

страховойслучай

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

Санкт-Петербург
2007
номер 2 (12)

Москва атакует!



Крупные московские страховщики по итогам 2006 года заняли на петербургском рынке доминирующее положение по большинству видов страхования, кроме ОСАГО. К такому выводу пришли специалисты инспекции страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу (СЗФО).

Александр НОГОВ

«Доля премий, собранная филиалами страховых организаций из других федеральных округов, за прошлый год выросла с 48% до 57%», — подсчитала ведущий специалист отдела сводной отчетности и финансового контроля инспекции страхового надзора по СЗФО Анна Загорская. При этом, согласно озвученным ею данным, объем страховых премий без учета обязательного медицинского страхования (ОМС) по СЗФО превысил отметку 37,2 млрд руб., что на 27% больше по сравнению с 2005 годом.

Изменение расклада сил не сильно удивило страховщиков. Прошлый год был насыщен известиями о слияниях и поглощениях на страховом рынке. Под контроль столичных финансовых групп перешли многие известные петербургские страховщики — среди них «Прогресс-Нева», «АСК-Петербург» и «Медэкспресс». И, пожалуй, из чисто петербургских крупных компаний суверенитет пока сохранила страховая компания «Русский мир». Хотя в начале прошлого года ходили упорные слухи, что эту компанию приберет к рукам Внешторгбанк. Руководство «Русского мира» даже заявило публично, что готово продать контрольный пакет банку и ведет с ним на эту тему переговоры. Но, видимо, участники сделки не договорились о цене и остались при своих.

Стечение обстоятельств

Активизация сделок по слиянию и поглощению на страховом рынке совпала с ростом объемов ипотечного и автокредитования в банковской сфере. Как известно, в Петербурге на рынке банковских

услуг уже давно хозяйничают столичные финансисты, ранее скупавшие местные кредитные организации. Как раз в прошлом году тот же Внешторгбанк приобрел контрольный пакет акций одного из крупнейших местных банков — Промышленно-строительного банка.



Татьяна Долинина,
директор по маркетингу страховой
компании «АСК-Петербург»

Как следствие, москвичам, развивающим бурную деятельность в банковской рознице, потребовались подручные страховщики, которые принимали бы на себя риски, связанные с авто- и жилищным кредитованием.

По словам директора по маркетингу страховой компании «АСК-Петербург» Татьяны Долининой, филиалы московских кредитных организаций предпочитают работать с московскими страховыми организациями. Местным компаниям пройти аккредитацию и попасть в московский пул крайне нелегко. Банки диктуют им условия тарифной политики, а по некоторым соглашениям кредитные организации обязывают страховые компании открывать депозиты на определенные суммы, а также поддерживать обороты по счетам, предъявляют требования к размеру уставного капитала, филиальной сети, также они заинтересованы

в кредитных ресурсах, то есть хотят, чтобы страховая компания размещала у них и инвестиционные средства. Кроме этого, входящие в Петербург столичные компании исторически привязаны к определенным страховщикам, с которыми давно вместе работают и не хотят расставаться.

Все это, по мнению генерального директора СЗАО «Медэкспресс» Натальи Шумиловой, подтверждает общую тенденцию экспансии московского и международного бизнеса в Петербург. «Численность филиалов иногородних компаний превышает количество петербургских страховых фирм почти в 4 раза. Если, по данным статистики, активно работающих петербургских компаний 83, то представительств и филиалов насчитывается более 300», — отмечает Шумилова.

Свободный рынок

Как следствие доля московских страховщиков на региональном рынке в секторе имущественного страхования, по данным



Наталья Шумилова,
генеральный директор
СЗАО «Медэкспресс»

инспекции страхового надзора, за прошлый год выросла с 55% до 62%. Не исключено, что в текущем году столичные финансисты по-

теснят петербургских на рынке ОСАГО.

Пока это единственный сектор страхования, где лидируют местные компании. По итогам 2006 года их доля в этом секторе составила 54%, что, впрочем, на 2% ниже, чем годом ранее.

Вытеснение петербургских компаний с рынка ОСАГО происходит медленней именно по той причине, что здесь страховщики живут сами по себе и никак не зависят от кредитных организаций.



Олег Коломийченко,
руководитель Санкт-Петербургского УФАС России

Порочными отношениями банков и страховщиков по территориальному принципу заинтересовалась Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России. В октябре прошлого года ФАС поручила нескольким территориальным управлениям, в том числе и петербургскому, проанализировать взаимодействие кредитных и страховых организаций в области залогового страхования (страхования при покупке в кредит автомобиля, недвижимости). Впрочем, глава местного УФАС Олег Коломийченко сомневается, что между банками и страховщиками существует сговор. «Если бы был сговор, то страховщики уже давно бы ко мне прибежали», — пояснил он.

Из года в год

Итоговым февральским событием в жизни страхового сообщества стал «круглый стол» на тему «Страховой рынок Санкт-Петербурга и России: от итогов 2006 к перспективам и тенденциям 2007».

страница • 2

Клиент: промез двух огней

Страховщики и автодилеры научились быстро и с улыбкой продавать клиентам застрахованные автомобили. Но каждому кажется, что «партнер» зарабатывает слишком много и это не справедливо.

страница • 6

Новое за старое

Президиум Высшего арбитражного суда (ВАС) посчитал, что страховщики должны возмещать сумму материального ущерба по ОСАГО в полном объеме, без учета износа, что противоречит правилам автогражданки.

страница • 7

Прощай, страхование?

С 1 июля 2007 года Банк России отменяет обязательное страхование залога, принятого в качестве обеспечения ссуды.

страница • 8

Заложники кредита

Кредит — вещь почти незаменимая как для простого потребителя, так и, особенно, для малого и среднего бизнеса, ибо дает возможность постепенной оплаты того или иного приобретения.

страница • 9

Думы о работе

В феврале завершился второй ежегодный конкурс «Лучшее кадровое агентство Санкт-Петербурга — 2007», организованный компанией «Петробалт» при поддержке городской администрации.

страница • 10

Тяжелая доля дольщика

Рынок строящегося жилья остается в нашей стране высоко рискованным. И хотя откровенные махинации с «дольской» сегодня встречаются реже, вероятность потерять вложенные средства или как минимум их часть по-прежнему существует. Судиться с застройщиком — дело благодарное.

страница • 13

Редакционный совет



Председатель
Кирилл Михалевский
и. о. руководителя Инспекции
страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя
Андрей Сумбаров
Президент СС СПб и СЗ
Санкт-Петербург,
Кузнечный пер., 2, оф. 202
Тел./факс: (812) 764-5827



Вадим Медвинский
Генеральный директор
ООО «СЗСК»
Санкт-Петербург,
ул. Куйбышева, 33/8
Тел./факс: (812) 320-1305

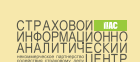
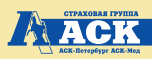


Радий Негодин
Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК»
Санкт-Петербург,
ул. 2-я Советская, 27/2, 4 этаж
Тел./факс: (812) 324-0300



Зигмар Крюгер
Генеральный директор
ЗАСО «ЭРГО Русь»
Санкт-Петербург,
пер. Кваренги, 4
Тел./факс: (812) 702-0522

Партнеры издания:



рынок

Из года в год

Итоговым февральским событием в жизни страхового сообщества стал «круглый стол» на тему «Страховой рынок Санкт-Петербурга и России: от итогов 2006 к перспективам и тенденциям 2007», который состоялся в Гранд-отеле «Европа». В качестве организатора выступила компания Shadursky Promotion, в роли генерального медиапартнера – газета «Страховой случай».

Владимир МИХАЙЛОВ

В тематическом отношении встреча была весьма разнообразна. Подводились итоги развития регионального и федерального страхового рынка, делались прогнозы развития этих рынков в наступившем году, обсуждались ожидаемые нововведения и борьба иностранных и отечественных страховщиков на фоне вступления России в ВТО. В «круглом столе» принимали участие заместитель директора компании «Русский мир» Евгений Гуревич, директор петербургского отделения Национального перестраховочного общества Иван Морозов, директор петербургского филиала Первой страховой компании Валентин Смышляев, заместитель руководителя Управления контроля и надзора на рынке финансовых услуг Александр Петров, руково-

дитель представительства РСА и представитель ВСС в СЗФО Петр Щербаков. Вел «круглый стол» генеральный директор информационного центра по страхованию, связям со СМИ и PR Shadursky Promotion Егор Шадурский.

Рынок растет

В своем вступительном слове Егор Шадурский, в частности, отметил такую тенденцию, как продолжение перехода страхового рынка от налоговых схем к развитию реального страхования. Многие аналитики отмечали, что помимо динамичного развития добровольного и обязательного автострахования значимые усилия страховщиков были направлены на страхование имущества и личное страхование. Реальный рост объемов страхового рынка приблизился к

Динамика страховых премий без учета ОМС в СЗФО

Год	Сумма страховых премий без учета ОМС, млрд руб	Прирост по сравнению с прошлым годом, %
2003	20,4	нет данных
2004	26,0	27,5
2005	29,3	12,7
2006	37,2	27,0

Источник: Инспекция страхового надзора по СЗФО

Доля премий местных и региональных компаний в суммарной страховой премии по СЗФО

Год	Доля премий, собранных страховщиками, зарегистрированными в СЗФО, %	Доля премий, собранных страховщиками, зарегистрированными в других федеральных округах, %
2003	72	28
2004	64	36
2005	52	48
2006	57	43

Источник: Инспекция страхового надзора по СЗФО

Убыточность операций по видам страхования в СЗФО в 2006 году

Вид страхования	Убыточность по страховщикам, зарегистрированным в СЗФО, %	Убыточность по страховщикам, зарегистрированным в других федеральных округах, %
Личное страхование	55,0	55,4
Имущественное страхование	34,4	42,0
Страхование ответственности	17,2	10,3
ОСАГО	47,2	45,7

Источник: Инспекция страхового надзора по СЗФО



30%. Ожидается, что рынок будет расти аналогичными темпами и в 2007 году. В этом году ожидается законодательное введение ряда обязательных видов страхования: страхование ответственности



Александр Петров,
заместитель руководителя
Управления контроля и надзора
на рынке финансовых услуг
Санкт-Петербургского УФС
России

врачей государственных и частных медучреждений, страхование ответственности строительных подрядчиков, страхование ответственности туроператоров, страхование ответственности эксплуатантов опасных объектов (ОПО). Эти виды страхования могут стать флагманами развития отдельных секторов рынка, как ранее это случилось с ОСАГО.

Кроме того, была отмечена такая проблема, как дефицит квалифицированных рабочих кадров. Продавцов страховых услуг на рынке все больше, а вот профессиональных тружеников back-office страховых компаний не хватает. Конкуренция за счет качества идет на пределе возможностей, потому что многие компании просто не справляются с возрастающим потоком клиентов в некоторых областях (например, в сфере автострахования). В результате – качество обслуживания падает.

О некоторых общих итогах 2006 года рассказал Евгений Гуревич. Также он отметил очередное грядущее увеличение уставного капитала для страховых компаний. Летом прошлого года лишилось лицензий 180 страховых компаний, и большинство – именно по причине не приведения уставного капитала в соответствие с требованием закона. Этот же процесс может продолжиться и в наступившем году, поскольку немалое количество компаний имеет уставный капитал ниже установленной планки в 30 млн

руб. В качестве важного итога 2006 года был отмечен начавшийся уход страховых компаний, занимающихся ОСАГО. В 2006-м пять компаний лишились лицензий на этот вид страхования и, как показывает начало 2007 года, этот процесс, скорее всего, будет продолжаться.

Как сообщил Евгений Гуревич, общий рост российского рынка по итогам 2006 года составил 18%, что достаточно позитивно при условии сокращения взносов по страхованию жизни. По ОСАГО этот рост также составил 18%, чуть больше по добровольным видам страхования – 21%. Рынок растет, во-первых, за счет того, что страховая услуга становится более востребованной, что гораздо большее количество людей привыкает к так называемому кредитному образу жизни, а неотъемлемой частью такого образа жизни является страхование. Страховщики пытаются продвигать другие услуги, и это тоже, безусловно, является достаточно позитивным моментом.

В сообщении Ивана Морозова говорилось, в частности, об уровне сервиса страховых компаний.



Евгений Гуревич,
заместитель директора СК
«Русский мир»

Поскольку сейчас наблюдается тенденция к сближению тарифов, страховым компаниям остается конкурировать только за счет уровня сервиса. Однако при этом не надо путать собственно сервис с подкупом страхователя. В этом смысле, как отметил Иван Морозов, было бы очень хорошо, если бы Федеральная антимонопольная служба (ФАС) обратила внимание на то, что если стимулирование страхователя осуществляется с наличием прямых затрат страховой компании на страхователя, то это – подкуп. Если же страховая компания обеспечивает более высокий сервис, не осуществляя прямого подкупа, то это не

Учредитель и издатель:
ООО «МЕДИАИНДЕКС»
Директор, главный редактор:
Сергей Авдеев, avdeev@mediaindex.ru
Директор по маркетингу и рекламе:
Ирина Кривооборская,
reklama@mediaindex.ru, тел. 900-6035
Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Оригинал-макет: Дмитрий Зятков
Верстка: Владимир Шкредов
Адрес редакции:
ул. Розенштейна, 19,
лит. А, тел. 973-4790, 336-4349
www.mediaindex.ru
Установочный тираж: 10 000 экз.
(тираж данного выпуска 7000 экз.).
Подписано в печать 6.03.2007, 14.00

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», ул. Оптиков, 4
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.



должно считаться инструментом неправильной конкуренции. Это, наоборот, инструмент развития рынка.

Рынок очищается

По мнению Александра Петрова, 2006 год оказался для рынка страхования знаменательным, поскольку начали давать результаты масштабные процессы,



Иван Морозов,
директор петербургского
отделения Национального
перестраховочного общества

вызванные регулированием этого рынка. Росстрахнадзор проявил принципиальность, стали отзываться лицензии у большого числа страховщиков, которые применяют различные схемы ухода от налогов. От таких страховщиков идут дутые цифры, дутые показатели, они искажают ситуацию на рынке очень серьезно. В результате произошло оздоровление рынка, поскольку исчезло немало случайных страховщиков, которые пришли на рынок для того, чтобы сорвать куш и уйти.

Кроме того, Александр Петров оценил относительные доли в общем рынке наиболее известных компаний. Было, к примеру, сказано, что по всем видам страхования, которые позволяет выделить статистика, на нашем региональном рынке преобладают такие компании, как «РЕСО-Гарантия», «Русский Мир» и «Ингосстрах». Их общая доля на рынке в 2006 году составляла более 26%. Это сравнительно небольшая доля, и рынок в целом можно считать низко концентрированным. Более высокая степень концентрации наблюдается в отдельных видах страхования, в частности, в сфере страхования жизни. В 2006 году доля таких компаний, как «AIG Россия», «Русский стандарт страхования» и «РЕСО-Гарантия», составила

почти 72% этого рынка. Лидеры по ОСАГО — это «Росгосстрах-Северо-Запад», «Русский мир» и «РЕСО-Гарантия». В сегменте обязательного медицинского страхования, как и в предыдущем году, сохраняют лидерство компании СМК «Русский мир», Городская страховая медицинская компания и «АСК-МЕД» (на эту тройку приходится 54,4% рынка). Такую рыночную ситуацию можно квалифицировать как умеренно концентрированную.

