

Страхование компании в условиях кризиса увеличивают количество агентов. Этот канал становится особенно интересным, так как не требует значительных расходов, и постепенно замещает банковский, так как банки сильно сократили активность на кредитном рынке. Кроме того, во время кризиса растет интерес к вакансиям страхового агента со стороны рынка труда. К появлению на рынке опытных продавцов привел и уход с рынка крупнейшей петербургской компании «Русский мир». Как признаются руководители страховых компаний, к ним переходят из «Русского мира» целые агентства. Так что у крупнейших участников рынка есть возможность еще более усилить свои позиции в регионе.

Агент в поле воин

Страховщики активизировали агентские каналы продаж

тенденции

В условиях кризиса страховым компаниям приходится пересматривать каналы продаж. Если раньше достаточно большая доля приходилась на банковский и брокерский каналы, то теперь возрастает роль агентского канала. Об увеличении штата агентов говорят и сами участники рынка. По словам ведущего маркетолога филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Анастасии Захаровой, в конце прошлого года компания в целях оптимизации рабочих процессов закрыла три точки продаж, располагавшихся в офисах банка, и открыла два собственных офиса. Расширять сеть петербургских офисов, которая насчитывает сейчас восемь отделений, «Ингосстрах» пока не планирует, зато увеличивает количество агентов — как физических, так и юридических лиц. «Нельзя сказать, что мы делаем ставку только на агентов или на офисы, мы активно работаем в обоих направлениях. Полагаем, что залог успеха заключается в сбалансированной стратегии развития», — говорит госпожа Захарова. «В „РЕСО-гарантии“ в значительной степени произошло замещение банковского и брокерского каналов агентским каналом продаж, — рас-



Былого ажиотажа в офисах страховщиков уже нет, поэтому компании активно продают свои услуги через агентов ФОТО НИКИТЫ ИНФАНТЬЕВА

сказывает директор филиала компании в Санкт-Петербурге Дмитрий Большаков. — А совокупный спрос примерно остался на том же уровне, так как сейчас, в отличие от начала 90-х и даже 1998 года, у людей есть имущество — машины, дома, квартиры, которые они хотят защитить и знают, как защитить посредством страхования». По словам господина Большакова, в последнее время на рынке появилось много квалифицированных продавцов страховых продуктов, и компания поспешила этим воспользоваться, чтобы усилить свои позиции. Ключевую роль здесь сыграл уход «Русского мира» — крупнейшего петербургского страховщика с федеральной сетью продаж. В связи с этим многие опытные продавцы и целые агентства перешли в более крупные и сильные компании, говорит господин Большаков. Например, в «РЕСО-гарантию» перешел ряд руководящих работников «Русского мира», в том числе заместитель генерального директора по страхованию Олег Колосов, а также многие продавцы и целые структурные подразделения продаж — примерно десять агентств «Русского мира» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

(Окончание на стр. 15)

14

страница

Вынужденные коалиции
Страховой рынок Санкт-Петербурга продолжает укрупняться

14

страница

Лояльность по масштабам
Размер финансового обеспечения туроператоров установлен в соответствии с их годовым оборотом



15

страница

Страховую карту, не отходя от кассы
Банки активизировали страхование «пластикового» бизнеса



ULYSSE NARDIN

SINCE 1846

SWITZERLAND

Санкт-Петербург

Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского, 1, т. (812) 273-51-59
ул. Б. Конюшенная 13, т. (812) 320-86-99
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace)
т. (812) 571-36-78

Москва

ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

FREAK 28'800

Корусельный турвипон. Дневный запас хода.
Хронографический механизм с
прямой дугой часового хода.
Корпус из нержавеющей стали или белого золота.

WWW.ULYSSE-NARDIN.COM

28'800 V/h

страхование

Вынужденные коалиции

Страховой рынок Санкт-Петербурга продолжит укрупняться

консолидация

На петербургском рынке страхования почти не осталось местных крупных игроков. В топ-10 давно состоят лишь филиалы московских компаний. Участники рынка прогнозируют, что в ближайшее время процесс консолидации продолжится. Для страховых компаний, которые не проводят полномасштабную работу на всех направлениях, остался только один выход — постараться захватить часть уходящего от них рынка путем демпинга. Последний приход денег будет как-то поддерживать компании перед перепродажей их новым собственникам или отзывом у них лицензий.

Последние несколько лет в десятку крупнейших игроков Петербурга входят «Ингосстрах», СОАЭ, «РЕСО-гарантия», ВСК, РОСНО, «Альфа Страхование», «Уралсиб страхование», «Ростосстрах», группа «Ренессанс» и компания «Согласие». В их числе давно уже нет петербургских компаний. Среди петербургских лидеров можно назвать подразделения объединенного «Русского мира» и «Ростосстраха», СО «Помощь», «Эрго Русь» и компании «Регион». Из пятетки лидеров, имеющих петербургские корни, за последние три года ушли ГСК, «Прогресс-Нева», «Медэкспресс» и «Русский мир».

«Если под петербургской страховой компанией подразумевать компанию, собственники которой также являлись петербуржцами, то таких компаний не очень много», — говорит генеральный директор страховой группы «Капитал-полис» Алексей Кузнецов. Среди таких он называет компании «Капитал-полис», «Айде», «Авеста», «Скандинавия». У страховщика «Эрго Русь» основной собственник — немецкая компания Ergo, у «Медэкспресса» — теперь РОСНО.

«Тенденции петербургского рынка страхования и рынка Северо-Запада таковы, что доля страховых премий, собираемых филиалами, повышается, а доля премий, собираемых местными страховыми компаниями, уменьшается», — говорит Кузнецов.

Участники рынка уверены: процесс консолидации продолжается и сейчас, несмотря на то, что основной передел рынка уже произошел. В частности, эксперты обращают внимание на быстрое изменение доли рынка крупнейших игроков именно сейчас, после слияния «Русского мира» и «Ростосстраха».

По словам менеджера по развитию страхового бизнеса группы ОМГ Валерии Ермаковой, в Петербурге сейчас зарегистрировано около 50 компаний. Однако абсолютное большинство этих организаций — мелкие игроки российского страхового рынка. Крупнейшие игроки Петербурга — это Северо-Западные подразделения «Русского мира» и «Ростосстраха». Поступления же абсолютного большинства других компаний не дотягивают и до 1 млрд рублей.

В совокупном объеме премии петербургских игроков составляют всего 4–5% от общего рынка России (без учета ОМС). «Конечно, это говорит о консолидации рынка — компании либо переводят свои главные офисы в Москву, либо поглощаются более крупными московскими или иностранными игроками», — считает Ермакова.

«Консолидации также способствуют уход с рынка мелких и средних страховщиков, в том числе имевших довольно значительную долю на рынке по отдельным видам страхования, например ОСАГО. Большую часть этих портфелей смогли получить игроки из топ-10», — полагает Павел Муретов, руководитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования». Еще два года назад доля топ-20 компаний в Петербурге занимала 80,5%, год назад этот показатель вырос до 82%, а в первом квартале этого года достиг 84,2%. Участники рынка отмечают, что это очень быстрый рост.

