компаний «Уралсиб» и «СКПО», входящих в одну группу, отсылающих клиентов друг к другу и не дающих содержательные ответы по конкретным заявлениям и жалобам. Более того, даже на запросы представительства РСА имели место ссылки друг на друга как попытки переложить ответственность).

Основное — уход с рынка компаний должен предусматривать не только «падающий» («самостоятельно-цивилизованный») режим урегулирования претензий к уходящим, но и законодательное создание инструментов для принуждения к исполнению обязательств этими компаниями, а также, что главное, гарантированное и эффективное участие регуляторов в процессе поиска и распределения имущества компаний для целей удовлетворения требований потерпевших. В настоящее время ни у кого не должно быть иллюзий по поводу гарантий своих вложений в страховой продукт: если страховщик уходит «по-тихому» с рынка. Определенным уровнем защиты обладает только потерпевший по ОСАГО, поскольку в процессе работы компании по большей части своевременно и в полном объеме перечисляют часть собранных средств в резервы, находящиеся в распоряжении РСА. При осуществлении добровольных видов страхования нет такого режима, следовательно, резервы остаются под контролем компании со всеми вытекающими последствиями.

Положение с гарантированностью удовлетворения требований

потребителей страховых услуг усложняется тем, что государство «дало добро» на занятие страхованием, но не обязало субъекты прибегать к услугам страховщиков (обязательное страхование существует в очень ограниченном сегменте правоотношений), отвернувшись при этом от истинного характера страховых услуг во многих отраслях. Я имею ввиду условно-принудительный характер страхования в становящихся в последнее время популярными сделках (ипотека, покупка автомобиля в кредит и т. д.). Не было бы ничего плохого в таком «составе», например, ипотеки, если бы не иллюстрация конечного положения в связке «потребитель — банк — страховая компания — строитель», когда страховщик не способен выполнить свои обязательства: строитель, получив деньги и не до конца выполнив свои обязательства, исчез, страховая компания не участвует в урегулировании отношений с банком, за все платит потребитель, не получив обусловленную квартиру. При этом потребителя нет права выбора страховщика или оно существенно ограничено. Лучшая иллюстрация — статус покупателей автомобилей при заключении договора каско с АСК «Доверие»: автомобиль не может быть задействован в оборот по причине угона или повреждения, страховщик исчез, банк требует проценты за пользование кредитом и остаток основного долга. Ответы всех участников потребителю сводятся к одному: договор добровольный, ищите страховщика и разбирайтесь с ним. При этом никто не пытается вразумительно ответить покупателю, для каких целей цена его автомобиля была увеличена на стоимость полиса именно этой страховой компании.



страховой
брокер

МАКСимальный
результат

Лицензия №0950Д от 22.04.1998

все виды
страховых
услуг

(812) 332-01-91

уставный капитал — 1 млрд. руб.
20 миллионов клиентов

образование

Учат в школе...

В январе на заседании президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада было принято решение о заключении договора о сотрудничестве с Институтом страхования экономического факультета СПбГУ в целях совместной организации учебного процесса. В феврале в СПбГУ прошел первый семинар в рамках этого договора. На подходе – второй.

Прокомментировать эти события мы попросили и. о. руководителя Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилла Михалевского.



— Кирилл Александрович, как вы относитесь к совместной деятельности страховщиков и учебного заведения?

— На мой взгляд, данное начинание может только приветствоваться. Проблема квалифицированных кадров в страховой отрасли, к сожалению, по-прежнему стоит остро. Если сотрудники компаний станут работать более профессионально, будут обладать необходимыми знаниями, от общения с ними удовлетворение получат и их клиенты и страхнадзор. Надзор за субъектами страхового дела гораздо проще осуществлять в условиях их цивилизованного развития, когда имеется уверенность в адекватной, осознанной реакции страховщиков в отношении тех требований, которые мы к ним предъявляем. Сейчас не редки ситуации, когда мы разговариваем со страховщиками на разных языках.

— Ваше отношение к тому, что в качестве лекторов университет, в частности, привлекает сотрудников страхового надзора?