Рынок обязывает

В выступлении Петра Щербакова особое внимание было уделено развитию рынка ОСАГО. Как было отмечено, большие надежды цивилизованная часть страхового сообщества возлагает на введение процедуры европейского протокола и прямого регулирования убытков. В этом случае потребителям этих услуг сразу станет понятно, чьи продукты необходимо приобретать, чтобы защитить свои имущественные интересы. Кроме того, той части страхового сообщества, которая активно занимается ОСАГО, желательно организовать взаимодействие со структурами, на которых лежит затратная ответственность по восстановлению здоровья пострадавших в ДТП. Сейчас ситуация складывается такая, что деньги на восстановление здоровья собираются четырьмя различными структурами, и это



Петр Щербаков,
руководитель представительства
РСА и представитель ВСС
в СЗФО

никак нельзя назвать правильной организацией процесса.

В процессе обсуждения был затронут такой вопрос, как введение новых обязательных видов страхования. Они, безусловно, начнут внедряться в страховую практику, в частности, в будущем году наверняка будет активно

обсуждаться закон о страховании опасных объектов. Это абсолютно необходимый вид страхования, если мы хотим делать дальнейшие шаги в покрытии реальных убытков, которые несут и физические, и юридические лица от больших катастроф. В качестве примера был приведен случай по прорыву горячей воды на улице Есенина, где серьезно пострадали порядка семи человек. На сегодняшний день все эти люди лечатся в больницах — за счет компании «Русский мир», в которой эксплуатирующая опасный объект организация застраховала свою ответственность. И такие случаи не единичны. Сложность здесь заключается в том, что не отработана сама методика оценки опасных производственных объектов. Для того чтобы можно было реально говорить об их страховании, должны быть серьезно уточнены подходы к определению степени опасности этих объектов.

О новых видах страхования говорил и Валентин Смышляев, например, о таком виде, как страхование за ненадлежащее исполнение государственных контрактов. Прошедший год хорошо показал, как возникали новые виды страхования, как они развивались, как продвигались тарифы и как компании успевали реагировать на возникшие проблемы в новом виде страхования.

Что касается вхождения России в ВТО и прихода на наш рынок иностранцев, то, как было замечено, порядок этого прихода пока не определен. Условия, на которых иностранцы выйдут на российский рынок, во многом зависят от законодателей. К зарубежным компаниям и их филиалам могут быть предъявлены достаточно жесткие требования, и в этом смысле не предвидится больших рисков от прихода сюда иностранцев. Большинство тех, кто хотел сюда прийти, давно пришли, они уже активно работают.

Рынок отвечает

На «круглом столе» присутствовали также представители СМИ, которые приняли самое живое участие в обсуждении актуальных проблем страхового рынка. Один из вопросов касался итогов раз-

вития ипотечного страхования за прошедший год. Ипотечное страхование — это комплексный страховой продукт, который включает в себя, прежде всего, страхование недвижимости, самого объекта, страхование жизни и здоровья заемщика, в некоторых случаях

сегодняшний день такая статистика появляется. Кроме того, к изменению тарифов подталкивают инфляционные процессы, ведь за время действия ОСАГО даже официальная инфляция составила около 30%, в то время как тарифы остались неизменными.



страхование права собственности на имущество или, если объект еще не построен, риска участия в его строительстве. Итоги развития этого вида страхования, как следовало из ответа Евгения Гуревича, можно



Валентин Смышляев,
директор петербургского филиала
Первой страховой компании

оценить как весьма удачные. А главное, в этом сегменте рынка есть серьезные перспективы.

Был задан и вопрос об ОСАГО. По мнению того же Гуревича, в будущем следует ожидать изменения тарифов. Есть базовая ставка по ОСАГО, она определена, и есть повышающие и понижающие коэффициенты в зависимости от субъекта Федерации. По некоторым субъектам эти коэффициенты посчитаны ошибочно ввиду того, что во время введения этого закона не было статистики, которую можно было анализировать. На

Как было отмечено в одной из реплик, убыточности ОСАГО до недавнего времени, когда в закон были внесены поправки, способствовало то, что страховой полис ОСАГО был привязан к автомобилю, а не автомобилисту. В результате автовладелец, который регулярно попадает в аварии, мог просто сменить автомобиль и оказаться как будто «безубыточным» клиентом.

Журналистов также интересовал обещанный конкурс в сфере обязательного медицинского страхования. Александр Петров сказал, что уже настала пора проводить этот конкурс, и Управление контроля и надзора на рынке финансовых услуг уже делало запрос по этому поводу в Комитет по здравоохранению. Но там ответили, что согласно какому-то их внутреннему положению проводить этот конкурс следует не чаще, чем один раз в три года.

Хочется верить, что этот обмен мнениями в отеле «Европа» послужит еще одним шагом к продвижению нашего страхового рынка вперед. Грядущий год обещает быть непростым, и представителям страхового сообщества следует, как думается, чаще встречаться в рамках подобных мероприятий.

важно знать,
что ты защищен!


РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



www.rusworld.ru ☎ (812) 324-6969

Реклама


СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В связи с расширением деятельности производится набор следующих специалистов:

- Специалист отдела автострахования — с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист отдела имущественного страхования с опытом работы — с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист по страхованию выезжающих за рубеж опыт работы в данной сфере обязателен — с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист по страхованию недвижимости
- Страховые агенты

ВНИМАНИЕ!!!
У НАС НОВЫЙ ОФИС

Филиал ООО «СК «Арбат»
191119, г. Санкт-Петербург
ул. Марата, дом 82, лит Ч
тел. (812) 332-5056
тел./факс. (812) 332-6334

реклама

IT

Ахиллесова пята страховщиков

В феврале Национальная страховая группа, SAP и аудиторско-консалтинговая группа Energy Consulting объявили о старте первого в России проекта по внедрению специализированного отраслевого решения для страховых компаний – SAP for Insurance. Его поэтапная реализация займет около полутора лет.

Планируется внедрение комплексных решений для управления всем финансовым блоком, сборами и выплатами, бюджетированием. SAP for Insurance — это портфель приложений и сервисов, специально адаптированных под стандарты и специфические задачи страховой отрасли. Целью проекта является создание единого информационного пространства в рамках одной компании. Это позволит оперативно собирать и обрабаты-

вать необходимую информацию на всех уровнях управления, а значит, быстро и безошибочно принимать стратегически важные решения.

По словам Евгения Павленко, председателя правления Национальной страховой группы, страховой рынок в России развивается в условиях жесткой конкуренции, а приход иностранных компаний ужесточает ее еще больше. Это заставляет страховщиков совер-

шенствовать структуру продуктов и обслуживания клиентов, искать пути оптимизации бизнес-процессов. Без качественных IT-решений это невозможно. Важной характеристикой SAP for Insurance является то, что система позволяет анализировать данные с точки зрения международных требований отчетности. Это значит, что деятельность российского страховщика будет легко вписать в контекст мирового рынка страхования.



В российской страховой компании подобное комплексное отраслевое IT-решение будет апробировано впервые. По словам генерального директора компании Energy Consulting Нины Новиковой,

ранее страховщики ограничивались лишь внедрением отдельных блоков, в частности, хранилищ данных, решений для управления финансами, планирования и бюджетирования.

официально

Время обсуждать

В середине февраля состоялось очередное заседание президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. Одним из ключевых вопросов, которые активно обсуждались участниками, стало утверждение основных положений программы научно-практической конференции «Государственное регулирование и корпоративное управление страховой организации», инициированной кафедрой страхования СПбГУЭФ. В рамках обсуждения был заслушан комментарий заведующей кафедрой Светланы Яновой к рабочему плану научно-практической конференции «Государственное регулирование и корпоративное управление страховой организации», запланированной СПбГУЭФ в рамках договора о сотрудничестве с Союзом страховщиков СПб и СЗ на 6-8 июня 2007 года.

Светлана Янова обратила внимание на важность участия руководителей страховых организаций в работе конференции и их выступлений с докладом по любой актуальной теме государственного регулирования страхового рынка.

Также весьма важным является вопрос участия в конференции официальных лиц. Г-жа Янова попросила Союз оказать содействие

в решении этих и других вопросов по организации конференции.

В числе прочих были рассмотрены следующие вопросы: об обращении в Федеральную службу страхового надзора (запрос СК «Регион» в ФССН с просьбой дать разъяснения, рейтинги каких российских агентств может иметь доверительный управляющий. — *Прим. ред.*); ответ Федеральной антимонопольной службы России (ФАС) на обращение Союза о разъяснении статьи 18 ФЗ «О защите конкуренции»; о взаимодействии с полномочными представителями и о продлении срока действия их доверенностей на представление интересов СС СПб и СЗ в СЗФО.

В ходе оживленной дискуссии по вышеназванным вопросам, в частности, было выдвинуто предложение установить постоянное взаимодействие с представителями управления ФАС России. Было решено поручить Комитету по взаимодействию с УФАС по СПб и ЛО, КУГИ СПб и СПб ТПП собрать актуальные вопросы, предложения страховщиков к ФАС, обобщить и представить на следующее заседание президиума. По результатам обсуждения направить в ФАС предложение о проведении «круглого стола» с участием представителей ФАС.

Особое внимание г-н Михалевский обратил внимание на то, что в

соответствии с ФЗ до 01.07.2007 г. размер уставного капитала страховой организации должен быть сформирован до уровня не ниже установленного минимального размера. Союзом было принято решение о проведении семинара по этой теме, с привлечением к участию акционеров страховых компаний.

Подробно был рассмотрен и дополнен план работы Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада на период 2007-2008 годов.

Члены союза заслушали отчет о доходах и расходах СС СПб и СЗ за 2006 год и утвердили смету доходов и расходов СС СПб и СЗ на 2007 год.

Губернатор против

Власти города рассмотрели новую концепцию управления качеством медицинской помощи. Губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко предлагает отказаться от ОМС.

«Когда мы вводили в городе обязательное медицинское страхование, мы подразумевали, что контроль качества оказания медицинских услуг будет закреплен за страховыми компаниями и территориальными фондами обязательного медицинского страхования. И что же получилось? Страховые компании превратились в обычных посредни-

ков по перекачке бюджетных денег в медицинские учреждения. Толку от них я лично как губернатор не вижу никакого. Если это и дальше будет таким образом продолжаться, мы будем ставить вопрос о том, что такая система в Петербурге не может работать. Это ненужное посредническое звено», — начала совещание Валентина Матвиенко.

По ее словам, пока в городе о высоком качестве оказания медицинских услуг говорить не приходится.

«В одной больнице новорожденному рот скотчем заклеивают, чтобы он не мешал медсестрам общаться, в другой просто проворонили, и ребенку пришлось отрезать руку, у нас в городе тоже неприятных случаев, связанных с качеством медуслуг, хватает», — перешла на крик Валентина Ивановна. Присутствовавшая на совещании начальник управления Территориального фонда обязательного медицинского страхования Санкт-Петербурга Марина Карягинцева не решилась перечить градоначальнице и оспаривать критику в адрес фонда.

«Я считаю, что за качеством медицинских услуг должны следить специальные службы контроля, которые необходимо создать в каждой больнице», — предложила Марина Карягинцева.

«Деловой Петербург»

Реставратор с полисом

В течение двух месяцев Минкультуры и Минэкономразвития должны разработать проект нормативного акта об условиях договора страхования гражданской ответственности при осуществлении реставрации объектов культурного наследия. Наличие этого договора позволит получать лицензии на этот вид деятельности в упрощенном порядке.

Это следует из нового Положения о лицензировании деятельности по реставрации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры), утвержденного постановлением Правительства №117 от 20.02.2007 г. Согласно документу, лицензирование в этой сфере осуществляет Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Для компаний или индивидуальных предпринимателей, занимающихся реставрацией памятников, в Положении установлена возможность перехода на упрощенный порядок лицензирования в случае, если они представят полис страхования гражданской ответственности. Существенные условия такого страхования должно утвердить Правительство РФ.

АСН



**Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей,
экономики и права**

Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0768 от 20.03.2002
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)

реклама

**Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей,
экономики и права
ОБЪЯВЛЯЕТ**

**набор слушателей для получения второго
высшего образования по специальности
СТРАХОВАНИЕ.**

**По окончании выдаются дипломы
государственного образца.**

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1
Метро: «Садовая», «Сенная»
Контактные телефоны:
(812) 310-20-90, 312-81-14, 312-82-42, 315-79-64
Адрес электронной почты:
ivesep_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»





ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

**Открытость
Объективность
Оперативность**

реклама

Адрес: 123001, Москва, Ермолаевский переулок, 4
Тел. +7(495) 650-36-96, Факс +7(495) 229-37-91
www.insformer.ru

RE

Судьба цедента

Страховая терминология перенасыщена однокоренными словами. Это легко создает путаницу в головах непосвященных. Перестраховочная отрасль использует другие термины, не содержащие корня «страх», но от этого они не становятся более понятными. Но, выбирая партнера по перестрахованию, лучше общаться с ним на его языке.

Армине УЗЛЯН

Существуют две формы перестрахования — факультативная и облигаторная. При большом объеме договоров со сходными условиями страхования заключать договор факультативного перестрахования считается невыгодным, поскольку его размещение занимает достаточно много времени, которое в страховании на вес золота (например, в страховании грузов).

Постоянство

Поэтому чаще договоры заключаются на основе облигаторной защиты. В этом случае происходит автоматическая передача оговоренных рисков в перестрахование по каждому вновь заключенному прямому договору. Облигаторное перестрахование обеспечивает долгосрочное партнерство между сторонами перестрахования, однако на практике имеет много нюансов, которые необходимо учитывать цеденту. Для заключения облигаторного договора необходимо определиться с его условиями: лимиты, тип договора, размер собственного удержания, лидер перестраховочной защиты. Последний должен реально оценить принимаемый портфель, после чего сделать расчет стоимости (котировку), которая будет предложена перестрахователю.

Иногда, если позволяет время, цеденты проводят несколько параллельных исследований рынка, которые помогают сравнить котировки и выбрать удобный и выгодный вариант. Если лидер в договоре не определен, то устанавливать отношения следует только с надежными и проверенными партнерами. Такая практика стала основой для формирования так называемого «взаимного» перестрахования, при котором цедент выравнивает передаваемый портфель, наполняя его как «хорошими», так и «плохими» для перестраховщика рисками. К «хорошим» можно отнести, например, транзитные договоры страхования, вероятность наступления страховых событий по которым, а следовательно и убыточность, очень низкие и дают возможность получить прибыль. Таким образом, перестрахователь получает возмещение, а перестраховщик компенсирует оплаченные убытки полученными выгодными рисками — взаимная выгода, доверие и любовь...