Вполне вероятно, что кризис может способствовать дальнейшей концентрации рынка, ускоряющей слияние мелких страховщиков и подталкивающей клиентов обращаться в наиболее надежные компании.

Пока перечень лидеров на рынке примерно тот же, что год-два назад. «В ближайшие два-три года особых перемен не предвидится, „покушения“ на лидерство вряд ли реальны», — уверен директор петербургского филиала «РЕСО-гарантии» Дмитрий Большаков. Тем не менее он отмечает, что «ландшафт» страхового рынка через полтора года будет совершенно иным. При этом страховщик подразумевает качество работы страховых агентов.

Между тем эксперты рынка напоминают: последние три-четыре года страховщики были реально избалованы тем, что новые имущественные приобретения частных и юридических лиц, а также так называемое связанное банковское кредитование вынуждали кредитуемого покупателя и просто нового собственника страховать свое имущество. В погоне за легкими деньгами многие страховые компании не обращали внимания, а порой и вовсе игнорировали необходимость развития инфраструктуры выплат и полного сервиса, говорят аналитики.

Эксперты отмечают, что технологи выплаты многие поддерживали по остаточному принципу: «Кого-нибудь услыши найдем, обучать не будем, технологии давать в руки не будем, пусть себе возятся с выплатами делами, заодно меньше выплатят, больше в компании денег останется». Для страховщиков, которые не проводят полномасштабную работу на всех направлениях, остался только один выход — постараться захватить часть уходящего от них рынка путем демпинга. Последний приход денег будет как-то поддерживать компании перед перепродажей их новым собственникам — или отзывом у них лицензий. «Некрупные компании, которые набирали портфель за счет демпинга, будут снижать свои позиции или, в худшем случае, уходить с рынка», — говорит Андрей Александров, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Петербурге. Поэтому, считают участники рынка, через несколько лет список средних компаний может полностью обновиться, изменения могут коснуться и списка страховщиков в лидирующей группе.

Руководитель отдела продаж по Санкт-Петербургу и Ленобласти СОАО «Регион» Михаил Меженник уверен, что говорить о явном изменении лидерства на рынке преждевременно, так как классические игроки, занимающие первые позиции, остаются. Ряд компаний, конечно же, уходит с рынка, и их доли перераспределяются, но серьезного изменения расстановки сил это не вызывает. «Речь скорее должна идти о более четком распределении усилий на рынке и занятии своих сегментов в той или иной области. Рынок так или иначе обретает большую культуру страхования, общая экономическая ситуация диктует акценты, и страховщики занимают ту нишу, к которой они готовы», — поясняет он.

Участники рынка уверены: в настоящее время основным приоритетным качеством страховой компании является сервисная составляющая и прозрачность процедуры обслуживания клиентов (в том числе выплатного процесса). Поэтому нишу массового потребления начинают занимать страховщики, исповедующие европейский подход к обслуживанию клиентов. По мнению Дмитрия Большакова, в перспективе на рынке лидирующими останутся компании с преобладающим агентского подхода к продажам страховок, и в которых преобладает или занимает существенную долю международный страховой капитал.

Уже сейчас лидеры европейского страхового рынка — AXA, Allianz, Zurich и опосредованно Generali владеют долями крупнейших российских страховщиков. Процесс увеличения доли в совокупных сборах российских страховщиков у компаний-резидентов, принадлежащих полностью или частично международным страховщикам на российском страховом рынке, скорее всего, будет продолжаться, считают эксперты.

АЛИСА МАМОНТОВА

Лояльность по масштабам

Размер финансового обеспечения туроператоров установлен в соответствии с их годовым оборотом

законодательная база

Госдума России 11 июня 2009 года сразу во втором и третьем чтениях приняла поправки к федеральному закону «Об основах туристской деятельности в РФ». Поправки предусматривают дифференцированное увеличение сумм финансового обеспечения деятельности туроператоров, работающих в сфере выездного туризма, в зависимости от годовой выручки. Размер финансового обеспечения для туроператоров с годовым оборотом не более 100 млн рублей составит 30 млн рублей, при годовом обороте свыше 300 млн рублей — 100 млн рублей.

Первый заместитель председателя комитета по экономической политике и предпринимательству Владимир Голонев представил законопроект в Госдуме. Он предложил депутатам пересмотреть поправки, принятые во втором чтении, которое состоялось 8 мая 2009 года. В частности, депутат предложил изменить размер минимального финансового обеспечения для туроператоров выездного туризма с 20 млн рублей до 30 млн рублей и ввести промежуточный объем обеспечения в размере 60 млн рублей для туроператоров, получивших до 300 млн рублей средств при реализации своего туристического продукта. Депутаты поддержали поправки и приняли законопроект во втором и третьем чтениях. По словам председателя думского комитета по экономической политике Евгения Федорова, законопроект направлен на обеспечение безопасности и прав российских туристов, ежегодно выезжающих за рубеж, путем усиления ответственности туроператоров. В 2008 году количество выехавших за рубеж туристов составило примерно 11,3 млн человек.

Законопроект увеличивается минимальный размер финансового обеспечения — до 30 млн рублей для туроператоров, которые осуществляют свою деятельность в сфере выездного туризма. Это касается тех операторов, чей ежегодный доход составляет не более 100 млн рублей. Кроме того, добавлен промежуточный размер финансового обеспечения — 60 млн рублей. Он обязателен

для туроператоров, чьи ежегодные денежные средства составлены не более 300 млн рублей.

Размер финансового обеспечения в 100 млн рублей установлен для тех, чей годовой оборот превышает 300 млн рублей. Кроме того, до 30 млн рублей повышено финансовое обеспечение и для тех, кто только начинает осуществлять туроператорскую деятельность в сфере выездного туризма.

По мнению господина Федорова, самое важное, что у нас появятся компании, чья гарантия составит 100 млн рублей. Турист будет сам принимать решение, в какую компанию ему обратиться. Скорее всего, большинство туристов пойдут в надежные фирмы, застрахованные по максимальной планке.

Участники рынка считают, что принятый закон обеспечит страховые гарантии деятельности туристических компаний и снизит риски в секторе их работы, но в тоже время будет способствовать укрупнению ведущих туроператоров и очищению рынка за счет ухода более мелких игроков.

«Вопрос увеличения размеров фингарантий назрел, так как уже несколько страховых компаний, выплачивая страховку по факту нарушения турфирмами своих обязательств перед гражданами, полностью исчерпывали лимиты суммарного покрытия, явно недостаточного для турфирм с большим числом клиентов и объемами продаж турпутевок», — говорит директор петербургского филиала СК «РЕСО-гарантия» Дмитрий Большаков. В итоге значительное число граждан оказалось и без турпутевок, и без возмещения — несмотря на то, что эти турфирмы имели оформленные фингарантии от страховых компаний. Однако в нынешнем виде, независимо от лимитов ответственности законодательство о фингарантиях провоцирует турфирмы решать свои вопросы посредством ухода с рынка и с последующим открытием новых турфирм, считает господин Большаков. С ним соглашаются и другие участники рынка, отмечая, что инициатива Госдумы предполагает защиту граждан при покупке



В период кризиса, когда наблюдается спад на туристическом рынке из-за снижения объемов продаж, произошло увеличение страхового покрытия и страхового взноса ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

туристического продукта, но за прошедшие два года с момента внесения изменений в законопроект о туристской деятельности, обязывающий страхователей возместить убытки туроператоров, наблюдается тенденция на яркое выраженный демпинг некоторых страховых компаний по данному виду страхования.

