

назначение

Валерий Михайлович Колабутин

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

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

Женат, имеет двоих детей.

Фонд озаглавили

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

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

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

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

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

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

Андрей Сумбаров
президент
СС СПб и СЗ



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

Алексей Кузнецов
председатель Комитета
по медицинскому страхованию
СС СПб и СЗ



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

мнение

Рынок наполовину

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

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

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

Примеры:

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

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

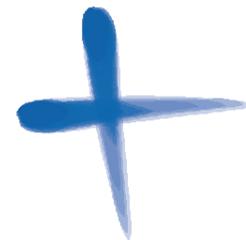
Выводы: уставный капитал и инструменты инвестирования (размещения) ни в малейшей мере не являются гарантией для потребителей страховых услуг.

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

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

Положение с гарантированностью удовлетворения требований

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



страховой
брокер

МАКСимальный
результат

Лицензия №0950Д от 22.04.1998

все виды
страховых
услуг

(812) 332-01-91

уставный капитал — 1 млрд. руб.
20 миллионов клиентов