Взаимность

Недостатком такого способа взаимодействия является то, что при дальнейшем перераспределении риски, переданные благополучно в перестрахование, могут с таким же успехом попасть одним из облигаторных договоров в убытки по входящему перестрахованию. Отследить эти потоки при больших оборотах бывает крайне сложно,

особенно если договоры заключаются через брокера. Кроме того, слишком сильная зависимость от субъективных факторов может стать причиной неблагоприятных исходов. Ведь договоренности возникают между конкретными сотрудниками (андеррайтерами), которые работают в страховой (перестраховочной) компании и на деятельность которых влияет множество обстоятельств. Специалисты страховых компаний, которые занимаются размещением рисков, придерживаются прямо противоположных позиций относительно «дружественного расположения» при заключении договора. Так, некоторые полагают, что необходимо работать только с теми перестраховщиками, которые в течение многих лет поддерживают стабильный состав сотрудников, имеют собственную внутреннюю корпоративную культуру, которая является визитной карточкой профессионала. Эти связи долговечны, а условия договора и способы взаимодействия не меняются при смене того или иного сотрудника. Другие цеденты, размещая свои риски на рынке перестрахования, утверждают, что постоянная смена состава компании совершенно не

На сегодняшний день перестрахование — это участие в несении ответственности по прямым договорам страхования, которое может быть предложено в различных формах и видах перестрахования. Для цедента выбор этих форм и видов зависит, во-первых, от объема и масштаба рисков, во-вторых, от стоимости защиты, и, наконец, от временного фактора.

влияет на то, получит ли первичный страховщик возмещение при страховом случае или нет, ибо уговор есть уговор. Что же касается «своих» убытков, полученных по входящему перестрахованию, то практики устанавливают специальные лимиты на перестраховочные потоки. К примеру, заключая договор через брокера, компания требует установить одно-двукратное возмещение по конкретному облигаторному договору, не взирая на то, что убытков может быть и больше.

Солидность

Из соображений надежности, а также учитывая растущие требования к выбираемым перестраховщикам со стороны страхового надзора, многие страховые компании давно наладили связи с мировыми лидерами перестрахования. Как правило, это перестраховщики, имеющие большой опыт работы, высокие рейтинги надежности, подтвержденные международными рейтинговыми агентствами и аудиторскими компаниями, широкий выбор программ. Получить такую

защиту не всегда просто и, конечно, недешево. Андеррайтеры могут отказать в принятии рисков и точно не будут работать на «взаимных» условиях. Кто-то по этому поводу печалится, а кто-то предпочитает, пусть и дороже, но приобретать качественное обслуживание известного перестраховщика с именем и рейтингом. Для одних это также является вопросом престижа и служит рекламным целям, для других — одно из требований учредителей. Иногда даже при неплохих характеристиках перестраховщик, не

Исторически перестрахование зародилось в конце XV века, оформилось в обособленный вид предпринимательской деятельности в середине XIX века, с появлением первых профессиональных перестраховочных обществ в Германии, и развивалось, естественно, в тесной связи со страховым рынком.

имеющий рейтинга, может быть отвергнут цедентом, и договор с ним заключен не будет.

По мнению профессионалов, «идеальный перестраховщик» тот, с которым можно договориться о цене перестраховочной защиты, но, одновременно, его работа на рынке должна соответствовать требованиям законодательства и внутреннего делового оборота. Эти условия являются гарантом того, что перестраховщик будет работать на страховом рынке и в ближайшие годы — ведь урегулирование крупных убытков, скажем, в морском страховании, может происходить в течение нескольких лет.

Быстрота

Наконец, многим цедентам при заключении договора очень важен фактор времени. Чем быстрее перестраховщик оценит и примет у него риск, тем лучше. В этом случае первичный страховщик не будет искать 10, 20 а то и 30 участников договора облигаторного перестрахования, поскольку расходы (в основном рабочего времени) на размещение превысят допустимые значения. Впрочем, высокая скорость должна также сочетаться и с качеством предоставляемой услуги.

Получать деньги всегда приятно, особенно если об этом заранее позаботился и изрядно потрудились, а еще приятнее получать их быстро и с ощущением легкости бытия. Но! Слишком поспешное решение, принятое при размещении имеющихся рисков, может серьезно пошатнуть финансовую устойчивость компании и привести в итоге к убыткам, которые придется покрывать в течение долгого времени. Мастера перестраховочного дела утверждают, что в ближайшем времени привлечение «взаимного» бизнеса сократится, поскольку непреднамеренные риски, получаемые



таким образом, крайне высоки. Тем более что российский рынок перестрахования, несмотря на небольшую емкость по сравнению с зарубежным, предлагает массу вариантов размещения. Можно успешно сотрудничать с крупными отечественными профессиональными перестраховщиками, работающими на рынке более 10 лет и накопившими опыт и финансовые

ресурсы. Можно работать с «маленькими» профессиональными перестраховщиками или просто страховыми компаниями, принимающими риски и имеющими соответствующие емкости. Многое зависит от целей, которые преследует цедент, и цены, которую он может заплатить за предложенные услуги, иначе говоря — от желаний и возможностей.

Цедент — страховщик (страховая компания), осуществляющий вторичное размещение риска, то есть передающий риск в перестрахование. То же, что перестрахователь.

Лидер — ведущий андеррайтер, чье имя стоит первым на слипе. Выбор лидера является исключительно важным моментом, во многих случаях влияющим на судьбу размещения риска. Лидер должен быть сведущим лицом в области страхования, к которой принадлежит размещаемый риск; правильно установить ставку премии и условия страхования, имея в виду, что за ними последуют другие страховщики; разумно установить размер своего участия в риске; пользоваться доверием со стороны других страховщиков.

Облигаторный договор — договор перестрахования, согласно которому оригинальный страховщик (цедент) должен передать, а перестраховщик принять все риски по данному виду страхования.

Факультативное перестрахование — форма перестрахования, при которой цедент не имеет никаких обязательств перед перестраховщиком по передаче того или иного риска в перестрахование. Цедент сам решает, когда, сколько и на каких условиях передавать риски в перестрахование. Перестраховщик также не обязан принимать риск.

Андеррайтер — лицо, уполномоченное перестраховочной компанией принимать в перестрахование риски. Отвечает за формирование перестраховочного портфеля перестраховщика. Должен обладать необходимыми знаниями и практикой для установления соответствующей степени риска, ставок премии и условий страхования.

Слип — документ-предложение, высылаемое перестрахователем потенциальным перестраховщикам.

Полномочия — регионам

С нового года изменен подход головного офиса Восточной перестраховочной компании (ВПК) к принимаемым обязательствам. Компания либерализовала полномочия андеррайтеров в регионах, расширив их доверенности путем существенного снижения ограничений по суммам и видам принимаемых в перестрахование рисков.

«Сейчас нашим андеррайтерам даны полномочия по 19 видам страхования. Кроме того, в связи с нашими новыми программами

облигаторной защиты, разработанными совместно с Lloyd's, мы увеличили суммы принимаемых обязательств ВПК. Процесс разработки новых облигаторных программ продолжается», — говорит заместитель генерального директора ВПК по перестрахованию, главный андеррайтер компании Нурлан Надырбаев.

Расширение доверенностей андеррайтеров связано и с укрупнением бизнеса ВПК. Предыдущим шагом в этом направлении стала централизация урегулирования убытков и платежей в головном офисе в Москве.

авто

Клиент: промез двух огней

Страховщики и автодилеры научились быстро и с улыбкой продавать клиентам застрахованные автомобили. Но также хорошо выполнять взятые на себя обязательства у них не получается. Страховые компании и автосервисы никак не могут определить пропорцию, по которой буду делить деньги клиентов. Каждому кажется, что «партнер» зарабатывает слишком много и это не справедливо.

Александр НОГОВ

Говорят страховщики

Первыми о наболевшем заговорили страховые компании в прошлом году. Они публично обвинили дилеров в завышении цен — после того как в конце прошлого года практически все автосервисы подняли расценки на 10-30%. Подходом к ценообразованию на станциях технического обслуживания заинтересовалась даже Федеральная антимонопольная служба РФ. Но пока ничего криминального не нашла.

Позиция страховщиков объяснима, ведь в конечном итоге от стоимости ремонта зависит цена полиса каско (страхование от угона и ущерба). На некоторые марки машин величина страхового тарифа по ущербу в стоимости полиса превышает 50%, а если этот автомобиль пользуется высоким спросом у угонщиков, то стоимость страховки может достигать 20% от стоимости автомобиля. Притом, что средний тариф по Петербургу на большинство распространенных марок машин — около 10%. По мнению руководителя центра обслуживания клиентов петербургского филиала ОАО «РЕСО-Гарантия» Алины Кунаковой, вследствие завышения стоимости ремонта появляются неадекватно высокие страховые тарифы. «Ремонт Mitsubishi Lancer обходится дороже, чем, например, сопоставимой по классу Toyota Corolla, — объясняет Кунакова. — И хотя Lancer — не самый дорогой автомобиль, застраховать его стоит дорого». Вообще, самые высокие тарифы, по словам специалиста, на японские машины. «Для молодого человека в возрасте от 28 лет со стажем вождения более двух лет страховка на японский автомобиль будет стоить 13-14% от стоимости автомобиля, полис на германскую

марку автомобиля обойдется в 8-9%, корейскую — 7,5-8%, дешевле всего стоит застраховать отечественный ВАЗ — примерно 7%», — рассказывает Алина Кунакова. Но, по ее словам, с ВАЗами другая проблема. «Стоимость нормо-часа по отечественным машинам ниже, чем по иномаркам, но объем работ такой же, а может быть, и больше из-за низкого качества запасных частей. Например, при замене разбитого капота на новый нет гарантии, что он встанет с правильными зазорами. Поэтому не каждая станция техобслуживания хочет связываться с ВАЗами», — отмечает эксперт.

Страховщики давно заметили в действиях автосервисных центров одну особенность, а именно — склонность преувеличивать выставляемые за работу счета. Это вынуждает страховщиков проводить скрупулезные перерасчеты стоимости работ, перед тем как дать добро на ремонт.

«Автострахование — самый убыточный вид страхования», — объясняет мотивы действий страховщиков заместитель генерального директора — директор по страхованию ОАО СК «Русский мир» Олег Колосов. По его мнению, у автосервисов всегда есть возможность уступить в цене, но они не всегда это делают.

Отвечают дилеры

По словам директора автоцентра «Автомир» Виталия Новикова, страховые компании в Петербурге, даже филиалы московских, никак не хотят работать по «столичной» технологии. Это значит, что автомобиль с места происшествия попадает в сервис, там его ремонтируют и выставляют счет страховщику.

Но в городе на Неве страховщики без оценки эксперта даже говорить о ремонте не хотят. Общей методики

исчисления ущерба и стоимости необходимого ремонта нет. По некоторым автомобильным брендам используются эксклюзивные программы расчета. И зачастую именно разница в подходах становится причиной конфликта сервисных центров и страховых компаний. «Знаете, сколько стоит снять и установить двигатель на Daewoo Matiz? — спрашивает директор



автоцентра «Автомир» Виталий Новиков. И отвечает: — 1,5 тыс. руб. За такие деньги мы к машине не подойдем».

«Эксперты страховой компании, выполняющие оценку, не всегда знают технологию ремонта. Иногда считают ремонт элемента, хотя необходима его замена», — добавляет управляющая компании «Мега-Авто» Ольга Максимова. Иногда эксперт не учитывает в смете некоторые дефекты, и они «всплывают» во время ремонта. И тогда руководство станции техобслуживания

оказывается перед выбором: выполнить ремонт за свой счет или за счет страховщика. Как правило, выбор делается в пользу последнего варианта. Однако в этом случае «раскрутка» страховой компании на деньги может занимать месяцы. А клиент все это время ждет.

Темное дело

По словам страховщиков, многие виды ремонта можно выполнять не на фирменных, а в обычных сервис-центрах. Но дилеры ни за что не упустят клиента — вплоть до того, что будут угрожать лишить его гарантии. Кстати, о гарантии: в последнее время участились жалобы от автовладельцев на отказ дилеров выполнять гарантийный ремонт, потому что клиент, якобы, сам виноват в поломке. «Мы так никогда не делаем и от своих обязательств не отказываемся — нам важна репутация», — уверяет Новиков.

Его коллега Ольга Максимова не припомнила случаев отказа в своей компании, зато вспомнила подобную историю о конкурирующей фирме. В общем, дело темное, и перед покупкой машины потенциальному владельцу стоит внимательно прочитать договор, а особенно пункт, касающийся гарантийных обязательств.

Месяцы ожиданий

В силу сложившихся противоречий очереди из счастливых владельцев новых авто, угодивших в

аварию, будут только расти. Сегодня уже приходится простаивать по 3-4 месяца в ожидании ремонта по страховому полису каско. И нет никакой уверенности в том, что со временем ситуация улучшится.

В 2007 году автодилеры планируют увеличить продажи машин в России на 30-50%. При этом многие из них вообще не собираются наращивать мощности сервисов.

«У нас ограничена территория земли и помещений. Некуда ставить дополнительные подъемники», — объясняет Ольга Максимова. По ее словам, есть смысл покупать машины в новых, недавно открывшихся автоцентрах: как правило, там в течение первых месяцев не бывает очередей. Поставщики машин в последнее время заявляют о грандиозных планах по развитию дилерских сетей, но не все из них будут приобретать необходимое для ремонта оборудование. «Основная

масса дилеров заключает субдилерские договоры и направляет своих клиентов на другие станции», — говорит генеральный директор Союза профессиональных брокеров Павел Кушковский.

Не только автомобили

Напомним, что аналогичная конфликтная ситуация уже возникала в прошлом между страховщиками и их подрядчиками по «ремонту людей» — медицинскими центрами. «Страховой случай» освещал ситуацию, когда клиники Петербурга начали поднимать цены на лечение застрахованных, а со стороны страховых компаний последовала ответная реакция — длительные согласования и задержки в оплате медицинских услуг. Для решения этой проблемы медики даже объединились в ассоциацию, договорившись не обслуживать клиентов страховых компаний, задерживающих платежи.

Но, тем не менее, и той и другой стороне нужно было продолжать работать вместе. У обеих сторон сохранились общие интересы, и консенсус был достигнут. Правда, пока все «устаканивалось», страдал клиент.

Страдают клиенты-автомобилисты и в нынешней ситуации. Хотя очевидно, что страховые компании и автомобильные фирмы нужны друг другу. Просто нужно учиться договариваться. И кто-то должен для этого сделать первый шаг.



Новое за старое

Президиум Высшего арбитражного суда (ВАС) посчитал, что страховщики должны возмещать сумму материального ущерба по ОСАГО в полном объеме, без учета износа, что противоречит правилам автогражданки.

Александр НОГОВ

Тенденция, однако...

Страховщики вздрогнули, ведь это уже не первое подобное решение. В декабре 2006 года ВАС постановил, что страховщик ОСАГО обязан выплатить возмещение по ДТП даже в том случае, если его виновником был водитель, не вписанный в полис. Плюс к этому судьи решили, что утрата товарной стоимости автомобиля тоже подлежит возмещению. Все эти решения высшей судебной инстанции, принятые с небольшим интервалом, не дают страховщикам покоя: того и гляди, что дело дойдет до изменения правил ОСАГО и страховщикам придется возмещать ущерб по принципу «новое за старое», причем независимо от того, кто сидел за рулем автомобиля — виновник ДТП, вписанный в полис или не вписанный.

Не надо быть страховщиком, чтобы понять, к каким последствиям это приведет, — к росту компенсационных выплат и сокращению прибыли страховых компаний. Для этого достаточно взглянуть на цифры: по дорогам России «бегает» примерно 33 млн легковых автомобилей, из них больше половины старше 10 лет. Разумеется, страховщикам не по душе перспектива обновления автопарка страны за их счет. И они сразу же вспоминают про тарифы. «Мы готовы платить за все, но тарифы должны быть значительно выше нынешних», — возмущаются страховые компании.