Однако директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Петербурге Андрей Александров как раз уверен, что принятый закон будет способствовать очищению рынка. «С него могут уйти небольшие демпингующие компании, предлагающие путевки по заниженным ценам не только на массовые направления,

такие как Турция и Египет, но и в Европу. Это сделает рынок более стабильным и конкурентоспособным, а отдых туристов — более спокойным и организованным», — уверяет он. Лимиты, действующие сегодня, еще не соответствуют реальным угрозам, которые могут возникнуть при уходе

оператора с рынка, а такие примеры уже были, когда реальные потери клиентов покрывались лишь частично. Именно поэтому важность закона продиктована реальными рисками», — уверен руководитель отдела продаж по Петербургу и Ленобласти СОАО «Регион» Михаил Меженник. При этом он подчеркивает: необходимо помнить о существовании определенных пробелов, в том числе при отнесении такого вида страхования к категории добровольных, что не позволяет туроператору учесть страховые взносы при определении налоговой базы.

Генеральный директор компании «СканМаринТур» (группа ОМГ) Анна Мягкова также считает, что принятые поправки направлены на вытеснение с рынка мелких и части средних туроператоров. По ее мнению, более удобным и эффективным является обязательное страхование по каждому заключенному договору (в пропорциональной зависимости от стоимости тура), так как нельзя сравнивать небольшое страхование местного масштаба и крупных игроков турбизнеса, для которых финансовая гарантия в 100 млн рублей не всегда покрывает их риски. Аналогичного мнения придерживаются и сами туроператоры, и именно такими предложениями усыпаны многие отраслевые форумы в Интернете.

Примечательно, что увеличение страхового покрытия и страхового взноса происходит как раз в период кризиса, когда наблюдается спад на туристическом рынке из-за снижения объемов продаж. В итоге в самом худшем положении, действительно, оказались средние по размерам турфирмы. «У них низкая маржа прибыли, они экономят на многом, выбирают нередко зарубежных партнеров, которые могут подвести (то, что может привести к наступлению страхового случая), и им придется тратить больше денег на оплату фингарантий», — говорит Дмитрий Большаков.

Впрочем, по главу ставятся интересы конечного потребителя. Поэтому турфирмы, не умеющие планировать свою прибыльную и малорисковую деятельность, покинут рынок, резюмирует эксперты.

АЛИСА МАМОНТОВА

Строительно-монтажные надежды

Объемы страхования СМР обеспечит государство и члены СРО

недвижимость

Несмотря на падение объемов строительства, участники рынка страхования строительно-монтажных рисков не отчаиваются. К концу 2009 года они ожидают роста рынка на 24% за счет страхования строупек, где одной из сторон выступает государство. В частности — за счет строительного страхования в рамках подготовки Олимпиады-2014. Особые надежды они возлагают на руководителей создаваемых строительных саморегулируемых организаций.

Наблюдавшаяся в последние годы подъем строительного рынка и увеличение количества федеральных инфраструктурных проектов стимулировали развитие рынка страхования строительно-монтажных рисков (СМР). В отличие от страхования имущества, в том числе недостроенного, страхование СМР покрывает убытки не только от пожаров, взрывов, но и те, которые произошли в результате повреждения основных конструкций из-за ошибок в проектировании, при проведении пуско-наладочных работ. Особенно крупные суммы страховщику приходится выплачивать в том случае, если убыток образуется на завершающих стадиях строительства и при проведении испытаний монтируемого промышленного оборудования. «Поэтому договор строительного страхования строится по принципу страхования от всех рисков, то есть застраховано любое событие, кроме перечисленных в перечне исключений, что обеспечивает наиболее полную защиту интересов», — говорит Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-За-

падного дивизиона «Ренессанс страхования». В настоящее время тарифы по страхованию строительно-монтажных рисков составляют от 0,05% до 3% от страховой суммы. «Стоимость зависит от многих факторов, в первую очередь — это квалификация, опыт работы, виды выполняемых работ, для страхования ответственности важно, что представляет собой территория, окружающая строительную площадку», — добавляет исполнительный директор СК «Русский мир» Евгений Иуревич. Как отмечает Павел Рюмин, начальник управления страхования имущества и ответственности Северо-Западной дирекции РОСНО, в течение последних пяти лет зафиксировано снижение тарифных ставок, в среднем — 5–10% в год. Это происходит как за счет увеличения франшизы (которая позволяет существенно снизить стоимость страхового покрытия), так и за счет исключения из договора отдельных рисков, таких как стихийные бедствия, подтопление грунтовыми водами, противоправные действия третьих лиц.

Впрочем, эксперт заметил, что такой подход должен учитывать специфику конкретного объекта: например, его местоположение, организацию мер безопасности, результаты геодезических экспертиз. Для уменьшения рисков и повышения надежности страховой защиты некоторые компании создают пулы при страховании СМР крупных строительных проектов.

Олимпийская поддержка

За последние годы на рынке страхования СМР наблюдался устойчивый рост. До кризиса ежегодный рост рынка стра-

хования строительных рисков составлял до 30 процентов», — говорит директор филиала САО «Ефест» в Санкт-Петербурге Анатолий Копка. Так, по данным «Эксперт РА», если в 2007 году взносы по страхованию СМР по России составили 11,4 млрд рублей, то в 2008 году — уже 19,2 млрд рублей. Так, лидерами рынка страхования СМР считаются как универсальные федеральные страховщики — СОАЭ, «Капитал», «Ингосстрах», «Альфа Страхование», «Ростосстрах», «РЕСО-гарантия», РОСНО, так и компании, специализирующиеся только на страховании инфраструктурных проектов и предпринимательской индустрии, в частности «Ефест».

Однако значительное сокращение строительных работ в связи с финансовым кризисом затронуло рынок страхования СМР. По мнению Павла Рюмина, от кризиса пострададут объекты, для строительства которых использовались банковские кредиты. В меньшей степени будет затронуто строительство мостов, гидротехнических сооружений, а также строительство объектов в сфере электроэнергетики. «Стагнация строительного рынка приведет к сужению рынка СМР, а максимальное „проседание“ этого сегмента рынка, вероятно, придется на второе полугодие 2009 года», — считает он. По оценкам Виталия Овсянникова, падение рынка СМР в 2009 году может составить до 50%.