— Обычно организаторы семинаров — представители СПбГУ — оповещают нас о своих планах. Мы делегируем сотрудников Инспекции в тех случаях, когда считаем, что их участие в учебном процессе может быть полезным для страхового сообщества. Накопленные знания и опыт должны использоваться во благо рынка. В моем представлении, никто не обладает такой полной картиной страхового рынка, процессов, протекающих в нем, нормативной базы, как сотрудники надзора. Не стоит забывать, что фактически учебный процесс организуется по заказу страховой отрасли. Если страховщики считают, что сотрудники страхнадзора могут дать им знания по актуальным вопросам рынка, мы всегда готовы откликнуться.

— Не считаете ли вы поддержку отдельных семинаров определенным видом протекционизма в отношении конкретных организаций?

— Определенно, не считаю. В Санкт-Петербурге существует ряд достойных компаний, организуемых разовые тематические семинары на коммерческой основе. Эту деятельность мы всячески приветствуем, но, не будем лукавить, планомерной просветительской работой это назвать нельзя. Работа в рамках соглашения между союзом и СПбГУ носит совсем иной характер. Думаю, что если ведущий вуз Санкт-Петербурга и единое объединение страховщиков Северо-Запада договариваются о сотрудничестве, то можно рассчитывать на предсказуемо качественный результат. Пока это единственный известный нам прецедент, но мы будем только приветствовать аналогичные инициативы других государственных образовательных учреждений.

— Предполагается ли участие работников Инспекции в подготовке семинара, посвященного особенностям реализации ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма»?

— В соответствии с положениями данного закона страховой надзор отвечает за его исполнение субъектами страхового рынка. В связи с этим, мы принимаем деятельное участие в процессе подготовки семинара и делегируем в качестве докладчика одного из самых квалифицированных сотрудников — заместителя руководителя Инспекции Надежду Алексеевну Кондрусь. С докладчиком на семинаре будет выступать представитель Федеральной службы по финансовому мониторингу. В условиях возрастающего внимания ФСФМ к страховому рынку значимость этого мероприятия трудно переоценить. При этом мы придерживаемся принципа «сначала научи — потом спрашивай» и поэтому предлагаем руководителям и сотрудникам, уполномоченным осуществлять контроль за исполнением положений указанного закона в страховых организациях, принять участие в работе семинара. Но спрашивать потом мы будем как с тех, кто пытался прояснить для себя особенности реализации рассматриваемого Закона, так и с тех, кто по каким-либо причинам данную возможность упустил.

— Какой, по вашему мнению, могла бы стать тема ближайшего семинара?

— Наверное, наиболее животрепещущим вопросом остается практика реализации закона об ОСАГО. В качестве сторон, участвующих в мероприятии, которое может носить статус конференции, должны приглашаться работники РСА, специалисты страховых компаний, представители государственных органов, участвующих в реализации определенных норм данного закона, активисты общественных организаций. Уникальность географического положения нашего федерального округа, можно сказать, провоцирует привлечение иностранных докладчиков — как из стран с развивающейся экономикой, так и из развитых стран Западной Европы — для получения полной ретроспективной и перспективной картины развития аналогичных законов у наших ближайших соседей.

Если мероприятие состоится, без сомнения, должен быть сделан акцент на социальный аспект реализации данного закона, который в полной мере еще не осознан ни самими страховыми компаниями, ни страхователями — физическими лицами. При грамотном освещении данного вопроса основная часть автовладельцев самостоятельно перейдет в стан сторонников «автогражданки», а значит, и страхования в целом.

Антитеррор

Однодневный семинар проводится Институтом страхования экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета совместно с Союзом страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада.

Тема:

Порядок исполнения федерального закона № 115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», страховыми организациями, осуществляющими деятельность на территории СЗФО.

В программе семинара:

- Основные положения закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и других актов, выпущенных в развитие этого закона.
- Правоприменительная и судебная практика Федеральной службы по финансовому мониторингу.
- Порядок предоставления страховщиками сведений в Федеральную службу финансового мониторинга и неукоснительное соблюдение требований, установленных федеральным законом № 115-ФЗ.
- Осуществление контроля и порядок проведения проверок страховых органи-

заций Инспекцией страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу в части соблюдения закона № 115-ФЗ.

Лекторы:

- Краснов Евгений Викторович, начальник административно-правового отдела Межрегионального управления по Северо-Западному федеральному округу Федеральной службы по финансовому мониторингу;
- Кондрусь Надежда Алексеевна, заместитель руководителя Инспекции страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу.