Жадность ффраера сгубила

Поводом для недавнего решения ВАС стал меркантильный конфликт между двумя страховщиками, не поделившими 6 тыс. руб. Национальная страховая группа (НСГ) компенсировала по каско пострадавшему в ДТП клиенту стоимость ремонта автомобиля, без учета износа деталей, в размере 81,2 тыс. руб. После чего компания обратилась к страховщику виновника аварии, у которого он был застрахован по ОСАГО, с просьбой возместить расходы. Оппонент — компания «НСГ-Росэнерго» — согласился произвести платеж, но только на меньшую сумму — за вычетом износа, то есть 74,5 тыс. руб. Такая сумма НСГ, конечно же, не устроила, и компания пошла искать справедливость в арбитражном суде Алтайского края. Апелляционная и кассационная инстанции вынесли решение в пользу ответчика. В итоге спор дошел до президиума ВАС. Он рассудил, что справедливо взыскать с «НСГ-Росэнерго» полную сумму, без учета износа, то есть 81,2 тыс. руб.

Справедливость — неоднозначна

В российских судах на подобные дела смотрят двояко. В одном случае суд придерживается мнения о том, что убытки должны компенсироваться полностью, а

в другом — отстаивают позицию, что потерпевший не может необоснованно обогащаться, то есть компенсация материального ущерба без учета износа автомобиля и есть необоснованное обогащение. В данном случае победила первая точка зрения. Но стоит заметить, что ее будут придерживаться только арбитражные суды, где выясняют отношения юридические лица и частные предприниматели без образования юридического лица. Спорные дела обычных граждан России рассматриваются в судах общей юрисдикции, а для них ВАС — не указка, они подчиняются Верховному суду РФ. А в нем подобных решений по ОСАГО не выносилось. Этому находится очень простое объяснение. У граждан сравнительно меньше материальных, моральных и физических сил, чтобы пройти все инстанции и найти правду в Верховном суде. Другое дело — компании, в которых за большие деньги трудятся целые отделы юристов. Они, собственно, и двигают ОСАГО в светлое будущее. Которое, безусловно, наступит для всех, но только когда правительство изменит правила автогражданки в соответствии с принятыми решениями ВАС. Ну, а пока всем потерпевшим дорога в суд. Страховщики добровольно не примут на вооружение принцип «новое за старое» и будут его использовать только по решению суда.

За грань убыточности

По оптимистичному прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», к 2008 году коэффициент убыточности в ОСАГО составит 75% и 80-85% — по пессимистичному. Это следует из аналитической записки агентства «ОСАГО: качество против убыточности».

Оба варианта развития убыточности не предполагают увеличения базовых тарифов и основаны на оценке возможных последствий введения планируемых изменений в законодательство.

В оптимистичном варианте прогнозируемый коэффициент в 75%

агентство считает находящимся «на критическом уровне для рынка». Этот сценарий предполагает изменение отдельных региональных поправочных коэффициентов.

В пессимистичном варианте значительное количество компаний будет работать за гранью убыточности, считает «Эксперт РА». В этом случае, по мнению агентства, «не избежать массовых банкротств страховщиков».

«Эксперт РА» выделяет четыре основных фактора, влияющих на убыточность. Это — инфляция (по оценкам агентства, повлечет рост убыточности на 10%), упрощен-

ное оформление ДТП (на 10%), выплаты без учета износа (на 15-20%) и введение фиксированных выплат за ущерб жизни и здоровью (на 20%).

По прогнозам агентства, через 2-3 года на рынке ОСАГО будет работать около 100 компаний. Рынок постепенно будет сосредотачиваться у крупных федеральных страховщиков. Если к 2008 году базовые тарифы в ОСАГО не будут повышены, уход страховщиков ускорится, и количество участников рынка может сократиться до 50 компаний, считает «Эксперт РА».

жалоб за 2007 год явно превысит нашу способность к урегулированию отношений», — подчеркнул Илья Ломакин-Румянцев.

«В связи с этим в ближайшее время необходимо совершенствовать страховое законодательство, в частности, уточнять нормы о договоре страхования, работать над законодательством о банкротстве страховщиков», — считает Илья Ломакин-Румянцев. Также ФССН надеется, что Россия воспользуется опытом Казахстана по созданию института страхового омбудсмена — контроля соблюдения законных прав и интересов потребителей страховых услуг. Недавно соответствующий законопроект был

принят в Казахстане в первом чтении.

Госдума в марте

В марте Госдума может рассмотреть четыре законопроекта, касающихся страхования, — о продлении сроков специализации страховщиков, о введении саморегулирования страховых актуариев, об обязательном страховании ответственности аудиторов и о страховании медработников от несчастного случая на производстве.

Это следует из одобренного 22 февраля Госдумой календаря рассмотрения вопросов на март и решений Совета Госдумы.

«Информер»



ГРАНД САЛОН ЭЛИТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ КЛАССА ПРЕМИУМ

Saint - Petersburg, 2007

28 и 29 апреля 2007 года

Центральный выставочный зал Северо-Запада

Санкт-Петербург, Площадь Победы, 2











MEDIA GROUP PETROBALT

Saint - Petersburg

Организатор

ООО «ПЕТРОБАЛТ»

тел. (812) 928-0130, факс (812) 719-6961

E-mail.: Info@petrobalt.net

Секция «Страхование»

ООО «Медиаиндекс»

тел. (812) 973-4790, факс (812) 380-1442*1113

E-mail.: reclama@mediaindex.ru

реклама

официально

Невеселый прогноз

По прогнозам ФССН, к концу этого года в службу может поступить более 10 тыс. жалоб на страховые компании. Еще совсем недавно количество обращений исчислялось сотнями и достигало максимум 1-1,5 тыс. в год. Об этом глава ФССН Илья Ломакин-Румянцев заявил 1 марта на конференции, посвященной 15-летию страхового надзора.

«Одновременно с темпом роста заключаемых договоров страхования растет и количество недовольных страховыми компаниями. Прогнозируемое службой количество

банки

Прощай, страхование?

С 1 июля 2007 года Банк России отменяет обязательное страхование залога, принятого в качестве обеспечения ссуды. Об этом решении стало известно в начале 2007 года на заседании экспертного совета Федеральной антимонопольной службы.

Наталья СЛАВИНА

Позиция антимонопольной службы такова: любая компания, имеющая соответствующую лицензию, может заниматься и страхованием залогов. Однако банки аккредитуют лишь узкий круг самых крупных страховых компаний и именно их услугами «рекомендуют» пользоваться желающим получить кредит. Таким образом, остальные участники рынка не допускаются до такого выгодного бизнеса, как страхование залогов. Такое положение дел рассматривается ФАС как ущемление конкуренции.

Основной проблемой для страховщиков является то, что для аккредитации страховой компании банки обязательно требуют открытия счета и размещения значительных средств в своих отделениях.

Антимонопольная служба настаивает на том, что «входным билетом» на рынок страхования залогов должна быть именно лицензия ФССН, а не «самопальные» требования банков. В результате неправомерных, по мнению ФАС, действий банков страдают и клиенты, которые вынуждены приобретать страховые услуги по завышенным тарифам, не имея возможности выбрать страховщика.

Выбор среди большого количества представленных банком компаний означает для последних необходимость конкурировать с большим количеством игроков как

по качеству обслуживания клиентов, так и по тарифам.

То ли еще будет

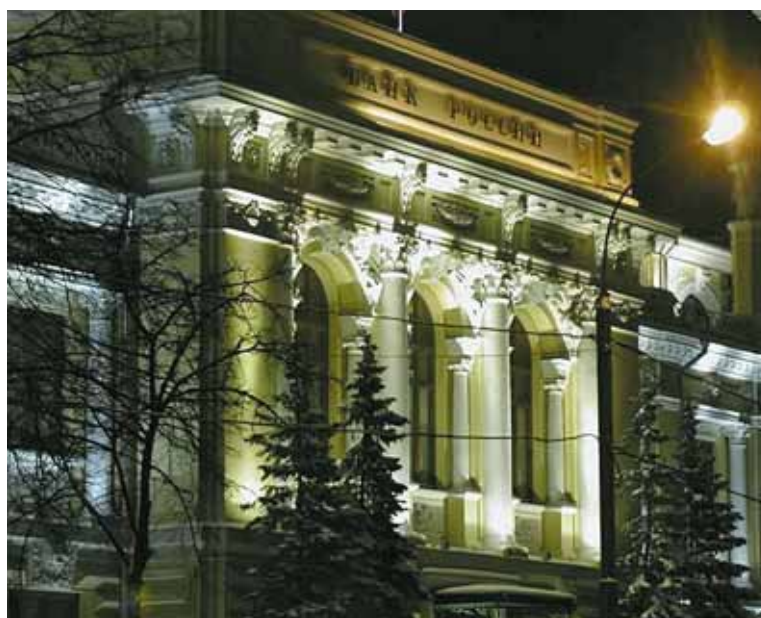
Существует также мнение, что растущая конкуренция между кредитными организациями вынуждает банки улучшать сервис, предоставлять клиентам возможность выбора между несколькими страховыми компаниями, а то и вовсе отказываться от требования страхования залогов по кредитам.

В единичных случаях такие действия со стороны банков возможны, но крайне сомнительно, что такое их поведение будет массовым.

Вероятно, что отмена фактически обязательного страхования может положительно сказаться на развитии малого и среднего бизнеса — тех, кто берет небольшие кредиты под недорогое имущество. Нововведение существенно сократит расходы заемщиков по обслуживанию кредитов, что может привести к увеличению спроса на кредитование.

Полный отказ невозможен

При выдаче крупных кредитов, по мнению экспертов, скорее всего, банки будут «настаивать» на страховании залогового имущества или же найдут другой способ уменьшить свои риски — например, повысить процентную ставку по кредиту. Российский бизнес остается до-



статочно рискованным, поэтому банки проявляют обоснованную осторожность при кредитовании, особенно долгосрочном.

Хотя решение об отмене обязательного страхования залогов не должно повысить риски банковского бизнеса, так как перед выдачей кредита банки оценивают финансовое состояние заемщика, экономическое обоснование потребности в кредите и в соответствии с этим относят заемщика к определенной группе риска. В зависимости от этого формируется резерв на возможные потери по ссуде. Кроме того, залог не является единственным возможным способом обеспечения кредитов.

Хотя вид обеспечения кредита, очевидно, будет иметь значение. Автомобили, товары и оборудование как наиболее подверженные риску целесообразно страховать больше даже для спокойствия страхователя,

Несмотря на то что кроме залога способом обеспечения кредита может быть поручительство или банковская гарантия, банки, чаще всего, выдают кредиты при наличии залога.

а страхование недвижимости от уничтожения, как наименее подверженное риску утраты предмета залога, может стать менее обязательным.

Потеря права собственности при долевом строительстве, при сомнениях относительно квартир, имеющих множество хозяев за свою историю, также представляется не таким уж невероятным событием.

Все будет хорошо

По мнению самих страховщиков, сейчас рынок ипотечного страхования может считаться таковым с некоторой натяжкой, так как совместная работа банков и аффилированных страховых компаний практически лишает клиента выбора, что приводит к ограниченной конкуренции, не характерной для рыночных отношений.

Перспективность подхода, объединяющего банковские и страховые услуги, не вызывает сомнений. Взаимное использование сети продаж несет ряд преимуществ как для финансовых институтов, снижающих издержки на развитие сбытовой сети, так и для клиентов, получающих комплекс услуг в одном месте.



Андрей Кашеваров, заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы

Мы не подвергаем сомнению способность Федеральной службы страхового надзора осуществлять контроль деятельности страховщиков, однако возникают ситуации, при которых банки рекомендуют заемщикам страховые компании, а когда наступают страховые случаи, выясняется, что страховщика уже не существует, а ответственность нести некому.

ФАС и ФССН будут вести совместную работу по контролю над взаимоотношениями между страховщиками и банками.

ФАС рассматривает как антиконкурентные несколько видов договоренностей между банками и страховщиками. Так, речь идет о соглашениях по установлению фиксированных или предельных размеров страховых тарифов при страховании имущества, передаваемого в залог кредитным организациям. А также о соглашениях об обязательствах по вложению средств страховщика в ценные бумаги и депозиты кредитной организации и об обязательствах по поддержанию оборотов средств на расчетных счетах страховщика в определенном размере.

Позиция ФАС России по таким соглашениям неоднократно высказывалась: данные соглашения следует рассматривать как антиконкурентные, поскольку они ограничивают конкуренцию на рынке финансовых услуг, а именно на рынке страховых услуг.

Перспективность страхования залогов также обусловлена высокой потребностью отечественных предприятий в кредитовании.

МСК
МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Московское Страхование Качество

в Санкт - Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Акционеры: Правительство Москвы и структуры Банка Москвы
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на 23 вида страхования по 84 правилам
- » Филиалы и представительства в 60 регионах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

324-0300

www.mosinsur.ru



Санкт-Петербург, ул. 2-я Советская, д. 27/2, 4 этаж

Лицензия минфина Российской Федерации С № 3259 77

Заложники кредита

Кредит – вещь почти незаменимая как для простого потребителя, так и, особенно, для малого и среднего бизнеса, ибо дает возможность постепенной оплаты того или иного приобретения.

Наталья СЛАВИНА

Хотя для того чтобы иметь возможность не тратить много и сразу, надо, кроме предоставления и оформления многочисленных документов, еще и застраховать имущество, которое выступает в качестве обеспечения кредита, и не только его. А это, как показывает

Предмет залога

Предметом залога может быть недвижимость, находящаяся в собственности заемщиков, а также любое другое имущество, одобренное банком: оборудование и техника, готовая продукция и сырье, офисная мебель и даже бытовая техника. Основное требование со стороны банка к предмету залога — его ликвидность.

практика, «влетает в копеечку». И для того же малого бизнеса может стать почти неподъемным условием.

Ипотека

Самое тяжелое «страховое бремя» ложится на приобретателя ипотечного кредита. По требованию банка, предмет залога должен быть обязательно застрахован от повреждения или полного уничтожения. Кроме того, кредиторы выдвигают и дополнительные требования — страхование жизни и трудоспособности самого заемщика, а также риска по утрате права собственности на жилье (титул).

Срок этого страхования обычно равен сроку самого ипотечного кредита. Некоторые банки требуют страховку только на 3 года, так как этот период является сроком исковой давности по недействительным сделкам.

Сложнее, если клиент покупает квартиру на первичном рынке, вкладываясь в доленое строительство, ведь в этом случае обеспечения как такового нет. Тогда банку в качестве залога переходит право требования на строящееся жилье, а заемщику, помимо классических ипотечных рисков, приходится заключать договор страхования инвестиций на весь срок строительства. После того как дом построен, клиент должен заключить договор страхования квартиры от гибели или повреждений. Этот договор будет пролонгироваться до момента погашения кредита.

Особенностью ипотечного страхования является и то, что с каждым годом, по мере возврата кредита, страховая сумма договора уменьшается на погашенную часть, поэтому расходы ипотечного клиента на страхование год от года сокращаются.

Большинство компаний, активно работающих по страхованию ипотеки, имеют специальные комбинированные программы,

включающие все обязательные при получении жилищной ссуды виды страхования.