Впрочем, по итогам 2009 года «Эксперт РА» прогнозирует прямо противоположную ситуацию — прирост рынка на 25% по сравнению с предыдущим годом, что в денежном исчислении составит 24 млрд рублей. Такой прирост ожидается за счет страхования строительства

объектов для проведения олимпиады в Сочи, а также в тех видах страхования, где одной из сторон выступает государство (сельскохозяйственное страхование, страхование космических рисков, страхование ответственности по государственным контрактам), говорится в отчете «Эксперт РА». «Несмотря на то, что ряд проектов, основанных на частных инвестициях, замороживается, государственное финансирование будет сохранено, хотя и в сокращенном (до 25 процентов) объеме», — добавляет Анатолий Копка. — Поэтому страхование строительных рисков пострадает от кризиса в меньшей степени, чем страховая отрасль в целом». По словам Павла Рюмина, помимо транспортного строительства активно будет развиваться страхование СМР в энергетике и в сфере строительства жилья экономкласса.

СРОчное страхование

«К сожалению, даже до кризиса строительные компании редко пренебрегали страховой защитой», — говорит Виталий Овсянников. — По нашим данным, строительно-монтажные риски страховали тогда лишь около 25–30 процентов строительных фирм, а гражданскую ответственность — даже меньше, 20–25 процентов». Господин Овсянников надеется, что участники строительного процесса со временем будут рассматривать страхование как неотъемлемое условие контракта на строительство. «В этом существенную роль будут играть саморегулируемые организации (СРО)», — отметил он. С 1 января 2009 года в России прекращено предоставление лицензий на осуществление строительной деятельности, проектирование и инженер-

ные изыскания. Существующие лицензии строительных компаний будут действовать до 1 января 2010 года. Таким образом, новые строительные компании, чтобы зарегистрироваться или получить допуск, должны вступить в одну из СРО. Несмотря на то, что страховые деятельности — инструмент добровольный, большинство руководителей СРО настаивают на страховании хотя бы гражданской ответственности (риски ответственности включаются в страховое покрытие при страховании СМР). «В первую очередь задачей системы страхования в СРО является обеспечение ответственности по рискам нанесения строителями ущерба здоровью и имуществу третьих лиц», — отмечает Анатолий Копка. По его словам, страховые компании должны включать в страховую плату за свои убытки — через свою страховку, а другие члены СРО за него расплачиваться не будут», — добавляет господин Копка. Евгений Иуревич также отмечает, что, поскольку в законе тарифы на страхование не фиксированы, каждый страховщик будет предлагать страхование на условиях, разработанных в его компании.

Так, первая строительная СРО в Петербурге НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» провела конкурсный отбор 11 страховых компаний, говорит генеральный директор

объединения Алексей Белоусов. По его словам, основные критерии отбора — уставной капитал компании должен составлять не менее 350 млн рублей, рейтинг страховщика (Moody's, Fitch) должен быть не ниже В+, а опыт работы на рынке страхования СМР — не менее 5 лет. «Размер покрытия, который предложили сами страховщики — 10 млн рублей, стоимость полиса — от 28 тыс. рублей до 80 тыс. рублей», — поясняет эксперт. — Если их не хватает, тогда привлекаются средства из компенсационного фонда». По мнению господина Белоусова, объемы премий у страховых компаний могут увеличиваться за счет появления новых членов СРО. Так, в Санкт-Петербурге около 400 строителей, вступивших в СРО (НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» насчитывает 200 членов), а до конца года их количество может увеличиться до 1 тыс. компаний.

Впрочем, по словам Анатолия Копки, объем рынка страхования СМР увеличится, но несущественно. «Сейчас объем рынка страхования ответственности членов СРО оценивается в достаточно скромную сумму — около 1,5 млрд рублей, что составляет 10% всего рынка страхования в строительстве», — говорит он. — Тем не менее значимость этого небольшого нового рынка сейчас достаточно велика, поскольку он будет формировать массовое отношение строителей к страхованию». Эксперт полагает, что главным образом это касается региональных и средних строительных организаций, поскольку большинство крупных строительных компаний Москвы и Санкт-Петербурга уже имеют большой страховой опыт.

ЯНА КАРПОВА

страхование

Страхуй карту, не отходя от кассы

Банки активизировали страхование «пластикового» бизнеса

тренд

В последнее время участились случаи несанкционированного доступа к банковским картам, и их страхование становится востребованной услугой. Как отмечают эксперты, если раньше последняя привлекала банки с большим картотчным портфелем, то сегодня в страховании заинтересованы и банки, которые только планируют развивать картотчный бизнес. Застраховать карту можно и в частном порядке — правда, выплаты в случае кражи или потери не превысят 150 тыс. рублей.

Где можно застраховать карту

Застраховать карту можно непосредственно в отделении банка при ее оформлении. Как правило, для оформления страхового полиса достаточно паспорта и заявления в любом из офисов банка, в котором оформляется карта. Страхователем по полису выступает сам держатель банковской карты. Сегодня такие страховые полисы имеют почти все крупные банки. Например, Ситибанк предлагает подобную услугу совместно с «АИГ» страховая и перестраховочная компания», а Альфа-банк продает полисы «Защищенная карта» и «Защищенная карта плюс» вместе с СК «Альфа Страхование».

Банк ВТБ 24 в настоящий момент страхует привилегированные карты клиентов полисами «Золотая карта», «Карта для путешественников», «Платиновая карта», включая данную услугу в их стоимость, но летом собирается начать продажи страховок держателям любых карт, говорит начальник управления пластиковых карт ВТБ 24 Елена Лусева. Страхование карт совместно с компанией «Дефанс-страхование» предлагает Банк Сосьете Женераль Восток (БСЖВ).

«Страхование рисков держателей карт, как правило, предлагается исключительно через банки, — говорит заместитель директора Центра страхования финансовых рисков РОСНО Виталий Ус. — Купить такой полис напрямую у страховщика не представляется возможным по целому ряду причин: процесс урегулирования очень сложен и предполагает обязательное участие банка. Держатель вряд ли сможет предоставить все необходимую информацию — например, о расследовании, проведенном банком, и так далее».

По словам директора департамента страхования имущества физических лиц компании «Альфа Страхование» Ирины Карнаевой, страховщикам невыгодно продавать такие одиночные полисы в своих отделениях, так как может произойти селекция риска, когда к компании будут обращаться в основном



Если раньше страхование пластиковых карт интересовало банки с большим картотчным портфелем, то сейчас к страховщикам обращаются и банки, которые только планируют развивать картотчный бизнес

рисковые клиенты. Поэтому предлагать клиентам приобрести подобный полис лучше через банки, когда клиент открывает или меняет свою карту.

Защитить себя от финансовых потерь могут владельцы как дебетовых, так и кредитных рублевых карт. Тип карты в целом большой роли не играет, страховой случай может возникнуть как по кредитной, так и по зарплатной карте. Однако, как правило, чаще всего страхуются карты Visa Classic, MasterCard Standard, Visa Gold, MasterCard Gold, Visa Platinum и MasterCard Platinum, которые активно используются за рубежом для бронирования отелей, аренды транспорта, что увеличивает риск кражи данных. Зарплатные же карты, например семейства Electron или Maestro, считаются менее рискованными. Обычно они имеют узкое хождение и в основном используются для снятия денег со счета и в редких случаях — для оплаты покупок в магазине.