Место: Санкт-Петербург, Б. Конюшенная ул., 29, 5 этаж.
Время: 30 марта 2006 года, в 11.00.
Стоимость: для СК — членов СС СПб и СЗ — 3300 руб. (включая НДС) для СК, не являющихся членами СС СПб и СЗ — 3800 руб. (включая НДС)

Контакты:
 тел.: (812) 273-24-00, 273-49-33
 Солопенко Екатерина Викторовна
 Федорова Татьяна Ивановна



RE для начинающих

Семинар для тех, кто желает получить квалификацию специалиста в области перестрахования, организует Страховой информационно-аналитический центр (СИАЦ).

Тема:

Практическое перестрахование.

В программе семинара:

- Первый блок — 20-21 апреля 2006 года**
1. Основы перестрахования.
 2. Договорно-правовое регулирование перестраховочной деятельности.
 3. Организация учета и документооборот в перестраховании.
 4. Особенности перестрахования различных видов страхования.
 5. Пропорциональное перестрахование.

Второй блок — 18-19 мая 2006 года

1. Непропорциональное перестрахование.
2. Факультативное непропорциональное перестрахование.
3. Обязательное непропорциональное перестрахование.
4. Комбинированные схемы перестраховочной защиты. Компрессия.
5. Урегулирование убытков.
6. Особенности работы с брокерами.

Лектор:

- Королева Лариса Игоревна, доцент кафедры страхования Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, опытный практик, работающий в страховании с 1993 года.

Место: Санкт-Петербург, гостиница «Москва».

Время: 20-21 апреля и 18-19 мая 2006 года. Начало занятий в 11.00.

Стоимость: Стоимость участия одного человека в одном блоке семинара — 8 250 руб., включая НДС. Предоставляются скидки.

Контакты:

тел. (812) 336-43-49
 e-mail: iiac@ins-forum.ru



юротдел

Суброгация

Суброгация, регресс... В условиях действующей автогражданки и роста числа автомобилей, застрахованных по риску каско, эти термины приобретают все большее значение. При этом эти понятия часто смешиваются, а их смысл размывается. Редакция «Страхового случая» поставила себе задачу разобраться с непослушными терминами. Сегодня мы говорим о суброгации.

Алексей ХУДЯКОВ

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (ст. 965) к страховщику, выплатившему страховое возмещение, переходит право требования к лицу, ответственному за убытки, возмещенные в результате страхования. Естественно, право требования страховой компании ограничивается выплаченной суммой, и в этом же объеме это право теряет страхователь.

Переход к страховщику прав страхователя на возмещение ущерба и называется суброгацией. Говоря юридическими терминами, суброгация означает замену лица в обязательстве, где вместо страхователя, выступающего в качестве кредитора, начинает выступать страховщик.

Механизм суброгации в страховании может применяться только при имущественных видах страхования. При личном страховании страхователь вправе получить и страховую сумму от страховщика, и возмещение вреда от его причинителя в полном объеме.

Автомобиль А «въехал» в автомобиль Б. В автомобиле Б находился пассажир, застрахованный от несчастного случая, который получил легкую травму. Пассажир автомобиля Б получает страховую выплату в причитающемся за эту травму объеме, а также взыскивает свои финансовые потери (потеря заработка, расходы на лечение, реабилитацию и т. д.) с владельца автомобиля А.

Переход к страховщику права требования к лицу, ответственному за причиненный ущерб, происходит с момента выплаты страхового возмещения.

Автомобиль А «въехал» в автомобиль Б. Автомобиль Б застрахован по каско в страховой компании. Компания выплатила владельцу автомобиля Б 1000 у. е., после чего получила право требовать с владельца автомобиля А 1000 у. е. Если ущерб составил 1500 у. е., то еще 500 у. е. владелец автомобиля Б требует у владельца автомобиля А самостоятельно.

В порядке суброгации страховщик может взыскать с причинителя вреда только ту сумму, которую он сам выплатит страхователю. Поэтому если страховое возмещение лишь частично погасит причиненные потерпевшему убытки, то к причи-

нителю убытка будет существовать два права требования: первое — страховщика в размере выплаченного потерпевшему страхового возмещения; второе — потерпевшего, в той части причиненного вреда (убытка), которое не было покрыто страховым возмещением.