В случае смерти заемщика или утрате им трудоспособности все обязательства перед банком-кредитором переходят к страховой компании, и она выплачивает кредит банку (включая проценты). Заложенная квартира при этом становится собственностью заемщика (наследников заемщика).

При повреждении застрахованного жилья заемщику выплачивается страховое возмещение. Если в договоре страхования была указана сумма лишь ипотечного кредита, а не полная стоимость жилья, то заемщику может не хватить страховой выплаты на восстановление.

Риски как они есть

Риски, от которых страхуется недвижимость, жизнь и нетрудоспособность заемщика, как правило, стандартные. По жилью этот набор включает пожар, взрыв, стихийное бедствие, затопление, противоправные действия третьих лиц, по страхованию жизни — смерть, инвалидность или временная утрата застрахованным лицом общей трудоспособности.

В остальных случаях, то есть при приобретении в кредит авто, оборудования и других объектов, обычно предметом залога становится сам приобретаемый объект.

Страхование жизни и трудоспособности заемщика осуществляется на основании медицинских показаний. Если возраст заемщика превышает 50 лет, ему могут вообще отказать в страховке (что повлечет за собой и отказ в выдаче кредита), либо же страхование осуществляется по индивидуальному тарифу.

Для страхования титула необходимо изучение соответствующих

Если наступление страхового случая по договорам страхования жилья, предоставляемого в залог, весьма маловероятно, то риски по страхованию жизни и титула практически всегда чреваты выплатой полной страховой суммы. То же можно сказать и относительно страхования залоговых машин.

документов и проверки достоверности изложенных в них сведений. Часто этот этап бывает особенно сложным. Так как на первичном рынке недвижимости, при доленом строительстве, мошенничества не так уж редки.

А оценить «чистоту» сделки сложно из-за практически отсутствующей информации о деятельности фирм — застройщиков-инвесторов. Риэлтеры также не всегда дадут достоверную информацию, все по той же причине, кроме того, их услуги дороги и выполняются долго.



Тарифы и страховые события

Ставки определяются индивидуально для каждого заемщика

Объекты страхования	Тариф, % от страховой суммы	Что имеет значение при определении тарифа	Страховые события
1. Страхование залогового имущества			
Квартиры	0,2-0,7	Месторасположение объекта страхования	Повреждения или уничтожение: Действие огня (пожар, взрыв); Стихийные бедствия (ураган, буря, шторм, обвалы, оползни, наводнение, паводок, ливень, град, проседание грунта, затопление грунтовыми водами, падение деревьев, камней и т.д.); Действие воды (аварии водопроводной, отопительной, канализационной, противопожарной систем; проникновение жидкостей из других помещений); Противоправные действия третьих лиц (кража, грабеж, разбой, хулиганские действия) Конструктивные дефекты здания, о которых на момент заключения договора страхователю не было известно
Загородные дома, дачи	0,3-0,8	Конструктивные особенности объекта страхования	
Прочие здания, сооружения и помещения	0,15-1,0	Наличие и состояние противопожарных, охранных и технических систем	
Оборудование производственное, технологическое	0,3-0,9	Условия эксплуатации и хранения объекта страхования	
Товары, производственная продукция, сырье на складе и в обороте	0,4-1,0	Комплексное страхование (от всех имеющихся рисков) Размер франшизы	
Оргтехника, бытовая техника, мебель, предметы интерьера, аудио-, видеотехника, средства связи и прочее объекты	0,3-1,0	Одновременное страхование нескольких объектов Отсутствие убытков в предыдущие периоды	
Автомобили (КАСКО)	до 12%	Марка и год выпуска машины, период страхования, % первого взноса, стаж вождения, возраст страхователя, место стоянки, вид сигнализации, прочее	все вышеперечисленное + угон
2. Дополнительно — при страховании недвижимости			
Жизнь и трудоспособность заемщика	0,3-1,5	Возраст, состояние здоровья и профессиональной деятельности заемщика	Смерть застрахованного, частичная или полная утрата трудоспособности (присвоение статуса инвалида I или II группы) в период действия страхового договора
Право собственности на жилье — «титул»	0,2-0,7	«Юридическая чистота» жилья, информация о деятельности застройщика, инвестора, подрядчика, покупка на первичном рынке, либо на вторичном рынке	Утрата права собственности на предмет ипотеки
Полный набор ипотечных рисков	1,0-1,5 (от остатка по кредиту, с учетом процентов)	Все перечисленное	Все перечисленные случаи

профессия

Думы о работе

В феврале завершился второй ежегодный конкурс «Лучшее кадровое агентство Санкт-Петербурга – 2007», организованный компанией «Петробалт» при поддержке городской администрации. Среди 24 номинаций конкурса была и такая – «Лучшее кадровое агентство Санкт-Петербурга 2007 – По подбору специалистов в области финансов и страхования». Но тщетно искал фотокор «Страхового случая» победителей этой категории на торжественной церемонии вручения дипломов: никто из трех номинантов на замечательный праздник, устроенный организаторами, не явился. Видимо, дела оказались важнее. И это правильно, потому что с кадрами на страховом рынке есть проблемы. Именно об этих проблемах и побеседовал корреспондент нашей газеты с экспертом Страхового информационно-аналитического центра (СИАЦ) Галиной Рувинской.

Владимир МИХАЙЛОВ

Проблема кадров на страховом рынке заключается не в недостатке, равно как и не в избытке желающих трудиться на данном поприще. Профессионалы на рынке есть, приток новых кадров тоже наблюдается, трудоустроиться, вроде бы, можно, а проблемы, тем не менее, налицо.

Круговорот воды в природе

Частично эти проблемы диктуются нынешним неустойчивым положением на рынке страхования. Страховщики сами пребывают в «страхе» — перед слияниями, укрупнениями и поглощениями, когда сегодня ты в одной компании, а завтра — в другой (или вообще за порогом всех компаний). Ввиду интеграции и укрупнения страховых компаний их руководство старается уменьшать издержки, чтобы выглядеть более конкурентоспособными. А как проще всего уменьшить издержки? Правильно: сэкономив на зарплате сотрудников. В этой связи в нынешней ситуации труднее получить повышение и перейти куда-то с прибавкой в зарплате. А такая ситуация не может не нервировать персонал страховых компаний: жизнь-то, в конце концов, дорожает, инфляция свирепствует, а прибавок — нет как нет. Как считают некоторые профессионалы, все эти укрупнения проводятся, прежде всего, в интересах большого бизнеса и идут вразрез с интересами большинства работников страхового рынка.

Следствием этого невроза является миграция кадров, которая всегда имела место, но в последнее время однозначно усилилась. В

особенности склонны мигрировать продавцы страхового продукта, причем как штатные, так и нештатные. Это происходит зачастую не в индивидуальном порядке — кадры перепархивают из одного места в другое целыми группами. Они переливают из компании в компанию свои портфели с клиентурой, иногда занимаются шантажом руководства, и все это по причине не столь уж обширного рынка имеет круговой характер.

Сверху донизу

В этой ситуации более-менее уверенно чувствуют себя разве что брокеры, которые практикуют относительно независимую деятельность на рынке. У них есть свой круг клиентов, они могут работать сразу на несколько страховых компаний и потому оказываются в выигрыше. Какие бы укрупнения на рынке ни произошли в будущем, эти весьма квалифицированные кадры наверняка уцелеют и продолжат свою деятельность. Что касается среднего звена — штатных сотрудников страховых компаний, то они чувствуют себя не очень уверенно. Иногда сотрудники массово уходят из компании в связи с мотивациями, ориентированными не на сотрудников, а на руководство. Однако в связи с изменениями последнего времени наблюдается и такой парадоксальный феномен, как относительная безработица топ-менеджеров. Эти высококвалифицированные сотрудники тоже подчас по несколько месяцев сидят без работы, и это не может не огорчать. Ведь одна из причин такой сумятицы в кадровом вопросе — отсутствие, точнее, очень

малое количество действительно профессионалов, которые умеют строить бизнес и видеть ситуацию стратегически.

Системный подход

Еще одна проблема — трудности во время поступления на работу новых кадров. Сейчас предлагают довольно низкие стартовые зарплаты, и далеко не все могут вытерпеть несколько месяцев, пока вложенный труд начнет приносить результат. Особенно это не устраивает молодежь, которая с ходу требует зарплату, явно не соответствующую ни ее опыту, ни квалификации. Несмотря на то что уже существуют соответствующие специальности в университетах, подготовка там, как утверждают кадровики, довольно низкая, фактически молодым сотрудникам приходится заново учиться в самой компании.

Во многих компаниях не отработана система четких должностных понятий, поэтому приходится перебирать большое количество людей, прежде чем взять человека на вакантное место. Сами кадры тоже далеко не всегда могут сформулировать свои профессиональные претензии и обрисовать свои возможности, как правило, беседа сводится к какой-то желательной цифре будущей зарплаты.

Страховщики, очевидно, должны более системно подходить к кадровой политике: четко определить структуру компании, должностные инструкции, продумать мотивацию... А сотрудникам, безусловно, необходимо повышать свою квалификацию.



Конечно, рынку нужно специализированное кадровое агентство и полноценный банк соискателей, в котором будут храниться профессионально составленные резюме. Формированием такого банка СИАЦ сейчас и занимается. Администраторы

банка, сами имеющие большой опыт работы в страховании, помогут кадровикам страховых организаций более конкретно формулировать свои пожелания к новым сотрудникам и, соответственно, получать более адекватные результаты.

СИАЦ приступил к формированию банка резюме специалистов по страхованию

подробности по телефону (812) 336-4349 или e-mail mail@iiac.ru.

Конфиденциальность гарантируется

СТРАХОВОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

некоммерческое партнерство содействия страховому делу

- Система противодействия страховому мошенничеству "Порфирий"
- Организация семинаров по страхованию
- Сбор и анализ страховой статистики
- Разработка сайтов для страхового рынка
- Ведение рейтинга информационной открытости страховщиков
- Банк резюме специалистов по страхованию
- Информационные системы для страхования

реклама

СЕРИЯ ЕЖЕГОДНЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ

ЭКСПЕРТИЗА РЫНКОВ ЭКСПЕРТ РА

экспертиза — СТРАХОВОГО РЫНКА

экспертиза — БАНКОВСКОГО РЫНКА

экспертиза — РЫНКА ЛИЗИНГА

ВСЕ РЫНОК ЗА ГОД!

контакты 225 3444 www.raexpert.ru

РОСГОССТРАХ Партнер рубрик "Социальная деятельность", "Персона", "Наука и образование"

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ЭКСПЕРТИЗА СТРАХОВОГО РЫНКА

реклама

Деловые игры

В серии «Бизнес-практикум» издательского дома «Деловой формат» вышла книга Елены Сивак «Деловые игры для продавцов страховых продуктов».

Это уникальное пособие по оперативной отработке навыков продаж. Книга позволяет в игровой форме научить продавцов запоминать страховые термины, быстро реагировать на каверзные вопросы, работать с возражениями, успешно проводить переговоры, брать рекомендации и повышать самооценку. Описание каждой игры включает разные варианты ее проведения и примеры, основанные на реальных жизненных ситуациях.

Книга предназначена для руководителей агентских департаментов и школ, менеджеров агентских групп,

руководителей агентств и отделов продаж, тренеров корпоративного обучения.

Заказать книгу можно по телефону (495) 784-6452 или по e-mail: es@sivak.ru



marine

Морское страхование — пора учиться

Морское страхование — «визитная карточка» группы «Осло Марин». Большой опыт практической работы в страховании и перестраховании морских рисков на международном рынке, устойчивая репутация страховщика маломерного флота — все это позволяет «Осло Марин» полноправно заявлять о себе как о профессионале отрасли.

Компании группы — «СканМаринКонсалтинг» и страховое общество «Скандинавия» — активно принимают участие в деятельности международного страхового сообщества. В 2006 году представители компании посетили Международные встречи страховщиков и перестраховщиков в Баден-Бадене, участвовали в randevu в Монте-Карло (Rendez-Vous de Septembre) — крупнейшей мировой встрече представителей перестраховочного рынка, конференции на Гидре, выставке в Посейдонии, организовали серию презентаций российского страхового рынка (в том числе и по морскому страхованию) в Лондоне.

В группе справедливо полагают, что любой практический

опыт компании в «морском» направлении — это бесценный клад знаний, который просто необходимо не только передавать специалистам-новичкам, но и тем, кто в работе так или иначе связан с морскими рисками: юристам, сюрвейерам, актуариям... На основе обмена имеющимися знаниями между специалистами-практиками обычно вырисовывается четкая картина современной ситуации на рынке, вскрываются основные проблемы, но главное — начинаются поиски путей их решения, что в последствии ведет к разрешению наиболее сложных вопросов. Это важно для развития российского рынка морского страхования, который на данный момент заметно уступает

по всем основным показателям рынку международному.

С целью развития отечественного морского страхования на протяжении нескольких лет группа «Осло Марин» инициирует различные обучающие семинары, на которых специалисты-практики обмениваются опытом работы между собой, передают знания новичкам, выявляют причины основных проблем и трудностей в работе и совместно находят варианты устранения этих сложностей.

Под эгидой Союза российских судовладельцев и при поддержке «Осло Марин» стартовала серия семинаров «Морской бизнес сегодня», направленных на освещение вопросов морского страхования и риск-менеджмента для судовладельцев.

Основной причиной организации такого рода мероприятия стал недостаточный уровень изученности, по мнению многих специалистов, условий страхования, часто влекущих за собой отказ в выплате страхового возмещения.

Одним из ключевых мероприятий «Осло Марин» является семинар «Международная практика морского страхования», стартовавший в Москве в апреле 2006 года. Семинар посетили ведущие андеррайтеры рынка морского страхования, а также представители рынков Китая, Пакистана, Турции и Великобритании. К обсуждению специалисты «Осло Марин» совместно с партнерами по бизнесу представили такие темы, как юридические аспекты страхования на международном рынке, вопросы суброгации, страховые аспекты ареста судов.

В 2007 году «Осло Марин» также проведет семинар «Международная практика морского страхования»,

который снова состоится в Москве, где сосредоточены основные компании, работающие в сфере морского страхования. Главными темами обсуждения в этот раз будут правила ареста судов в европейских странах, сравнительная характеристика международных правил морского страхования и изменения в международном морском законодательстве. Все темы актуальны для российских страховщиков, которые в своей работе постоянно сталкиваются с нюансами трактовки международного законодательства и тонкостями его требований.

К участию в очередном мероприятии группы «Осло Марин» приглашаются все заинтересованные компании. Организаторы надеются, что по результатам семинара все участники получат достойные знания, которые смогут применить в последствии на практике.

на правах рекламы

МСК — в большое плавание

«Московская страховая компания выходит на рынок морского страхования», — сообщает пресс-служба страховщика. Для развития нового направления в компании создано управление по страхованию морских рисков. Руководителем управления назначен Артем Матвеев.

Новое управление Московской страховой компании при участии Калининградского филиала уже заключило договор каско (с ответственностью за гибель и повреждения) пяти морских судов, принадлежащих ОАО «Западное пароходство». Страховая сумма составила 204 050 тыс. руб., срок действия договора — 1 год.

Для защиты морских рисков заключен облигаторный договор с лимитом ответственности в \$3 млн. Договор размещен на западном перестраховочном рынке.