Лимиты ответственности

При наступлении страхового случая размер выплат также будет зависеть от категории банковской карты. Например, в Альфа-банке для карт Visa Classic, MasterCard Standard максимальные выплаты составляют 100 тыс. рублей, а для Visa Gold/Platinum, MasterCard Gold/Platinum — 150 тыс. рублей, в Ситибанке лимит ответственности составляет 75–150 тыс. рублей в зависимости от типа карты.

При страховании рисков банка может использоваться

и схема, при которой страхуется весь картотчный портфель банка. В этом случае при установлении лимитов страховщик и страхователь исходят из истории убытков, а также размера портфеля (как в картах, так и в денежном выражении). По словам старшего специалиста отдела страхования финансовых институтов ОСАО «Ингосстрах» Антона Казиева, в своей деятельности компания сталкивалась именно с такой практикой, когда страхователем по полису выступали банки, страхующие всю свою эмиссию карт, что более выгодно. «Все крупные российские банки имеют подобный полис страхования, — говорит господин Казиев. — Тариф зависит от целого ряда факторов. Основными показателями являются убыточность по прошлым периодам и тип мониторинга поведения карт. Как правило, лимиты ответственности, которые выбирают банки, составляют \$100–500 тыс. в год».

«Страховая сумма может составлять от \$10–15 тыс. до \$100–200 тыс., если у банка большой портфель, разветвленная сеть банкоматов, карты активно используются вне сети банкоматов, для оплаты покупок, в том числе в Интернете и за рубежом», — отмечает Виталий Ус из РОСНО. По его словам, возможен вариант, когда страхуются все активные карты. В этом случае страховая сумма составляет совокупность лимитов по всем картам и может достигать миллионов долларов. Премия же взимается в пересчете на каждую

карту: держатели, подключившиеся к программе, выплачивают определенную денежную сумму, либо услуга по страхованию закладывается в комиссию.

Прежде чем предложить страховую программу банку, страховая компания, по словам госпожи Карнаевой из «Альфа Страхования», запрашивает у того информацию, влияющую на вероятность риска и убыточности страховой компании. Как правило, наибольший интерес представляют количество выпускаемых карт, вопросы безопасности, касающиеся процедуры эмбасирования, сроков занесения карт в стоплист, время списания средств со счета после осуществления транзакции, меры безопасности хранения и перевозки карт, способы уничтожения банковских карт с неверно нанесенной информацией или фальшивых банковских карт. «Кроме этого мы интересуемся, какие были убытки. Вся полученная информация влияет на условия программы, которую мы предлагаем банку, включая страховое покрытие по рискам, страховым суммам и стоимости полиса», — продолжает эксперт.

Какие риски можно застраховать

Среди основных рисков, которые покрывает страховка карты — получение мошенниками денег из банкомата в результате ограбления страхователя или получение преступниками наличных из банка с использованием украденной карты и поддельной подписи на платежных документах, снятие средств со счета в результате использования поддельной карты, несанкционированный доступ к счету держателя карты через списание денежных средств со счета в заведомо большем размере, чем стоимость товара или услуги, хищение у страхователя наличных денег, полученных клиентом в банкомате путем разбойного нападения или грабежа.

Как отмечают представители страховых компаний, держателю карты выгодно застраховаться, так как банк на законных основаниях может отказать в восстановлении денег на счете. Например, если карта украдена или утрачена, банк несет ответственность только после того, как держатель карты уведомит банк об этом событии, как правило, письменно. После этого банк блокирует карту, и за все списания, произошедшие до блокировки, кредитная организация ответственности не несет.

Банки же, по словам Виталия Уса, заинтересованы в страховании двух групп рисков. Это совершение операций по поддельным банковским картам, когда информация считывается

при помощи «накладок» на щели банкоматов, или считывающих устройств, которые мошенники устанавливают в магазинах и ресторанах, а также утрата карт, в том числе в результате кражи у владельцев.

Как получить возмещение

В случае потери банковской карты или обнаружения снятия с нее денежных средств мошенниками, необходимо немедленно связаться с банком и заблокировать карту. Если произошло хищение банковской карты или наличных денежных средств, снятых в банкомате по карте, нужно сообщить об этом в милицию, предупреждает территориальный руководитель по развитию розничного бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Альфа-банк» Виктория Журова. Далее в течение трех дней необходимо обратиться в страховую компанию и предоставить нужные документы. Если это произошло за пределами России, для оперативного блокирования карты необходимо срочно связаться с банком. Также можно связаться с круглосуточными службами экстренной помощи платежных систем Visa или MasterCard. Телефоны этих служб в разных странах можно узнать на официальных интернет-сайтах этих компаний в зависимости от того, какой платежной системы карта. После подтверждения всех обстоятельств мошенничества, страховая компания компенсирует понесенные убытки.

По словам господина Казиева, при обращении по поводу наступления страхового случая банк должен предоставить документы, подтверждающие, что данное событие не является мошенничеством со стороны клиента. Например, если списание денежных средств произошло за границей, а клиент банка нигде не выезжал, этот факт можно подтвердить копией загранпаспорта. Как правило, по таким случаям банк не обращается в правоохранительные органы. Не требует этого и страховая компания. «Нам достаточно документов, подтверждающих факт мошеннического списания денежных средств со счета, например, от платежных систем. Исключение составляют крупные убытки, превышающие \$10 тыс.», — отмечает господин Казиев.

Как говорит Виталий Ус, в отдельных случаях после получения информации о незаконности транзакции или о том, что карта утеряна или украдена, банки все же проводят расследование силами собственных служб безопасности или с помощью правоохранительных органов. «При этом надо понимать, что банк также прово-

дит претензионную работу по отношению к платежной системе. Если по условиям работы платежной системы банк имеет право предъявить претензии к другим участникам расчетов и получить деньги, то за счет этих денег банк компенсирует убытки держателя, не прибегая к помощи страховой компании», — сообщает он.

Спрос есть

Интерес к страхованию карт растет, отмечают участники рынка. По словам госпожи Журовой, ежедневно в каждом отделении банка оформляется по две-три защищенные карты. В петербургском филиале БСЖВ доля держателей карт, пользующихся услугой страхования, составляет 7% и к концу года есть планы довести ее до 15%, говорит и. о. гендиректора филиала БСЖВ в Санкт-Петербурге Егор Андриянов. «Спрос на данный вид страхования достаточно стабилен. Все крупные банки уже давно имеют подобный полис. В данный момент страхуются те банки, которые впервые столкнулись с подобным видом мошеннических операций или те, которые только начали эмиссию пластиковых карт», — говорит Антон Казиев. По словам Виталия Уса из РОСНО, в течение последних лет компания наблюдает рост спроса на данную услугу со стороны банков: «Если раньше она интересовала банки с большим картотчным портфелем и, соответственно, убытками, то сейчас к нам обращаются и банки, которые только планируют развивать картотчный бизнес. Новости об участившихся мошенничествах также заставляют банки задуматься о необходимости страховой защиты». По статистике РОСНО, примерно 80–90% всех убытков связано с кражей информации с карт и изготовлением дубликатов. Также определенную часть формируют убытки, связанные с утерей или кражей карт.