По общему правилу, установленному ст. 387 ГК, суброгация страховщику прав кредитора к должнику, ответственному за наступление страхового случая, производится на основании закона. Страхователь и страховщик при заключении договора страхования могут исключить возможность суброгации (пункт 1 ст. 965 ГК). Однако этим же пунктом предусмотрено, что условие договора, исключающее переход к страховщику права требования к лицу, умышленно причинившему убытки, ничтожно. Следовательно, договором страхования право суброгации может быть исключено лишь в случае неумышленного причинения убытков.

Если страхователь отказался от своего права требования к лицу, ответственному за убытки, или осуществление этого права стало невозможным по вине страхователя, страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения полностью или в соответствующей части и вправе потребовать возврата излишне уплаченной суммы возмещения (п. 4 ст. 965 ГК).

Автомобиль А «въехал» в автомобиль Б. Автомобиль Б застрахован по каско в страховой компании. Владелец автомобиля Б написал расписку, что претензий к нему не имеет, но на основании документов ГИБДД получил в компании выплату 1000 у. е. Компания потребовала в порядке суброгации с владельца автомобиля А 1000 у. е. Владелец автомобиля А предъявил расписку. Компания потребовала вернуть 1000 у. е.

Указанные правила применяются в тех случаях, когда страховщик является обладателем права требования к лицу, ответственному за убытки. Если договором страхования право на суброгацию было исключено, страховщик не может отказаться от исполнения своих обязательств перед страхователем по названным причинам.

Продолжение
в следующем номере



Противоречие...

Целью настоящей статьи является исследование положений и норм действующего законодательства, позволяющих ответить на данный вопрос.

Часть 1 статьи 6 Закона устанавливает, что объектом обязательного страхования являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства на территории Российской Федерации.

Статья 1 Закона устанавливает основные понятия, используемые для целей последнего. В частности данная статья устанавливает понятие владельца транспортного средства, а именно:

владелец транспортного средства — собственник транспортного средства, а также лицо, владеющее транспортным средством на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления либо на ином законном основании (право аренды, доверенность на право управления транспортным средством, распоряжение соответствующего органа о передаче этому лицу транспортного средства и т. п.). Не является владельцем транспортного средства лицо, управляющее транспортным средством в силу исполнения своих служебных или трудовых обязанностей, в том числе на основании трудового или гражданско-правового договора с собственником или иным владельцем транспортного средства.

Также данная статья закона устанавливает понятие страхового случая, а именно:

страховой случай — наступление гражданской ответственности страхователя, иных лиц, риск ответственности которых застрахован по договору обязательного страхования, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства, которое влечет за собой обязанность страховщика произвести страховую выплату.

Пункты 1 и 2 статьи 15 Закона соответственно устанавливают:

1. *Обязательное страхование осуществляется владельцами транспортных средств путем заключения*

со страховщиками договоров обязательного страхования.

В договорах обязательного страхования указываются транспортные средства, гражданская ответственность владельцев которых застрахована.

2. *По договору обязательного страхования является застрахованным риск гражданской ответственности самого страхователя, иного названного в договоре обязательного страхования владельца транспортного средства, а также других использующих транспортное средство на законном основании владельцев.*

Понятие гражданской ответственности в случае использования источника повышенной опасности — транспортного средства — устанавливается и регулируется нормами Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ), в частности статьями 1064 и абзацем 2 части 1-й статьи 1079 ГК РФ, гласящим соответственно:

а) вред, причиненный личности или имуществу гражданина, а также вред, причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред (абзац 1-й части 1-й статьи 1064 ГК РФ);

б) обязанность возмещения вреда возлагается на юридическое лицо или гражданина, которые владеют источником повышенной опасности на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления либо на ином законном основании (на праве аренды, по доверенности на право управления транспортным средством, в силу распоряжения соответствующего органа о передаче ему источника повышенной опасности и т. п.).

Таким образом, положения статьи 1 Закона дублируют положения статьи 1079 ГК РФ в части определения лица, ответственного за причинение вреда источником повышенной опасности — транспортным средством, — и не противоречат положениям данной статьи ГК РФ.

Следовательно, анализ вышеуказанных статей Закона и норм ГК РФ позволяет мотивированно утверждать, что объектом обяза-

В настоящее время в региональной судебной практике неоднозначно разрешается вопрос: имеет ли право потерпевший на страховое возмещение в рамках закона Российской Федерации №40ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (далее — Закон) в случае, если вред причинен лицом, не являющимся владельцем с точки зрения действующего законодательства.