С начала 2007 года Московская страховая компания уже застраховала девять судов на страховую сумму более \$1 млн по каждому из договоров, отмечается в официальном сообщении МСК.

Семинар ФССН

страховойслучай

ГАЗЕТА СТРАХОВОГО РЫНКА

14 марта 2007 года Федеральная служба страхового надзора проводит бесплатный консультационный семинар для субъектов страхового дела по теме «О реализации требований Федерального закона № 172-ФЗ от 10.12.2003 (третий этап формирования уставного капитала субъектами страхового дела и завершение специализации). Анализ типичных ошибок, допущенных при выполнении предыдущих этапов формирования минимального размера уставного капитала, а также требования к документам, представляемым в подтверждение завершения специализации».

Семинар состоится по адресу: Москва, Миусская пл., д. 3, стр. 1, 3 этаж. Начало семинара в 10.00.

Заявки на участие в семинаре просьба направлять в исполнительную дирекцию Всероссийского союза страховщиков по факсу (495) 956-65-87 или e-mail: mail@ins-union.ru.

Интересующие вопросы по указанной теме можно заранее направить в ФССН по e-mail: reestr@fssn.ru.

Заявка

на участие в консультационном семинаре «О реализации требований Федерального закона № 172-ФЗ от 10.12.2003 г. (третий этап формирования уставного капитала субъектами страхового дела и завершение специализации). Анализ типичных ошибок, допущенных при выполнении предыдущих этапов формирования минимального размера уставного капитала, а также требования к документам, представляемым в подтверждение завершения специализации»

Рег. №	Наименование организации	Ф.И.О.	Должность

реклама

VI РОССИЙСКОЕ СТРАХОВОЕ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ РАНДЕВУ
14-16 ноября 2007
Санкт-Петербург

ДАМЫ И ГОСПОДА!

Оргкомитет Рандеву начинает принимать заявки на участие уже в VI Страховом и перестраховочном рандеву! Всем, приславшим заявки на участие до 28 февраля 2007 года, гарантируются скидки на регистрационный сбор - 15 %.

VI Страховое и перестраховочное рандеву состоится при поддержке правительства города и Группы Осло Марин. Традиционно среди основных участников Рандеву — руководители страховых и финансовых институтов экономической отрасли РФ — основные игроки отечественного рынка, а также зарубежные делегаты, которые, наблюдая стабилизацию российской экономической системы, ищут здесь перспективных бизнес-партнеров.

Рандеву приобрело международный статус и вошло в ряд основных ключевых событий своей отрасли.

МЫ БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС
НА VI СТРАХОВОМ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОМ РАНДЕВУ!

ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ: (812) 703-45-25, 346-76-16
на официальном сайте WWW.RV.OSLO.RU

реклама

Boat Show Petersburg
16-19 июня 2007

Ленэкспо

ЯХТЫ
КАТЕРА
ЛОДКИ
МОТОРЫ
РЫБАЛКА
СТРАХОВАНИЕ
ДАЙВИНГ
ТУРИЗМ

ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
10 лет с Вами!

тел./факс: +7 (812) 321-26-79/80
e-mail: bthouse@mail.lenexpo.ru
www.boatshowpiter.ru

в мире

Тихий год

Крупнейшая перестраховочная компания Swiss Reinsurance подвела итоги года для участников рынка страхования. Выяснилось, что прошедший год был для страховых компаний одним из самых «дешевых» за последнее время – убытки страховщиков были минимальны. Но, по прогнозам ученых, в 2007 году штормовая активность повысится. Со всеми вытекающими...

При убытках в \$15 млрд у компаний хватит сил на восстановление капитала, истощенного выплатами в 2004–2005 годах. За последние 10 лет только в 1997 году общая сумма выплат страховщиков была ниже, чем в 2006-м. А за последние 20 лет еще более успешным для страховых компаний был 1998 год. По итогам исследования Swiss Reinsurance, страховщики не понесли финансовых потерь в 2006 году, в отличие от предыдущих лет, когда убытки компаний были рекордными.

«После нескольких лет рекордных убытков страховщики прошли 2006 год почти без потерь», – го-

ворится в исследовании. Размеры потерь страховых компаний от выплат за последствия катастроф снизились в 2006 году на 82%.

Эксперты Swiss Reinsurance за прошедший год насчитали 140 природных катастроф и более 200 бедствий, обусловленных деятельностью человека. В 2006 году три события вызвали потери страховщиков на сумму \$1 млрд: два торнадо в США и один тайфун в Японии. Европа не пострадала от катастроф, принесших экономические потери, и ни один индустриальный район не был подвержен землетрясению. Не было авиакатастроф и крупных пожаров, которые традиционно

очень чувствительны для страховщиков.

Самыми серьезными событиями стали торнадо в США в апреле, который повлек страховые потери в размере \$1,28 млрд, и тайфун «Шаньшань» в Японии в сентябре, который стоил страховщикам \$1,03 млрд. Ущерб мировой экономике, нанесенный природными и обусловленными деятельностью человека катастрофами, в 2006 году составил около \$40 млрд. Страховые убытки составили примерно \$15 млрд, что существенно ниже показателей 2004–2005 годов. Число погибших в катаклизмах составило 30 тыс. человек.



Годом раньше ущерб мировой экономике был оценен в \$225 млрд, из них \$80 млрд пришлось на США в связи с разрушениями от урагана «Катрина». Общее число погибших от землетрясений и ураганов на земле превысило 112 тыс. человек.

Профессор Лондонского университетского колледжа Марк Саундерс назвал 2006 год «самым

тихим» с 1950 года, когда была зафиксирована чрезвычайно низкая активность атлантических ураганов. Однако эксперты группы прогнозов Tropical Storm Risk предсказывают, что штормовая активность Атлантики вернется в 2007 году, превысив средний показатель периода 1950–2006 годов.

«Взгляд.ру»

туризм

Пикеты не помогли

Президент подписал закон, обязывающий туроператоров иметь финансовое обеспечение.

Это требование начнет действовать с начала лета. До июня 2008 года размер обеспечения будет составлять 0,5 млн или 5 млн руб. в зависимости от вида деятельности оператора. Затем верхняя планка поднимется до 10 млн руб. Финансовым обеспечением может быть страховой полис.

Если туроператор выберет в качестве финансового обеспечения страхование, его ответственность должна быть застрахована на случай неисполнения или ненадлежащего

исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта. Страховая сумма не может быть меньше размера финансового обеспечения. Тариф определяет страховщик – исходя из срока действия договора и с учетом факторов, влияющих на степень страхового риска. В рамках договора не возмещаются упущенная выгода и моральный вред. Страховщик не освобождается от выплаты, если страховой случай наступил вследствие умысла туроператора.

Рабочая группа, образованная при Всероссийском союзе страховщиков, приступила к разработке типовых правил страхования ответственности туроператоров.

АСН

страховой случай

Пирогам, и блинами, и сушеными грибами...

История с застрахованным от огня пожарным водоемом произошла еще в 1996 году. 3 апреля – День работников пожарной охраны РФ, 355 лет пожарной охраны в России. На одном из предприятий Ленинградской области в связи с окончанием отопительного сезона остановили кочегарку и должны были слить остатки мазута. Четыре бочки с мазутом поручают слить в отстойник молодому трактористу. Неопытный сотрудник, поездив по территории предприятия в поисках отстойника и не найдя его, не нашел ничего лучшего, как слить мазут в пожарный водоем. Естественно, мазут всплыл и покрыл водоем пленкой. В тот же вечер пожилая вахтерша решила поджечь сухую траву, выбрав для этого самое безопасное место – около пожарного водоема. Достаточно было одной искры, чтобы пожарный водоем вспыхнул, как танкер с нефтью. Пока удалось уговорить уже начавших отмечать свой праздник пожарных, что это не шутка и тушить надо действительно пожарный водоем, огонь перекинулся на близстоящие постройки. В процессе тушения у пожарных кончилась вода и опять встал вопрос: где ее взять, если пожарный водоем все еще горит!

Мышка за кошку... дедка за репку

В 20-х годах прошлого века в Англии на одном из железнодорожных переездов перед мостом через канал заглох автомобиль. Протаранив его, груженный песком поезд сошел с рельс. Пробив ферму моста, состав упал в канал. Вагоны и песок из поезда запрудили его, возникло наводнение, в результате которого оказались затопленными поля окружающих фермеров и постройки. Компания, в которой была застрахована ответственность этого автовладельца перед третьими лицами, выплатила стоимость ремонта поезда, ремонта моста, очистки канала и полей на общую сумму 2 млн фунтов стерлингов. Сегодня эта сумма сопоставима с 50–70 млн руб. Лимита нашей ОСАГО явно не хватило бы.



Не гонялся бы ты, поп...

Имя американца Джона Доу из Шарлоты, штат Северная Каролина, вошло в историю страхового бизнеса по следующему поводу. Он купил коробку из 24 очень дорогих редких сигар и застраховал их от огня. Через месяц, употребив сигары по прямому назначению, мистер Доу обратился в страховую компанию, которая, естественно, отказалась выплатить компенсацию. Тогда Доу подал в суд на страховую компанию. В заявлении истца значилось: «Сигары были утрачены в серии небольших возгораний». Как ни странно, Доу выиграл дело. Судья указал на то, что компания должна была конкретизировать, в случае какого именно возгорания она не будет выплачивать страховку. Джон Доу получил \$15 тыс. и тут же был арестован по обвинению в 24 поджогах. Самое смешное, что он был признан виновным в умышленном поджоге застрахованной собственности и приговорен к 2 годам тюрьмы и штрафу в \$24 тыс.



реклама



СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКСНА

Наши гарантии – Ваше доверие

- ✓ автострахование;
- ✓ ОСАГО;
- ✓ страхование имущества;
- ✓ ипотечное страхование;
- ✓ страхование грузов;
- ✓ медицинское страхование;
- ✓ экологическое страхование и др.

Москва, ул. Б. Академическая, 5а
тел. (495) 580-7858

Санкт-Петербург, Невский пр., 44
тел./факс: (812) 380-9417, 325-7085
e-mail: sheksnaspb@mail.wplus.net

Череповец, ул. Ленина, 47
т. (8202) 53-4503, ф. (8202) 53-4504
e-mail: sheksna@sheksnagroup.ru

реклама

страховойслучай

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИШНИХ МЕЖДОМЕТИЙ

страховойслучай
ГАЗЕТА СТРАХОВОГО РЫНКА

www.sluchay.ru (812) 9734790

недвижимость

Тяжелая доля **дольщика**

Рынок строящегося жилья остается в нашей стране высоко рискованным. И хотя откровенные махинации с «долевкой» сегодня встречаются реже, вероятность потерять вложенные средства или как минимум их часть по-прежнему существует. Судиться с застройщиком – дело неблагоприятное. Поэтому лучше заблаговременно застраховать свои финансовые риски.

Сергей МАКСИМОВ



Конечно, подобная защита влетает сегодня в копеечку. В среднем, полис страхования инвестиций обходится дольщику в 1-4% от стоимости приобретаемой квартиры. А если учесть, что цена «однушки» сейчас – не менее \$80 тыс., полис обойдется в \$800-3200 в год. К счастью, терпеть подобные расходы приходится относительно недолго. Большинство дольщиков вступает в долевое строительство за 1,5-2 года до сдачи дома госкомиссии. А после оформления права собственности на возведенную квартиру о недешевой страховке можно будет забыть раз и навсегда.

Первопроходцы первичного рынка

Страхование финансовых рисков при покупке квартиры на первичном рынке развивается сегодня в двух направлениях. Как «принудительно-обязательное» при банковском ипотечном кредитовании и как добровольное, рассчитанное на разумную предусмотрительность покупателей «первичного» жилья. В обоих случаях на страхование принимаются в основном риски, связанные с двойными продажами, банкротством застройщика и т. д. То есть ситуациями, когда человек теряет вложенные средства. Что касается задержки сроков строительства или передачи покупателю квартиры ненадлежащего качества, то от этих напастей застраховаться практически нереально. Подобные неприятности случаются в наши дни сплошь и рядом. А какой страховщик захочет рыть себе яму?

Страховые компании долго «присматривались» к непредсказуемой «долевке», прежде чем решились заключить на этом поприще первые договоры. Пионером здесь стала Первая титульная страховая компания, застраховавшая семь лет назад дольщиков строительной компании «Росстро». В 2002-м ее примеру последовали «Спасские ворота» и Промышленно-страховая компания (ныне СГ «Уралсиб»). Правда, тогда страховщики не рисковали с головой окунуться в

стихию строительного рынка. Они начали страховать клиентов только тех застройщиков, в благонадежности которых не сомневались. Так появились тандемы «Спасские ворота» – «Северный город» (холдинг RBI) и Промышленно-страховая компания – «Невский Синдикат». К сожалению, отклик в сердцах потенциальных дольщиков новая услуга нашла слабый. Ведь названные строительные фирмы обладали хорошей репутацией на рынке. Их деятельность не вызвала опасений не только у страховых компаний, но и у большинства покупателей жилья (особенно после того, как страховщики открыто заявили о своих «предпочтениях»).

Ипотека зовет

На рынок ипотеки страхование финансовых рисков дольщиков пришло позднее. Банки, как и страховые компании, поначалу осторожничали и выдавали кредит только на приобретение жилья у одного-двух проверенных строителей-партнеров. От заемщика в этом случае требовалось застраховать лишь жизнь и трудоспособность, а также саму квартиру (объект залога) после получения свидетельства о праве собственности.

Острая потребность в услугах страховых компаний на первичном рынке возникла примерно год-полтора назад. Именно тогда некоторые банки в условиях ужесточающейся конкуренции стали выдавать кредиты на приобретение квартир практически в любых строящихся домах. Разумеется, при условии, что заемщик застрахует свои финансовые риски в пользу кредитора. Спрос тут же породил предложение. На рынок «строящейся» ипотеки пришли такие крупные компании, как «Ингосстрах», «Росгосстрах-Северо-Запад», Северо-Западная страховая компания, «Стандарт-Резерв», «Спасские ворота», ГСК «Югория», Военно-страховая компания, «АльфаСтрахование», «СОГАЗ» и др.

Большинство банков, предлагающих кредиты на покупку строящихся квартир, сегодня сотрудничают не с одной, а сразу с несколькими страховыми компаниями. Это дает заемщику определенную свободу выбора. Так, банк «КИТ-Финанс» имеет партнерские отношения с 14 страховщиками. Из них почти половина работает с «долевкой». У других кредиторов «ассортимент» поменьше, но все-таки редкий банк сегодня не предложит своему клиенту хотя бы двух-трех страховщиков на выбор.

Страховая инспекция

Привязанность страховых программ к конкретным фирмам и строительным адресам уходит в прошлое и на рынке добровольного страхования финрисков. Теперь страховщики, как правило, не отворачиваются от тех строителей, с которыми их не связывают партнерские узы.

Правда, для того чтобы минимизировать свои риски, страховые компании проверяют доступными им средствами надежность выбранной клиентом строительной организации. Изучению обычно подлежит действующая разрешительная документация, состояние дел на объекте инвестирования, выполнение условий договора аренды земельного участка, наличие штрафов, двойных продаж в истории строительной компании и т. д. Если фирма или ее проект не внушают доверия, полис, разумеется, продавать не станут. Впрочем, для дольщика такой отказ может служить лакмусовой бумажкой, реагирующей на надежность строительной фирмы.