Впрочем, некоторые банки пока не видят целесообразности в продвижении услуг по страхованию карт. Как отмечает начальник управления платежных карт Международного банка Санкт-Петербурга Владимир Куратник, банк не заинтересован в таком страховании из-за возникновения дополнительной финансовой нагрузки на клиентов и отсутствия массового спроса на эту услугу. «Даже страховщики не очень активно продвигают это направление, а ведь страхование — это основной их бизнес. В настоящее время держатели карт банка пользуются услугой SMS-информирования о проведенных операциях для мониторинга движения денежных средств», — сообщает он.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Агент в поле воин

Страховщики активизировали агентские каналы продаж

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 13)
«Мы в „Школе РЕСО“ в Санкт-Петербурге оперативно перечули их на продаже полисов по стандартам „РЕСО-гарантии“ и сейчас ожидаем второй волны прихода к нам в компанию продавцов из „Русского мира“. Часто они работают в тех же самых офисах, где раньше был „Русский мир“, что очень удобно клиентам», — говорит господин Большаков. Наличие на рынке специалистов ускорило процесс открытия новых офисов «РЕСО-гарантии» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, также добавляет он.

«Наша бизнес-стратегия не предполагает открытия новых офисов в этом году, но и закрывать свои отделения мы не будем, так как вывели их на рентабельность», — говорит Галина Максимова, директор петербургского филиала ОСАО «Россия», которая имеет в городе шесть офисов. Компания, по словам госпожи Максимовой, будет развивать агентский канал и сейчас заключает новые соглашения.

Как сообщил директор Санкт-Петербургского филиала МСК Радия Негодина, в филиале расширения агентского отдела не произошло, но компания стремится увеличить эффективность работы существующих сотрудников. «Мы придерживаемся, стратегии гармоничного развития сети, проводим политику увеличения рентабельности и сокращения расходов. После комплексной оценки результатов работы петербургского филиала МСК по итогам 2008 года было принято решение о закрытии двух центров продаж в Ленинградской области, но уже в апреле 2009 года был открыт новый офис МСК на Юго-Западе Петербурга», — рассказывает господин Негодин.

Новый владелец «Русского мира» — «Росгосстрах» в условиях кризиса старается адаптироваться к территориальным изменениям спроса на страховые услуги, одновременно развивая все каналы продаж — агентский, офисный и партнерский, говорит заместитель генерального директора по розничному страхованию ООО «РГС Северо-Запад» Сергей Зазимко. Сейчас сеть отделений «РГС Северо-Запад» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области насчитывает более 70 собственных универсальных офисов. «Это управляемая система, откликающаяся на изменение рыночной обстановки. Мы открываем новые офисы регулярно, а часть точек продаж закрываем», — говорит господин Зазимко. По его словам, в последние годы среднее число офисов остается стабильным, но в 2009 году сеть продаж вырастет, в первую очередь за счет части точек продаж «Русского мира». Агентский

корпус «Росгосстраха» в городе и области насчитывает 1700 агентов, которые обеспечивают продажи страховых продуктов наряду со стационарными офисами продаж и там, где нерентабельно открывать офисы. В условиях общего кризиса и растущей безработицы «Росгосстрах», по словам господина Зазимко, набирает новых агентов и страховых консультантов. Агенты работают более активно, но большая часть сборов, конечно, приходится на собственный офисный канал продаж, отмечает собеседник.

«Основные продажи производит агент, работающий в „поле“, — считает заместитель директора Северо-Западной дирекции РОСНО по агентским продажам Ольга Барсукова, отвечая на вопрос об активности продаж через различные каналы.

По ее словам, при развитии канала агентских продаж компания делает упор на активный рекрутинг и технику по повышению рентабельности и продуктивности каждого агента сети. «В частности, мы реализуем систему наставничества, централизацию поддержки продаж работы продавца через создание единых „окон“, цель которых — отработка запросов агентов „под ключ“, что в целом ведет к высвобождению свободного времени для работы с новыми клиентами», — сообщает она. По данным на начало мая, агентская сеть РОСНО в Санкт-Петербурге насчитывает около 900 человек. Непосредственно в Санкт-Петербурге компания сейчас имеет 12 подразделений продаж, восемь расположены в Ленинградской области. Открывать новые точки в этом году не планируется. «РОСНО постоянно мониторит и анализирует эффективность и самокупаемость своих офисов и точек продаж. Если офис или агентство оказывается нерентабельным, мы либо меняем его руководителя, либо закрываем. В начале 2009 года мы закрыли некоторые точки продаж в Санкт-Петербурге», — говорит госпожа Барсукова.

Основным ресурсом развития агентской сети компании в этом году будет менеджерский, привлечение дополнительных инвестиций не планируется. Несмотря на скромные планы участников рынка по расширению сети, открытие новых офисов в текущих условиях стало менее затратным. «До кризиса годовые расходы, включая аренду, зарплату и другие затраты, составляли порядка 3 млн рублей. Первоначальные расходы, такие как ремонт, мебель, IT — порядка 300 тыс. рублей. Срок окупаемости — обычно от года до двух лет. Сейчас затраты снижены примерно на 10 процентов», — оценивают расходы участники рынка.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

РОСГОССТРАХ

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.rgs.ru

на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ

В НЕДЕЛЮ

1 МИЛЛИАРД

Р У Б Л Е Й

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С №3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С №3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.

страхование

Год физического лица

Появление продуктов по цене ниже себестоимости может вызвать проблемы с выплатами

кризис

Держатели полисов активно учатся экономить «по полной страховой программе». Предварительные итоги первого полугодия показывают, что объем страховых выплат на розничном рынке Петербурга по сравнению со сборами растет опережающими темпами. Тем не менее страховые компании рассчитывают, что «привычка страховаться» все-таки позволит изменить сложившуюся ситуацию. Участники страхового рынка единодушно во мнении: нынешние процессы приведут к тому, что через полтора-два года «ландшафт» розничного страхового рынка будет совершенно иным.

Время платить

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), по итогам первого квартала 2009 года премия российских страховщиков (без учета ОМС) составила 16,2 млрд рублей, что на 9,1% меньше по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Выплаты, напротив, выросли на 27,9% и составили 48,7 млрд рублей. Платить больше пришлось практически по всем розничным полисам: с 34% до 51% увеличилось число выплат по имущественному страхованию, с 25% до 32% — по личному, с 34% до 37% — по перестрахованию и с 65% до 67% — по ОСАГО. Кoeffициент выплат остался стабильным только по страхованию ответственности, а по страхованию жизни уменьшился — с 46% до 38%.

Дороже всего страховщикам обходятся имущественные программы, что объяснимо. Раньше население активно покупало и страховалось, а теперь многие вынуждены воспользоваться своими страховыми возможностями. Последние несколько лет главным драйвером розничного страхового рынка являлась лояльная кредитная политика банков: доступность заемных средств автоматически «подтягивала» за собой такие капиталоемкие страховые продукты, рассчитанные на физлиц, как страхование залога, жизни и здоровья заемщиков. Сегодняшнее снижение платежеспособности страхователей, многие из которых оказались в сложном финансовом положении, консервация рынка ипотеки, падение продаж новых автомобилей, резкое сокращение рынков авто- и потребительского кредитования сильно ударили по бизнесу страховых компаний.