Дмитрий ПЬЯНОВ

имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности собственника транспортного средства, а также лица, владеющего транспортным средством на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления либо на ином законном основании (право аренды, доверенность на право управления транспортным средством, распоряжение соответствующего органа о передаче этому лицу транспортного средства и т. п.), по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства на территории Российской Федерации.

Данный тезис также позволяет сделать вывод, что страховым случаем, влекущим обязанность страховой компании выплатить страховое возмещение, в рамках Закона является наступление гражданской ответственности собственника транспортного средства, а также лица, владеющего транспортным средством на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления либо на ином законном основании (право аренды, доверенность на право управления транспортным средством, распоряжение соответствующего органа о передаче этому лицу транспортного средства и тому подобное), риск ответственности которых застрахован по договору обязательного страхования, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства, которое влечет за собой обязанность страховщика произвести страховую выплату.

Данные утверждения и формулировки подтверждаются также положениями Правил обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации 7 мая 2003 года №263 (далее — Правила), в частности пунктами 1,5-7 Правил.

Таким образом, по мнению автора настоящей статьи, при возникновении в практике данного вопроса, последний должен разрешаться в сторону отказа потерпевшему в удовлетворении его требований.

страховаться не страшно

**АНТИ
СТРАХ**

715-5756

www.antistrah.ru

тема

SpaceGuard против «глушилок»: счет 1:0



Сегодня почти все страховые компании при продаже владельцам автомобилей полиса каско (страхование от угона и ущерба) требуют обязательной установки на транспортное средство спутниковых систем охраны. Причем дело идет к тому, что скоро уже далеко не каждая спутниковая система будет удовлетворять требования специалистов.

Еще пару лет назад эффективность спутниковых систем охраны не вызывала сомнений ни у кого. По данным ГИБДД Санкт-Петербурга, в 2003 году показатель предотвращения угонов транспортных средств (ТС), оборудованных спутниковой системой, составлял 99%. Но злоумышленники с каждым днем становились все хитрее и изощреннее, используя в своих целях новейшие технологии — прежде всего, сканеры, помогающие быстро «взламывать» бортовые системы защиты, и средства подавления радиосигнала, называемые в народе «глушилками».

Наибольших успехов угонщики достигли именно при использовании «глушилок».

Эти устройства попросту «отрезают» ТС от диспетчерской службы оператора спутниковой навигации. Число угонов снова стало расти, что заставило страховые компании пересмотреть свое отношение к спутниковым системам охраны.

Ответный ход

Анализ ситуации показал, что представленные на рынке спутниковые системы зачастую бессильны против «передовых» технологических угонщиков. Оборудование, которое используют многие операторы спутниковых систем, производится за пределами России, а оперативно перестроить заграничное производство и внедрить новые идеи весьма затруднительно. Наивно полагаться и на то, что достаточно перейти на частоту, отличную от стандарта GSM, и проблема с «глушилками» решится. Сегодня на вооружении у преступников есть устройства, которые действуют

Справка:

Компания «GPS-Питер» сотрудничает со многими страховщиками Петербурга — «МАКС», «Русский мир», «Страховой дом ВСК», «Прогресс Нева», «УралСиб», «Спаские ворота» и др. Клиентам, установившим систему SPACEGUARD, они предоставляют скидку, размер которой достигает до 50-70% от стоимости страхования.

в любом диапазоне радиочастот, включая частоты и радиопеленга, и транкинговой связи.

Что можно было сделать в этой ситуации? Только одно — снова опередить угонщиков технологически.

«Наши инженеры и программисты совместно со специалистами ЛЭТИ и Военной академии связи создали совершенно новый комплекс охраны — SPACEGUARD, — говорит Андрей Чистоколов, технический специалист компании «GPS-Питер». — Мы начали его продажу в июле 2005 года, и за это время с его помощью уже задержано несколько угонщиков. Порядка 20 попыток угона было предотвращено».

Принцип работы системы, если говорить коротко, таков: при включении «глушилки» рядом с охраняемым объектом диспетчер тут же получает информацию о месте, где это происходит, и сразу же оповещает об этом правоохранительные органы и владельца автомобиля.

Кроме того, диспетчерские терминалы установлены в городском управлении ГИБДД на улице профессора Попова, в одной из дежурных частей ГИБДД Новгородской области, в пяти частных охранных предприятиях; в феврале такие терминалы заработают в дежурных частях ГИБДД в Москве и Тверской области. Везде, где работает удаленный диспетчерский терминал, существует возможность быстрого силового реагирования.