Повторно один и тот же объект страховые компании, как правило, не inspectируют. При «первичном осмотре» они заносят полученные сведения в специальную базу данных, которая помогает более оперативно работать с последующими интересантами. Правда, число «вакантных» полисов по каждому конкретному дому ограничено. Страховые компании предпочитают «держат яйца в разных корзинах». Ведь, если, допустим, пятьдесят дольщиков одного и того же нереализованного строительного проекта обратятся за выплатой к страховщику, его финансовое состояние будет серьезно поколеблено.

«Вышел на палубу – палубы нет...»

Хороша ложка к обеду – говорят в народе. Пока страховые компании готовились к активному освоению первичного рынка жилья, устарел сам механизм привлечения средств в «долевку». После вступления в силу Федерального закона №214 (пресловутый закон о дольщиках), во многом не отвечающего реалиям рынка, застройщикам пришлось искать новые механизмы привлечения средств в строительство. Так, на рынке получили распространение вексельные и кооперативные схемы. Но, пожалуй, самым популярным способом покупки строящегося жилья стало заключение предварительного договора купли-продажи. В данном документе не прописана обязанность строительной компании

передать покупателю квартиру в оговоренный срок. В нем имеется лишь обещание заключить основной договор купли-продажи в будущем, когда дом будет построен, а право собственности на все квартиры оформлено на застройщика.

Естественно, сделка по такой схеме сопряжена с повышенными рисками. Ведь в случае невыполнения застройщиком своих обязательств трудно будет получить назад вложенные деньги даже через суд. Не удивительно, что большинство страховых компаний не желает участвовать в подобных сделках. Лишь некоторые страховщики решаются на это, да и то при условии, что выбранная клиентом строительная компания имеет доброе имя на рынке.

Рынок страхования финансовых рисков дольщиков в настоящее время далек от идеала. Цена такой страховки достаточно высока, и существенного снижения тарифов в обозримом будущем не предвидится. Оно и понятно. Спрос на рынке жилищного строительства, как и раньше, превышает предложение. Поэтому все больше объектов, тающих в себе потенциальный риск, находят покупателей. Ситуацию усугубляет непредсказуемое за-

конодательство, которое однажды уже перечеркнуло многолетние наработки участников рынка. В таких условиях даже покупка квартиры у крупной, имеющей благонадежную репутацию компании полностью не избавляет от финансовых рисков.

СПРАВКА

Собственные программы кредитования долевого участия в строительстве (покупки жилья на первичном рынке) в Петербурге предлагают около 15 банков – из 50 участвующих в ипотеке.

Жанна Шайхетдинова,
заместитель директора по продажам
ОАО «Государственная страховая
компания «Югория»:

– Некоторые банки по-прежнему придерживаются консервативной политики в отношении кредитования на первичном рынке. Одни выдают кредиты, если дом построен на 30%, 50% или даже 70%. Или требуют в залог уже имеющуюся у заемщика недвижимость. Но есть кредитные организации, которые уже по-другому относятся к этому вопросу. Такие банки позволяют клиенту самостоятельно выбрать строительную компанию, если он застрахует свои инвестиционные риски.

ЮГОРИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Страхование ответственности

Страхование жизни

Страхование имущества

Автострахование

**Узнать будущее невозможно...
Но можно сделать его более предсказуемым**

Для полной уверенности

ул. Академика Павлова, 165
тел.: (812) 331-99-33
www.ugsk.ru

реклама

Лицензия Федеральной Службы Страхового Надзора С 3211/05/П 3211.05.

реклама

официальный партнер

194100, Санкт-Петербург
ул. А. Матросова, 4, корп. 2, лит. Д, оф. 201
тел./факс (812) 291-0063
моб. +7 (905) 216-6746
E-mail: newpress@rambler.ru

авиа

Риски высокого полета

Все, что связано с выходом за пределы атмосферы – само по себе является чем-то фантастическим. Поэтому все так или иначе связанное с космосом тоже приобретает необъятные размеры. Вот и страхование космической деятельности включает в себя практически все возможные виды страхования.

Евгения МАКСИМОВА

Могут быть застрахованы перевозимые грузы, ущерб, нанесенный имуществу предприятий космической отрасли при испытаниях ракетно-космической техники, ущерб от пожаров, стихийных бедствий и т. д. Хотя, конечно, наиболее интересным представляется этап запуска и эксплуатации ракетно-космической техники: в этот момент вероятность какого-либо сбоя максимальна. Фактически космическая деятельность может привести просто к катастрофическим последствиям.

При этом космическое страхование – один из факторов технического прогресса: ведь многие виды космической деятельности просто не получили бы должного развития, не гарантируй страховка финансового возмещения при случайном ущербе.

Начало

Значительная стоимость компонентов космических программ и высокая вероятность финансовых потерь, особенно в период зажигания двигателей ракеты-носителя (отрыва от стартового стола) при выведении объекта на орбиту, привели к решению о начале страхования космических рисков.

Самой первой организацией, задумавшейся о страховке в связи с началом коммерческого применения космической техники, стала Communication Satellite Corporation (COMSAT), основанная в США в 1962 году. Для этой корпорации

было организовано страхование в отношении телекоммуникационного спутника Early Bird («Интелсат-1»), запущенного в 1965 году. И все же поначалу даже авиационные страховщики не были готовы предложить покрытие операций по выведению объекта на орбиту (Launch Insurance) и его эксплуатации (In-Orbit Life Insurance). Ракеты-носители расценивались как «ненадежные», а значит, риски считались нестрахуемыми.

Лишь в 1968 году, после того как были запущены 6 коммерческих спутников «Интелсат», четыре из которых вышли на заданную геостационарную орбиту, страховщики решили предложить защиту для семи следующих спутников «Интелсат» на период выведения их на орбиту. Страховое покрытие распространялось на две серии запусков, в каждом из которых, правда, COMSAT согласился оставить по одному запуску на собственном риске (своеобразная франшиза – собственное удержание страхователя).

Интуиция и ограниченная информация не подвели страховщиков: в каждой серии один из запусков оказался неудачным, и страховому рынку не пришлось выплачивать возмещение. Но после относительно удачных запусков последующих серий спутников «Интелсат» с 1971-го по 1975 год (лишь один из восьми запусков был неудачным) страховщики согласились застраховать программу «Марисат» без аналогичной «франшизы».

В том же 1975 году в отношении программы Satcom было впервые предложено страхование спутников на время их эксплуатации на орбите. Таким образом, страховой рынок подошел к комплексному страхованию космических рисков.

Поберегись!

Как уже говорилось, наиболее серьезным опасностям объект подвергается в период вывода на переходную орбиту: есть риск механического разрушения, отклонения от заданной орбиты. Существуют и другие риски: повреждения в результате резкого ускорения, перепада давления, акустических возмущений, ударных, тепловых и радиационных воздействий. Кроме того, было много случаев, когда ситуация грозила ущербом третьим лицам.

Например, в январе 1975 года в районе Азорских островов упала вторая ступень ракеты-носителя «Сатурн-5», вес которой составлял 22 тонны! А в июле 1979 года произошло падение обломков американской космической лаборатории Skylab общим весом около 80 тонн на западное побережье Австралии.

Имелись случаи аварий такого рода и с отечественными космическими аппаратами. Обломки отработавшей орбитальной станции «Салют-7» упали на территорию Аргентины, а один из спутников серии «Космос» при падении на территорию Канады загрязнил значительную территорию радиоактивными веществами.

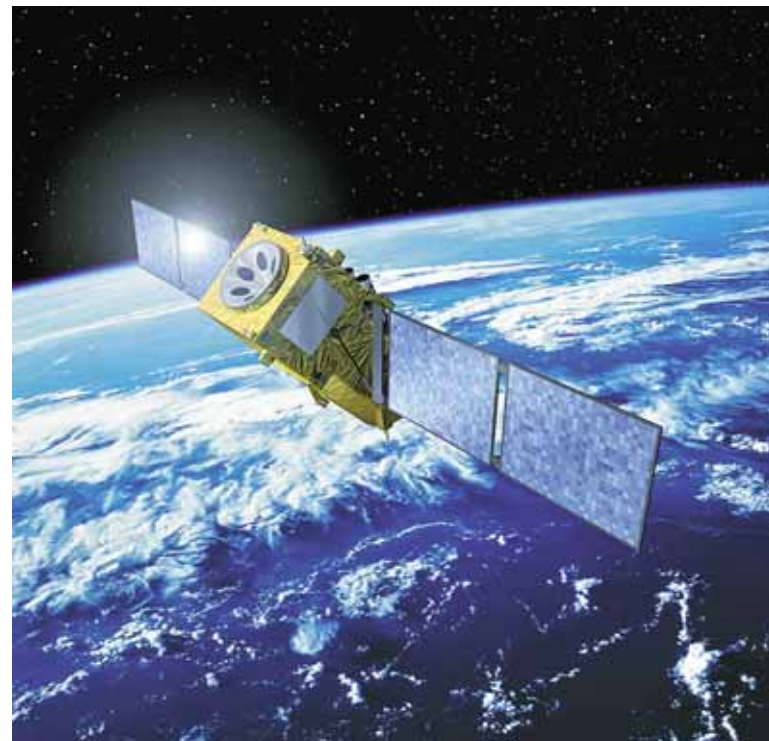
В соответствии с основными принципами международного космического права ответственность перед третьими лицами определяется в первую очередь национальным законодательством страны, на территории которой был нанесен ущерб. Организацией объединенных наций 10 октября 1967 года были установлены специальные правила в отношении ответственности перед третьими лицами («Договор»). А для облегчения идентификации космических объектов, согласно Конвенции, каждое государство обязано зарегистрировать объект, запускаемый в космическое пространство.

Избранные

В России страхование космических рисков занимаются всего несколько высокотехнологичных страховых компаний. Дело в том, что для нашего рынка сумма ответственности на один страховой случай просто невероятно высока. Ежегодно в России запускают в среднем 20 ракет. Стоимость производства космического аппарата – порядка \$130 млн. Стоимость услуг по запуску – \$70 млн. А стоимость страхования запуска – \$50 млн, а может составить до \$150 млн на запуск. Таким образом, и риски, и страховые суммы получаются вполне космического масштаба. Своими силами национальным страховщикам столько просто не зарезервировать для возможных выплат.

Поэтому большая часть риска передается на международный рынок. Крупнейшими партнерами наших компаний за рубежом являются синдикаты Ллойда, Мюнхенское и Ганноверское перестраховочные общества, AON, UIB, страховые брокеры Marsh, Heath Group и др.

Еще одна причина ограниченности числа участников рынка космического страхования – исключительная сложность страхового продукта. Страхованию подлежат жизнь и здоровье космонавтов на период подготовки и осуществления космического полета и послеполетной адаптации, страхуются ракеты-носители, космические аппараты и их составные части, ракетные двигатели. Страховая защита предоставляется и в отношении космической инфраструктуры, а также расходов, связанных с по-



вторным запуском ракет-носителей в случае выведения космического аппарата на нерасчетную орбиту или невыполнения полетного задания. Кроме того, осуществляется страхование различных видов ответственности участников космической деятельности.

На данный момент особо важным представляется активное участие государства в законодательном обеспечении и регулировании страховой деятельности с целью защиты государственных и частных инвесторов, развития страхового рынка и дальнейшего стимулирования коммерциализации космоса. Осуществляемый в настоящее время перевод российской космической промышленности на контрактную основу настоятельно требует стандартизации соответствующих норм и положений, повышения качества страховой защиты космических программ.

Цифры

Основными видами страхования являются имущественное страхование ракет космического назначения различного типа на этапах предстартовой подготовки и запуска (примерно 50% сбора страховых премий), инфраструктуры космодромов (около 30% сбора страховых премий), а также страхование гражданской ответственности за нанесение ущерба в результате космической деятельности третьим лицам (20% сбора страховых премий). Ежегодная страховая премия российского рынка космического страхования может быть оценена в \$15–20 млн.

Как правило, космические риски перестраховываются на российском и международном рынках. В перестраховании участвуют 30–50 российских компаний. Доля риска, размещаемого на отечественном рынке перестрахования, практически соответствует его емкости и составляет для запусков ракет-носителей – около \$6–6,5 млн, объектов космической инфраструктуры – \$7–7,5 млн, ответственности за ущерб третьим лицам при запусках – \$10–15 млн.

Крупнейшими партнерами российских страховщиков за рубежом являются английские синдикаты Ллойда, немецкие Мюнхенское и Ганноверское перестраховочные общества, французская SCOR, а также западные страховые брокеры Marsh, Heath Group, AON Group и другие.

Вехи

- До сентября 1977 года страхование космических рисков проходило для страховщиков практически безубыточно, в результате чего емкость рынка в отношении таких страховых операций значительно возросла. Однако 13 сентября 1977 года во время попытки запуска с мыса Канаверал экспериментального спутника связи OTS 1 Европейского космического агентства (ЕКА) взорвалась ракета-носитель «Дельта» на высоте 10 км. Запуск был застрахован на сумму до \$50 млн.
- Через 16 дней во время запуска с того же космодрома им. Кеннеди телекоммуникационного спутника для передач на 40 стран мира снова произошел взрыв.
- В 1981 году было впервые проведено страхование на период запуска спутника (программа «Марекс», ракета-носитель «Ариан»).
- В 1984 году астронавты орбитальной ступени «Дискавери» МКТС США сумели вернуть с орбиты для ремонта спутники «Вестар 4» и «Паллапа Б2». Запуск частично финансировался синдикатами Ллойда, страховавшими эти спутники и заинтересованными в их спасении.
- В 1986 году взорвался «Челленджер». Страхование здесь было оформлено лишь в отношении одного астронавта.
- В 1990 году было осуществлено первое страхование коммерческого запуска китайской ракеты-носителя «Великий поход», доставившей на геостационарную орбиту спутник «Азиасат-1». Страхование оформлялось китайской страховой компанией с перестрахованием на международном рынке.
- С 1991 года возобновились запуски и страхование одноразовых ракет-носителей в США после перерыва, вызванного неудачами с МКТС, ракетами-носителями «Титан», «Дельта», «Атлас».
- В 1992 году возобновились полеты орбитальных объектов «Шаттл». С помощью МКТС снят с промежуточной орбиты застрахованный спутник «Интелсат-4», его межорбитальный буксир (бустер) отремонтирован на борту «Шаттла», и объект благополучно стартовал на геостационарную орбиту.
- В 1993 году впервые запущена ракета-носитель индийского производства. Страхование запусков индийских объектов проводилось через индийских страховщиков.
- В 1994 году имел место крупнейший убыток в истории космического страхования (\$356 млн) в результате гибели спутника при неудачном запуске ракеты-носителя «Ариан».

по-простому

Не договор и был

Продолжение. Начало в «Страховом случае» № 1(11).
«Страховой случай» продолжает рассказ о ситуациях, в которых договор страхования может быть признан недействительным.

Лариса КОРОЛЁВА

Объект страхования

Со стороны кажется, что страховщик со страхователем должны быть очень невнимательными, чтобы при заключении договора страхования умудриться не согласовать объект страхования (требования ст. 942 ГК РФ). Однако это только кажется.