Привычку не экономить на здоровье не смогла изменить даже высокая стоимость полиса. Население начало самостоятельно интересоваться услугами страховщиков ФОТО ИЛЬИ ПИТАЛЕВА

Например, у многих страховщиков произошел заметный провал по залоговому страхованию при одновременном увеличении выплат.

Не дороже денег

Однако снижение потребительской активности на фоне непростого положения дел в корпоративном секторе заставляет страховщиков активнее бороться за клиентов-физлиц, у которых все еще есть возможность покупать недвижимость, автомобили, а также в целом обеспечивать себе докризисный уровень жизни. Кроме того, в обществе стало больше людей, привыкших страховаться и на собственном опыте знающих: выгоднее заплатить за то, чтобы большая часть рисков «по жизни» была переложена на плечи страховщиков.

Наиболее показательна нынешняя тенденция на рынке полисов добровольного медицинского страхования (ДМС), которые одними из первых попали под антикризисный «нож» в большинстве компаний. В результате сотрудники, привыкшие к более высоким стандартам медобслуживания, чем те, что предлагает

госполис ОМС, с этого года стали перезаключать договоры самостоятельно. Привычку не экономить на здоровье не смогла изменить даже высокая стоимость полиса: частник платит за тот же набор медслужб в два-три раза дороже, чем компания.

По мнению Андрея Александрова, директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, в условиях экономической нестабильности и риска потери доходов, такие страховки являются еще и эффективным инструментом планирования расходов, что особенно актуально для людей, которые регулярно пользуются медицинскими услугами.

Нет на страховом рынке паники и по поводу замершего рынка ипотечного кредитования. Специалисты сходятся во мнении, что опасения по поводу резкого снижения сборов премий по ипотечному страхованию (у ряда компаний спрос на первичное страхование ипотеки упал на 80%) все-таки были преждевременными. Даже на фоне резкого торможения ипотечных программ клиенты, уже взявшие кредиты, в большинстве слу-

чаев исправно вносят очередные страховые платежи. А перераспределение ипотечных обязательств граждан между банками в пользу стабильных и крупных игроков рынка уже вызвало дополнительный приток клиентов в крупные страховые компании. Кроме того, несмотря на падение объемов ипотечного рынка по новым договорам, одним из стабилизирующих факторов станет то, что кредиты выдаются на много лет, а в результате девальвации рубля рынок ипотечного страхования может даже показать небольшой рост.

Берегись автомобиля

Благодаря тому, что в начале года автодилеры продавали автомобили по ценам 2008 года, спрос на полисы КАСКО в первом квартале нынешнего года остался на уровне прошлого. Ряду компаний даже удалось увеличить объем премий по добровольным автомобильным программам. Можно предположить, что точечная активизация продаж связана еще и с тем, что автомобилисты начинают активно мигрировать в компании, которые в условиях кризиса с большой долей вероятности не будут

иметь проблем с выплатами: сегодня страхователи хотят защитить себя от всех рисков, связанных с эксплуатацией автомобиля.

Одновременно существенный рост выплат — в среднем на 10% — пришелся именно на полисы автострахования. «Первый квартал был отмечен резким ростом сборов премий по автоКАСКО, особенно в сегменте дорогих автомобилей.

Клиенты решили потратить свои длинные накопления в период неясных перспектив с рублем, а дилеры сделали существенные скидки на автомобили 2008 года. Прирост в нашей компании по этому сегменту страхования составил 136 процентов по сравнению с первым кварталом 2008 года. Вместе с тем второй квартал отмечен падением продаж новых автомобилей. Как следствие — падение страховых взносов, которое достигает 30 процентов в сравнении с прошлым годом.

При этом общие страховые выплаты выросли в среднем на 15–20 процентов. В основном это заслуга автострахования. При девальвации рубля увеличилась стоимость запчастей на импортные автомоби-

ли, за ними подтянулся и рост нормо-часа на СТО. В остальных видах особого роста убыточности не отмечается, так как вероятность наступления страхового события особо не меняется от наличия кризиса в стране», — разъясняет директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «Альфа Страхование» Олег Галкин.

Свою лепту в ухудшение пропорции «премии-выплаты» вносят страховые автошенники, которые активизировались с начала кризиса. Еще одним последствием экономического спада стали участвовавшие случаи угонов — с начала года в Петербурге личный автотранспорт стали воровать примерно на 10% чаще, чем в прошлом году.

Имущество в фокусе

Участники страхового рынка единодушны во мнении: нынешние процессы приведут к тому, что через полтора-два года «ландшафт» розничного страхового рынка будет совершенно иным. «Изменился не столько спрос, сколько каналы спроса. Сегодня в значительной степени произошло замещение банковского и брокерского каналов агентским

каналом продаж. А совокупный спрос примерно остался на том же уровне, так как сейчас, в отличие от начала 90-х, у людей есть имущество — машины, дома, квартиры, которые они хотят защитить посредством страхования», — уверен директор петербургского филиала «РЕСО-гарантия» Дмитрий Большаков. В том, что в нынешних условиях страховщикам нужно активной продвигать страховые возможности для физлиц, не сомневается и директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «СК «Шексна» Сергей Горкин. «Страховой рынок крупных корпоративных клиентов в значительной мере уже поделен между страховыми компаниями. Передел этого сегмента возможен в связи со сменой собственников компаний, кредитованием в иных банках. Физические лица менее инертны и могут менять страховые компании, выбирая лучшие условия страхования и обслуживания договоров. В конкурентной борьбе за страхователей — физических лиц страховые компании будут вынуждены улучшать условия страхования и обслуживания», — уверен господин Горкин. Ряд компаний начинает выводить на рынок страховые продукты с дополнительными возможностями. Например, ГСК «Югория» с начала лета запустила новую программу «Автолайф». Предполагается, что держатель полиса при соблюдении определенного уровня убыточности по договору по истечении года получает доход — возврат средств либо перечисление их на оплату нового полиса КАСКО — в размере до 40% от суммы страховой премии.

Естественно, что в новых условиях одним из важнейших факторов становится ценовой. Опрошенные «Ъ» эксперты не скрывают, что цены практически на все розничные страховые продукты были скорректированы с учетом инфляции и новых реалий рынка, однако, по словам участников рынка, о серьезном увеличении цен речи не идет. Напротив, наиболее остро стоящей проблемой рынка является демпинг. По мнению Андрея Александрова, появление на рынке продуктов по цене в несколько раз ниже себестоимости чревато проблемами с выплатами, которые поставят в жесткие условия выживания не только страховую компанию, но и ее клиентов, застрахованных по неоправданно низким тарифам.