В этом, пожалуй, и заключается главное отличие SPACEGUARD от комплексов других спутниковых противоугонных систем — «GPS-Питер» имеет договоры о силовой поддержке с официальными государственными структурами, а не только с частными.

Интеллектуальная охрана

Важно отметить — охранный комплекс SPACEGUARD стал интеллектуальным: он анализирует ситуацию комплексно и сам принимает решение о дополнительных способах защиты. Например, он может блокировать работу двигателя, имитируя неисправность, включать и выключать всевозможные сирены и сигнализации, максимально привлекая к себе внимание окружающих. Все это будет продолжаться до тех пор, пока не придет группа захвата.

К тому же, охрана — это не единственная функция системы SPACEGUARD. Комплекс подключается к различным узлам автомобиля: можно контролировать уровень топлива в баке, резкий слив или заправку, следить за скоростью и направлением движения. Для грузовиков и другой строительной техники существует особый сервис — контроль географических зон, в которых работает техника, а также контроль маршрута следования. Стоит автомобилю покинуть зону, заранее заданную его владельцем, или отклониться от маршрута — и диспетчер обратит на это внимание как на «тревожное событие».

Вдобавок, все эти сведения могут записываться в специальный «черный ящик» — он отразит всю историю маршрута. Потом владелец проверит, где и в течение какого времени был его автомобиль, где и сколько производилось заправок или сливов топлива и т. п. Такая услуга очень востребована среди предпринимателей.

нестраховой случай

Капкан для мошенника

- 22.02.06 на пульта диспетчера поступило «тревожное» сообщение от автомобиля, находящегося на обслуживании всего три недели. Автомобиль был приобретен в кредит в одном из автосалонов на проспекте Энергетиков. На звонки диспетчера хозяин не ответил. Было принято решение о задержании. Группа оперативного реагирования ГИБДД через 7 минут перехватила объект.



- Выяснилось, что за рулем находится новый владелец автомобиля, который приобрел машину на авторынке за наличный расчет всего несколько дней назад. О том, что у него «на борту» установлена спутниковая система, он услышал впервые от сотрудников милиции, производивших задержание.



- Диспетчер компании «ДжиПи-Эс-Питер» известил страховую компанию об этом случае. Предела удивлению и благодарности страховщиков не было границ. Ввиду выявления факта мошенничества полис каско был аннулирован. Служба безопасности банка, выдавшего кредит, начала оперативные действия. По «горячим» следам удалось задержать мошенника, продавшего кредитную машину по подложным документам. Ведется следствие.

Охрана без излишеств

Один из старейших установщиков автоохранных систем в Петербурге ООО «Вега» (торговая марка «АБЦ-proffi») нашел консенсус со страховыми компаниями: техники убедили страховщиков не гнаться за количеством охранных систем, устанавливаемых на автомобиль.

«АБЦ-proffi» — одно из тех предприятий, которое получило развитие на волне двух автомобильных «бумов», произошедших в России сначала в 1990-е, а потом в 2000-е годы. Компания специализируется на установке профессиональных автоохранных систем (в том числе спутниковых), аудиотехники, занимается ремонтом, техобслуживанием и автоэкспертизой.

По словам генерального директора «АБЦ-proffi» Андрея Федорова, настоящий качественный скачок в работе произошел после того, как фирма стала развивать совместные проекты со страховыми компаниями.

«Все эти проекты направлены на облегчение работы автостраховщиков, — говорит Андрей

Федоров. — Наши услуги способствуют сокращению угонов и мошенничества. Это выгодно и клиентам — вместе со скидками по каско они получают качественное техническое обслуживание».

Сейчас фирма сотрудничает с 30 страховыми компаниями, работающими в Петербурге, в том числе и с представительствами ведущих зарубежных холдингов: проверяет охранные системы (их наличие и соответствие требованиям), проводит детальный предстраховой осмотр и скрупулезно фиксирует все его результаты, а если нужно, то устанавливает все требуемые охранные системы.

«Мы знаем специфику каждой модели, ее конструктивные особенности. К примеру, знаем, когда

«замок коробки передач» нужен, а когда он неэффективен, потому что может быть нейтрализован в течение 15 секунд, — продолжает Андрей Федоров. — У нас нет стандартного подхода — мы не ставим охранные системы одним и тем же способом на все машины одной модели, чем нередко грешат автосалоны. Мы не боимся разбирать автомобиль, чтобы надежно спрятать охранные блоки. Иногда только поиск мест для этого занимает несколько часов».