Ксерокс ксероксу рознь

Страховщик обратился в арбитражный суд с иском о признании незаключенным договора страхования имущества, ссылаясь на то, что сторонами не было достигнуто соглашение об определенном имуществе, являющемся объектом страхования. Как установил суд, договор между сторонами заключен посредством вручения страхователю полиса. Страхователем выступала организация, оказывающая услуги по ремонту оргтехники. В заявлении страхователя и полисе застрахованное имущество определено как оргтехника, принадлежащая третьим лицам согласно квитанциям на сдачу в ремонт в мастерскую, расположенную по определенному адресу. Предусмотрены общая стоимость застрахованного имущества и максимальная страховая сумма по договору. Согласно статье 942 ГК РФ, при заключении договора страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение об определенном имуществе, являющемся объектом страхования. Стороны согласовали родовые признаки, общую стоимость и местонахождение имущества. Совокупность указанных признаков позволяет четко отграничить застрахованное имущество от незастрахованного и индивидуализировать его в момент наступления страхового случая. По условиям предпринимательской деятельности страхователя, идентифицировать принятую им в ремонт оргтехнику иначе невозможно. Поэтому отсутствие в договоре перечня конкретного имущества не может служить основанием для признания договора незаключенным, поскольку его условие об имуществе, являющемся объектом страхования, имеет достаточную степень определенности, позволяющую при наступлении страхового случая установить, что страховой случай произошел с имуществом, которое было застраховано.

Перечень рисков

Что же касается рисков, от которых производится страхование, то ниже приведенный случай, хотя и не относится к установлению недействительности, демонстрирует, что суд при рассмотрении спора принимает во внимание и заявление страхователя. Значит, возможны ситуации, когда перечни рисков, приведенные в заявлении и в полисе, могут не совпадать. Например, при оформлении полиса страхователь выразил желание добавить или исключить некоторые риски относительно заявления. Сотрудник

страховой компании идет навстречу клиенту, но забывает попросить страхователя переписать заявление. Или сотрудник по невнимательности или халатности просто что-то не включает из перечня рисков, а страхователь поставил свою подпись, не проверив. Вот налицо и документальное доказательство, что стороны не согласовали одно из существенных условий договора, если оба документа будут рассматриваться в суде.

Водила не тот!

Организация застраховала автомашину на случай ее повреждения в период эксплуатации. Договор был заключен путем выдачи страхователю полиса на основании его письменного заявления. В заявлении в графе «лица, допущенные к управлению автомашиной» страхователь указал: «сотрудники страхователя». В полисе соответствующая графа не была предусмотрена, но был указан номер и дата заявления страхователя, на основании которого он выдан. В связи с повреждением автомашины при ДТП страхователь обратился к страховщику за выплатой возмещения. Страховщик в выплате отказал, так как установили, что при данном ДТП автомашиной управляло лицо, не состоящее со страхователем ни в подрядных, ни в трудовых отношениях. Страхователь обратился в суд с иском к страховщику, указав, что условие о лицах, допущенных к управлению автомашиной, не является условием договора страхования, так как отсутствует в полисе. Заявление, в котором имеется это условие, не может рассматриваться как документ, содержащий условия договора страхования. Суд в иске отказал по следующим основаниям. В правилах страхования, врученных страхователю при заключении договора страхования, указано, что повреждение автомашины при ее управлении лицом, не указанным в договоре страхования, не является страховым случаем. При заключении договора страхования страховщик предложил страхователю заполнить стандартный бланк заявления на страхование, в котором содержалась соответствующая графа. Таким образом, указание лица, допущенного к управлению автомашиной, является существенным условием договора, так как о необходимости его согласования при заключении договора заявил страховщик. Кроме того, это условие является элементом описания страхового случая, и в силу этого также рассматривается как существенное условие договора страхования. В соответствии с п. 2 ст. 940 ГК РФ, договор страхования может быть заключен путем вручения страхователю на основании его письменного заявления полиса, подписанного страховщиком. Существенные условия договора страхования в этом случае могут содержаться и в документах, послуживших основанием для выдачи полиса. Следовательно, спорное условие было сторонами согласовано в надлежащей форме.



Не ври царю!

Страхователь обратился в арбитражный суд с иском к страховщику о выплате страхового возмещения в связи с кражей застрахованного имущества. Страховщик предъявил страхователю встречный иск о признании договора страхования недействительным, так как страхователь сообщил заведомо ложные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения степени риска. Так страхователь сообщил в стандартном заявлении на страхование, что имущество слано под круглосуточную сторожевую охрану, а материалами уголовного дела по факту кражи было установлено, что ночью охрана не осуществлялась. Возражая против встречного иска, страхователь указал, что на основании его заявления между сторонами заключен договор страхования, подписанный обеими сторонами и содержащий все его существенные условия. В этом договоре нет сведений о наличии на объекте круглосуточной сторожевой охраны. На основании заявления полис не выдавался, а стороны воспользовались правом заключить договор страхования путем составления одного документа. Поэтому сведения, содержащиеся в заявлении, не имеют юридического значения. Суд первой инстанции в иске о выплате страхового возмещения отказал, а встречный иск удовлетворил, признав договор страхования недействительным как сделку, совершенную под влиянием обмана. Суд руководствовался следующим. На основании п. 1 ст. 944 ГК РФ, при заключении договора страхования страхователь обязан сообщить страховщику известные ему обстоятельства, имеющие существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и

размера возможных убытков, если они не были и не должны были быть известны страховщику. Существенными признаются обстоятельства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме договора страхования (страхового полиса) или его письменном запросе. Разработанный страховщиком стандартный бланк заявления на страхование имеет такое же значение, как и письменный запрос. Следовательно, сведения в заявлении о наличии или отсутствии охраны страхуемого объекта являются существенными обстоятельствами. Как установил суд, страхователь сообщил страховщику заведомо ложные сведения, что, согласно п. 1 ст. 179 ГК РФ, является основанием для признания договора сделкой, совершенной под влиянием обмана. Об отсутствии круглосуточной охраны в период действия договора страхования страховщик не знал и не мог знать, хотя и воспользовался правом на осмотр страхуемого помещения. Кроме того, использование страховщиком такого права не лишает его возможности требовать признания договора страхования недействительным по основаниям, предусмотренным законом. Кассационная инстанция оставила в силе решение суда по указанным в нем мотивам.

Заявление на страхование

Причем интересно, что обстоятельства, оговоренные в стандартном заявлении на страхование, разработанном страховщиком, признаются существенными и в том случае, когда договор страхования заключен путем составления одного документа, а не двух.

Термины договора

Возможно также и разное понимание терминов, применяемых при определении опасностей, от которых страхуется объект.

Ветер – не беда

Страхователь застраховал свои неводы, в том числе и от стихийных бедствий. При страховании по этому риску страховщик гарантировал страхователю возмещение ущерба в результате не подчиняющихся влиянию человека сил внешней природы (в том числе наводнения, землетрясения, урагана, вихря, цунами, оползни, селя, удара молнии и др.). В период действия страхования в результате сильного ветра неводы были утрачены, но страхователю было отказано в возмещении их стоимости. Страховщик сослался на то, что не наступил страховой случай, так как сильный ветер, унесший и повредивший неводы, стихийным бедствием не являлся. Суды согласились с этим. Однако понятие «стихийное бедствие» неоднозначно — это вопрос толкования. Из договора же видно, что страхователь явно рассчитывал получить страховую защиту на случай воздействия природных сил, находящихся вне контроля человека. Заключая договор страхования, он не очень задумывался над понятием «стихийное бедствие», а страховщик этим воспользовался для получения выгоды. В американских судах разумные ожидания страхователя всегда защищаются — даже если условия полиса вступают с ними в противоречие. В данном случае разумные ожидания страхователя не были защищены, хотя условие договора им не противоречило, а просто было неоднозначным. Всегда грустно наблюдать недобросовестное поведение страховщика.

Продолжение следует

издательство
mediaindex

• Создание СМИ «под ключ»
(газеты, журналы)

• Управление издательскими проектами

• Консалтинг

• Разработка креативных рекламных концепций и продуктов

• Профессиональная фотосъемка

Готовятся к **выпуску:**

• Теория страховой защиты

• Технология и методология
страхового учета

Приглашаются
рекламодатели

(812) 973-4790
reklama@mediaindex.ru

реклама

ОТДЫХ

Золотой голос королевства

Можно ли застраховать то, что нельзя увидеть или пощупать? Оказывается, если очень захотеть, то можно!

Евгения МАКСИМОВА



Взять, к примеру, голос — нечто, совершенно неопределяемое по внешнему виду. Вот если в комнату заходит человек с контрабасом, он сразу вызывает уважение. Хотя бы уже тем, что смог дотащить эту такую махину! А то приходит кто-нибудь маленький, худенький и уверяет, что прекрасно поет. Да мы все поем, как известно! Это еще не доказывает наличие вокальных данных. Однако все же находятся страховые компании, готовые заключить с певцами соответствующий договор.

Мальчики

Конечно, возникают определенные проблемы с оценкой рисков. Не очень понятно, как определять красоту звучания голоса. Может быть, в мегагерцах? Или по впечатлениям зрителей (слушателей)? Вот Витасу для заключения страхового договора потребовалось, по слухам, заключение фониатора о том, что его голос действительно имеет диапазон в 4,5 октавы. Обычно же в договоре прописывается просто «невозможность выступать», а причиной может стать и банальная ангина. Кстати, несмотря на солидную сумму, Витас очень боится возникновения этого страхового

инцидента, поэтому регулярно летает к врачам, у которых наблюдаются Селин Дион и Мадонна.

Кроме Витаса в России застраховал голос Николай Басков.



В договоре предусмотрены выплаты при временной утрате трудоспособности в результате несчастного случая, повлекшего за собой травму, а также при постоянной утрате общей (профессиональной) трудоспособности (потеря певческого голоса). Как отметил сотрудник пресс-службы компании, это один из первых случаев в новейшей истории российского страхования, когда популярный артист, звезда оперной сцены, заключает реальный страховой договор по всем правилам страхования, с уплатой страхового взноса и перечислением в договоре страховых рисков.

Крайне трепетно относится к своим вокальным данным солист группы «Шоу? Бао!» Сергей Курченко. Он застраховал свой голос на \$1 млн. «Мне даже иногда снятся кошмарные сны, будто я потерял голос. Помню один: как будто я выхожу на сцену Большого театра и должен исполнить арию Евгения Онегина в одноименной опере. Открываю рот, а оттуда



какие-то утробные звуки. Проснулся в холодном поту. Меня постоянно преследуют мысли, что достаточно простуды или ангины, и карьера может оборваться!», — поделился своими страхами музыкант. Оформить страховку на собственный голос Курченко обязала итальянская компания Star Garda Records, с которой не так давно группа «Шоу? Бао!» подписала контракт по раскрутке в Европе. Сергею, как и Витасу, потребовалось заключение врача-фониатора о нынешнем состоянии голосовых связок.

Девочки

Недавно решила застраховать свой голос певица Варвара. Дело в том, что в прошлом году из-за сильного задымления в Москве у подруги Варвары начались се-



рьезные проблемы с голосом. «Я совсем недавно узнала, что есть формы страхования от профессиональных заболеваний, — рассказала она. — И я застраховала свои связки». Для этого Варваре, кроме справки от фониатора, понадобилось представить документы, подтверждающие, что она закончила вокальное отделение Гнесинского училища.

На 1 млн грн был застрахован голос украинской эстрадной певицы Таисии Повалий. Предложение о заключении договора поступило от страховой компании. Сумма в 1 млн грн будет выплачена певице в случае полной потери профессионального голоса.

По словам самой Таисии Повалий, потеря голоса будет настоящей катастрофой. «Не дай бог, вы мне будете выплачивать эти деньги. Пусть они остаются у вас. Я хочу идти в ногу с мировыми звездами», — заявила певица.

Суеверия

Но не все певцы стремятся заполучить подобную страховку. Например, заслуженный артист Азербайджана певец Фаик Агаев на вопрос: «Как поступит при предложении страховки?» — ответил: «А почему бы и нет. Это реально... Хотя... зачем страховать себя от потери голоса. Ведь в случае,

если это произойдет, никакая страховка не затмит подобную утрату. Никакие деньги не смогут принести певцу морального удовлетворения... При этом я суеверный человек, и думаю, что если что-то боишься, то обязательно теряешь. Так, я застраховал автомобиль и буквально через неделю попал в аварию». Из суеверия — а, как известно, все артисты в большей или меньшей степени суеверны, — не застраховали свои голоса многие российские певцы и певицы.

Дикий Запад

На Западе же практически все более или менее выдающиеся исполнители страхуют голоса. Среди них многие известные певцы. А первой в мире побеспокоилась о своем неподражаемом голосе легендарная Марлен Дитрих. Она застраховала его на невероятную по тем временам сумму в миллион долларов и долгое время удерживала за собой первенство. Известно также, что на \$1 млн был застрахован голос Лучано Паваротти, Мик Джаггер застраховал свой голос на \$2,5 млн, а Тина Тернер — аж на \$3,2 млн. И даже известные своими, не лишенными приятности, хриплыми голосами рок-певцы Брюс Спрингстин и



Род Стюарт независимо друг от друга оценили такую особенность пения в \$6 млн!

А вы говорите, все поют... Интересно, что на это сказал бы фониатор?

внимание!

Субсидии под защитой

Со следующего года субсидии по растениеводству достанутся только тем калининградским сельхозпроизводителям, которые застраховали будущий урожай. На поддержку аграриям будет перечислено более 50 млрд руб. Об этом заявил министр сельского хозяйства и рыболовства Калининградской области Андрей Романов, обсуждая программу развития агропромышленного комплекса края на 2007-2016 годы.

По словам министра, его ведомство уже разработало типовой проект договора со страховыми компаниями. В расходах бюджета предусмотрена компенсация хозяйствам в размере 80% от страховых взносов.

«Информер»

Еще одна потеря

ФССН отозвала лицензию петербургской Генеральной страховой компании (ГСК) в связи с ее отказом от страхования. Половина премии ГСК приходилась на ОСАГО.

Лицензия компании отозвана приказом ФССН № 88 от 2 фев-

раля 2007 года. За неделю до этого, 26 января, был подписан приказ о приостановлении лицензии ГСК. По данным ФССН, за 9 месяцев 2006 года Генеральная страховая компания собрала 1,214 млрд руб. премии и выплатила почти 492 млн руб. возмещения. Сборы по ОСАГО составили 609 млн руб., выплаты — 277 млн руб.

По данным РСА, по итогам трех кварталов прошлого года ГСК заключила около 241 тыс. договоров ОСАГО. За этот отчетный период в компанию было заявлено 14 тыс. страховых случаев, примерно 12 тыс. из которых ГСК урегулировала.

Пострадавшие в ДТП, производивших до отзыва лицензии петербургского страховщика (8 февраля 2007 года), могут обращаться в Российский союз автостраховщиков (РСА) или в уполномоченные страховые компании в Петербурге — «РЕСО-Гарантию» и «Русский мир», сообщает РСА.

Согласно закону об обязательной автогражданке, РСА осуществляет компенсационные выплаты потерпевшим в результате ДТП, если страховщик не может произвести страховую выплату из-за отозванной лицензии.

АСН

выбор редакции

На основании конкурса, проведенного редакцией газеты страхового рынка «Страховой случай», гражданская ответственность водителей издательства застрахована в:

- «АСК-Петербург»
- филиале СК «Арбат» в Санкт-Петербурге