ТАТЬЯНА БЕЛКИНА

КОНТЕКСТ

«Медэкспресс» подлечит Кингисепп

Страховая компания «Медэкспресс» в середине июня открыла многопрофильный медицинский центр в Кингисеппе (Ленинградская область). Это третье медицинское учреждение, открытое «Медэкспрессом». Общая стоимость инвестиций в новый медцентр уже составила более 10,5 млн рублей.

Клиенты центра в Кингисеппе смогут воспользоваться всеми амбулаторными услугами, востребованными в сфере медицинского обслуживания. Новое лечебное учреждение расположено в здании общей площадью 193 кв. м. Планируемая посещаемость — 700 человек в месяц.

«Учитывая высокий спрос на качественные медицинские услуги, мы заинтересованы в том, чтобы наши граждане имели доступ к современным медицинским технологиям и страховым продуктам, получали сервис высокого уровня и могли заботиться о своем здоровье», — прокомментировала событие Наталия Шумилова, генеральный директор СК «Медэкспресс».

СЗАО «Медэкспресс» учреждено в 1991 году в Санкт-Петербурге. Акционеры — ОАО «СК «РОСНО» (98%), частные лица (4%). С 2006 года группа компаний «Медэкспресс» входит в группу Allianz SE. Уставный капитал — 213 млн рублей. «Медэкспресс» вправе осуществлять страхование по 29 разновидностям. Региональная сеть компании насчитывает 10 филиалов в городах Архангельск, Великий Новгород, Вологда, Калининград, Москва, Мурманск, Петрозаводск, Сыктывкар, Тверь, Ленинградская область, а также три представительства в городах Кингисепп, Северодвинск и Череповец.

Кира Селезнева

Владислав Завадский назначен советником президента ОСАО «Россия»

До назначения в ОСАО «Россия» Владислав Завадский руководил проектами по разработке стратегий продаж для представительств Apple и OKI в РФ, говорится в сообщении страховой компании. Приоритетными направлениями деятельности Владислава Завадского на посту советника президента ОСАО «Россия» станут организация работы по созданию технологичных продаж — в частности, разработка бизнес-процессов в рамках различных каналов продаж и создание скриптов для продающих подразделений компании. Сбб. инфо

Группа РСНО подросла

Чистая прибыль группы РСНО за три месяца 2009 года составила 245 млн рублей, против чистого убытка в 222 млн рублей за аналогичный период 2008 года. «Выбранная долгосрочная стратегия, которую мы последовательно реализуем, несмотря на продолжающуюся экономическую нестабильность, позволила группе переломить негативный финансовый результат, полученный по итогам 2008 года из-за убытков от инвестиционной деятельности», — цитирует пресс-служба слова Ханнеса Шарипутры Чопры, главы «Allianz Евразия» — генерального директора ОАО «СК «РОСНО»».

По его словам, благодаря проведенной работе по пересегментации портфеля показатель общего уровня убыточности снизился. «Созданная нами „подушка безопасности“ позволит компании и в дальнейшем следовать намеченному курсу», — приводит в сообщении пресс-служба слова господина Чопры. Кира Селезнева

прямая речь

Вы на страховке экономите?

Галина Ванчикова, первый заместитель председателя правления банка СИАБ:

Поскольку мне неоднократно приходилось получать страховые

выплаты, я теперь никогда не экономлю на страховке. Она добавляет мне уверенности. И сейчас у меня машина, квартира и, конечно, жизнь. Возможность получить страховые выплаты во время кризиса тем более никогда не бывает лишней. Вот только выбирать страховые компании сейчас, на мой взгляд, надо тщательнее, обращая внимание на репутацию. Я лучше пойду в проверенную компанию, с которой гарантированно не будет проблем при возникновении страхового случая, чем буду рисковать и обращаться в

компанию, репутация которой мне неизвестна.

Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН:

Как не страховался раньше, так и сейчас не страховую. Страховаться стоит, если в случае каких-то происшествий страхователь получит выплату-помощь, а не дополнительную проблему. К сожалению, операторы нашего страхового рынка в общей массе не наладили и не имеют дружественного клиенту интерфейса получения страховых выплат. Судя по тому, с чем приходилось сталкиваться мне

и кругу моих знакомых, за редчайшим исключением, процедура получения страховой выплаты — это не помощь, а дополнительная проблема. А зачем платить за то, чтобы купить проблему?

Евгений Финкельштейн, президент медиа-холдинга РМТ:

Я на страховке не экономлю — я в России не страховую. Хотя опыт страхования жизни и здоровья у меня был, но меня в результате не устроил тот уровень амбулаторного лечения, который мне предлагали по полису. Те клиники, в которые я хотел бы попасть или в которые обращаюсь обычно, ни

в одну страховую программу наших компаний пока не входят. В случае возникновения проблемы мне дешевле оплатить лечение в зарубежной клинике и не переплачивать страховой компании.

Евгений Богданов, генеральный директор компании «Фармация» (сети «Новая аптека» и «Здравница»):

Я не очень активно пользуюсь услугами страхования — в нашей стране качество обслуживания по страховке часто оставляет желать лучшего. Из личных затрат я купил только полис КАСКО, без которого нельзя быть

спокойным за хороший автомобиль. А компания платит за ДСМ своих топ-менеджеров. На весь штат ненамного предприятия покупать полисы ДМС было бы слишком затратно.

Александр Покровский, писатель, капитан второго ранга запаса, подполковник:

Пришлось сменить страховщика по КАСКО. Пошел слух, что после принятия очередного закона у страховщиков появилась легальная лазейка не платить по страховкам, и случаев невыплат по полисам стало больше. В результате, после долгих консультаций со знакомыми, изучения мнений и отзывов в Интернете, остановился на одной компании. Конечно, ищем те предложения, что подешевле — с оплатой в рассрочку, например. Перезаключили страховой договор по квартире. Страхование жизни у нас пока не прижилось, как-то не принято. Беда в том, что на российском страховом рынке происходит то же, что и на рынке обычном — деньги берут сейчас, а услугу окажут когда-нибудь потом или совсем не окажут. К сожалению, это общий принцип, вне зависимости от размера и репутации компании.

Подготовила Татьяна Белкина

ГОД ОСНОВАНИЯ 1993

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

КАПИТАЛ ПОЛИС

Ангел-хранитель вашего бизнеса

320-65-34

Московский пр., 143 Б

www.capitalpolis.ru

Лицензия: С № 133678 ФСФР РФ 340-СК "Капитал-полис" реклама

СК "Капитал-полис" - победитель конкурсов по качеству "Сделано в Санкт-Петербурге 2008" в номинации "ДМС среднего и малого бизнеса".

РЕКЛАМА

СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО С НАМИ НАДЕЖНЕЕ

Агент РЕСО • Всегда вместе • Всегда рядом

СРП филиал ОСАО «РЕСО-Гарантия»

РЕСО

ГАРАНТИЯ

СТРАХОВАНИЕ

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

Офисы в Санкт-Петербурге:

Фурштатская ул., 40
(812) 346-84-48

Московский пр., 212
(812) 303-82-22

Информационная диспетчерская:
(812) 346-85-23

Лицензия ФСФР С 1209 77 на 104 вида страхования