Мы очень часто консультируем страховщиков, в том числе и по телефону. Благодаря этому мы можем оперативно реагировать на все их запросы. Например, был случай: в одной из страховых компаний ввели новое требование к машинам определенной модели — для них необходима установка звуковой сигнализации с выносным реле. С утра нам начали звонить клиенты и спрашивать, что это такое. А уже в тот же день мы провели в этой страховой компании занятие для агентов. Тема была записана на доске — «выносное реле». Сотрудники компании, увидев это, дружно аплодировали.

Время Data Dot

В течение последнего года «АБЦ-proffi» популяризирует среди своих клиентов и партнеров новую противоугонную технологию — маркировку Data Dot. После того как угонщики научились глушить сигналы спутниковых охранных систем, надежды страховщиков и автовладельцев все чаще связываются именно с Data Dot ом. Суть этой технологии такова: на все основные детали машины — как на легкодоступные, так и на скрытые — наносится 10000 «микроточек» размером с песчинку. Полимер, распыленный с микроточками, быстро сохнет, не смывается никакими из существующих растворителей, прозрачен и светится в ультрафиолетовом свете. Удалить такую маркировку с автомобиля нереально.

Каждая «микроточка» содержит индивидуальный PIN-код, который может содержать до 50 строк информации (ее повторение при маркировке другого автомобиля исключается). Эти данные заносятся в три базы — базу фирмы-установщика (в данном случае — ООО «Вега»),

базу ФГУП «ВО «Техмашимпорт», которое занимается внедрением маркировки в России, и базу данных ГИБДД.

Наличие простых портативных приборов позволяет представителю ГИБДД обнаружить микроскопическую точку Data Dot, прочитать ее и идентифицировать автомашину в течение нескольких минут.

Угонщики могут перебить номера, перекрасить кузов, но при постановке или снятии автомобиля с учета, при прохождении государственного технического осмотра машина будет идентифицирована.

Также будут идентифицированы узлы и агрегаты транспортного средства в том случае, если угнанный автомобиль, промаркированный Data Dot, попадет на «разборку».

Наличие хотя бы одной из 10000 «микроточек» на автомобиле является юридическим основанием, для того чтобы вернуть его владельцу, а для сотрудников правоохранительных органов это прямая улика для возбуждения уголовного дела.

рынок

От 1 до 20

Большинство страховщиков нашего города рассматривает ипотеку в качестве основной движущей силы развития потребительского страхования. Беда в том, что ипотечные банки решают свои задачи, а страховщики – свои. «В ущерб самой ипотеке», – утверждают страховщики.

Для начала разясним: как такового «ипотечного» страхования нет, а есть вариант пакетного страхования. Заемщик страхует целый комплекс рисков. Стандартный пакет обычно включает в себя три основных составляющих, которые позволяют заемщику исполнить кредитные обязательства при снижении платежеспособности в случаях:

- лишения привычного дохода вследствие утраты трудоспособности или смерти;



- непредвиденных расходов, связанных с утратой или повреждением квартиры, купленной в кредит;
- утраты права собственности или его ограничения на квартиру, купленную в кредит.

Программа страхования включает в себя:

- Страхование жизни и здоровья заемщика (созаемщика). Страхование проводится на случай смерти заемщика по любой причине; временной или постоянной утраты заемщиком трудоспособности в результате несчастного случая.
- Страхование приобретаемого имущества. Страхование проводится на случаи пожара, взрыва, повреждения имущества водой, кражи, грабежа, разбоя, умышленного уничтожения имущества другими лицами, стихийных бедствий и др.
- Страхование риска возможной утраты права собственности на приобретенную недвижимость (титальное страхование). Страхование проводится на случаи ограничения либо потери заемщиком права собственности на недвижимое имущество.

Комплексный договор ипотечного страхования заключается, в зависимости от срока действия кредитного договора, на срок от 1 до 20 лет. Страховая сумма по договору определяется в размере выданного ипотечного кредита (по согласованию с банком-кредитором она может быть увеличена на размер процентной ставки по кредиту) и уменьшается в соответствии с графиком погашения кредита).

В среднем ежегодный страховой взнос по комплексному договору ипотечного страхования составляет 1,3% от страховой суммы. Его величина зависит от срока страхования, возраста и состояния здоровья заемщика, состояния квартиры и дома, в котором находится квартира, юридической чистоты квартиры.

При наступлении страхового случая страховое возмещение выплачивается банку в размере реального ущерба, но не выше страховой суммы. Если размер выплаты превышает размер неисполненных на момент выплаты обязательств заемщика перед банком, то оставшаяся ее часть выплачивается заемщику.

страховой случай

Ипотека на страже жизни

Несчастный случай, явившийся следствием автокатастрофы, привел к полной постоянной потере трудоспособности страхователя, в результате чего было принято решение о производстве страховой выплаты в размере 1 млн 367 тыс. руб. Она явилась крупнейшей выплатой, произведенной «Росгосстрахом» по программе комплексного ипотечного страхования.



По сообщению Дмитрия Синишева, директора управления маркетинговых коммуникаций компании «Росгосстрах – Северо-Запад», застрахованный клиент получил банковский кредит на приобретение однокомнатной квартиры в сумме 1 млн 367 тыс. руб. на 10 лет. Он успел внести только первый годовой взнос в сумме \$800, после чего попал в автокатастрофу и потерял трудоспособность. Страховая компания произвела досрочное погашение кредита за своего клиента.

Заключение договора ипотечного страхования является обязательным условием получения ипотечного кредита. Перечень страховых компаний, полисы которых он готов принять, предоставляет сам банк-кредитор. Среди страховщиков уже наметилась жесткая конкуренция за право близости к банкам. На условиях анонимности некоторые участники рынка сообщают, что сотрудничество страховщиков и банков порой строится не на основе оценки качества услуг страховщика, а определяется либо размером депозита, вносимого страховщиком в банк, либо отношениями соучредительства. Впрочем, анализ рынка показывает, что вышеописанные случаи – это, скорее, исключение, чем правило.

При этом страховщики всерьез рассматривают ипотечное страхование как один из основных инструментов развития долгосрочного страхования жизни в России.

внимание!

Перечень страховых организаций, не имеющих право заключать договоры ОСАГО (информация на 16.03.2006)

Наименование страховой организации	Местонахождение	№ лицензии	Регистрационный номер	№ и дата приказа ФССН	№ и дата публикации в Финансовой газете
ООО «Страховая компания «Авест»	г. Красногорск	3706 Д 4357 Д	3129	№95 от 26.05.05	№22 от 02.06.05
ООО «Западно-Сибирская транспортная страховая компания»	г. Нижневартовск	3410 Д; 4314 Д	2634	№95 от 26.05.05	№22 от 02.06.05
ЗАО «Акционерная страховая компания «Доверие»	г. Санкт-Петербург	3926 Д 4358 Д	91	№129 от 07.07.05	№28 от 14.07.05
ООО «Евро-Азиатская страховая компания»	г. Екатеринбург	3351 Д	2400	№148 от 08.08.05	№33 от 18.08.05
ОАО «Страховое общество содружества независимых государств»	г. Санкт-Петербург	3989 Д 4452 Д	1429	№159 от 02.09.05	№36 от 8.09.05
ООО «ФСО «Столичное»	г. Москва	4581 Д	3258	№262 от 21.10.05	№43 от 27.10.05
ООО «Страховая компания «Наша Надежда»	г. Нижний Новгород	3525 Д	2940	№417 от 02.12.05	№49 от 07.12.05
ООО «Страховая компания «Универсальный полис»	г. Москва	4628 Д	3098	№444 от 09.12.05	№50 от 15.12.05
ЗАО «Страховая компания «Фиделити-Резерв»	г. Москва	3418 Д	2613	№482 от 23.12.05	№52 от 29.12.05

● ● ● безусловно, корпоративная связь

Новая корпоративная программа от «МегаФон Северо-Запад»

- Новые тарифные планы «Выбор», «Актив», «Лидер» — эффективные решения для бизнеса любого масштаба
- Группа услуг «Приоритет» — оптимальное управление тарифами. Новая стоимость!
- Специальное предложение для междугородной и международной связи
- Услуги «Офис на связи» и «GPRS-Корпоративная сеть» — новые возможности для развития бизнеса
- Индивидуальный подход и оперативное решение всех вопросов

подробности по телефону

0555
(с мобильного телефона «МегаФон Северо-Запад»)

МЕГАФОН
СЕВЕРО-ЗАПАД