

зошел во Франции с россиянином — клиентом компании страховой группы «Уралсиб». Пожилой человек поехал на конференцию, и у него случился сердечный приступ. Согласно медицинскому заключению, это было обострение хронического заболевания. В общей сложности мужчина пережил экстренную операцию, три недели реанимации, две недели в больнице. Затем была транспортировка в российскую клинику, где больной проходит лечение и по сей день. Страховой суммой (1,5 млн руб.) не хватило, чтобы покрыть все расходы, которые составили около 3 млн руб. В итоге клиника разделила счет: половину оплатил страховщик, а половину — администраторы конференции.

Первый вице-президент Ассоциации туроператоров России (АТОР) Владимир Канторович уверен, что список указанных в законопроекте рисков, которые должна покрывать страховка, явно неполон. По его мнению, российский турист должен быть застрахован так же, как и европейский путешественник. То есть полис должен включать защиту от кражи багажа, решение любых юридических проблем (туристу предоставляется адвокат и оплачивается залог для освобождения из-под ареста), компенсацию потерь в случае отмены поездки и т. д. «На мой взгляд, надо сделать гораздо больше — должно быть комплексное страхование от всего. Для граждан Франции, например, это стандартная страховка, и стоит она почти столько же, как наша, только наполнение другое. Покрытие только по риску страхования гражданской ответственности там достигает €1 млн, а стоит страховка всего €1,5 в сутки. Причем увеличение числа страховых рисков не приведет к заметному удорожанию страховки. Когда это происходит в массовом порядке, начинает работать закон больших чисел», — рассуждает Владимир Канторович.

С таким радикальным изменением правил игры на рынке страхования выезжающих за рубеж многие не согласны.

«На мой взгляд, страхование гражданской ответственности, получение правовой помощи — эти вопросы должны в индивидуальном порядке решать туроператор, страховщик и турист. Это не должна быть обязательной опцией для всех. Важно соблюсти баланс между стоимостью, доступностью услуг и безопасностью путешествия», — считает Евгений Писаревский.

По данным Ростуризма, за восемь месяцев 2011 года курорты Анталии и Муглы посетило 2,1 млн российских граждан. Смертных случаев зафиксировано 43; пострадавших в ДТП — 167;

осуждены турецким судом 34 человека; депортирован 41; задержаны правоохранительными органами более 100; принудительное лечение в специализированных медучреждениях получили 3; санавиацией (4 спецрейса) были эвакуированы 14 тяжело пострадавших; за медицинской помощью (по данным местных страховых ассистантских компаний) обратились около 1200 человек.

По мнению вице-президента АТОР Владимира Канторовича, важно, чтобы в правилах была закреплена обязанность страховщика оплачивать лечение пострадавшего туриста в любой ситуации, даже если случай является исключением из страхового покрытия. Согласно статистике Ростуризма по Турции за 2010 год, страховщики отказывают в возмещении по различным основаниям в 13,98% случаев. «Нельзя бросать человека за границей в беде, даже если он сам виноват, что сиганул в пустой бассейн в пьяном виде. Надо оплатить лечение, а потом уже регрессом требовать возмещения. У нас же сегодня люди просто умирают, если денег не хватает ни на лечение, ни на репатриацию», — заявляет Канторович.

Начальник отдела страхования путешествующих компании «АльфаСтрахование» Ольга Таболева подсчитала, что «в случае принятия закона для стран массового туризма — Турции, Египта, Таиланда — тариф на страхование возрастет на 20–40%». Однако стоимость страховки при этом все равно останется вполне доступной. Если сегодня страховка выезжающего за рубеж на десять дней с покрытием \$15 тыс. стоит в среднем около \$0,8 в сутки, то при страховом покрытии 1 млн руб. тариф вырастет до \$1–1,1 в сутки.

В Ростуризме считают, что представленный Минфином законопроект предлагает сегодня оптимальный вариант страхования ВЗР: «Существуют различные мнения по поводу необходимости включения в страховку дополнительных рисков. Это, безусловно, важно. Но на данном этапе самое главное — установить минимальный размер страховой суммы и определить, что должно включаться в страхование. Законопроект это содержит».

Согласно данным агентства «Эксперт РА», рынок страхования ВЗР в России в 2011 году оценивался в 5 млрд руб. По прогнозам экспертов, в 2012 году он составит уже 6 млрд руб. И в случае принятия законопроекта в его нынешнем виде сборы страховщиков, по оценкам Натальи Хариной, вырастут примерно на 25–30%. А если будут применяться повышенные тарифы для клиентов с хроническими заболеваниями, сборы могут возрасти вдвое. ■



А ВАС НОВЫЙ МИНИМУМ УСТРАИВАЕТ?

Сергей Котов, директор нижегородского филиала компании «Росгосстрах»:

— Минфин предпринимает попытки, чтобы максимально защитить российских граждан на время пребывания в чужой стране. Мы приветствуем эту инициативу прежде всего потому, что такое страховое покрытие в большинстве случаев возместит затраты выезжающих за рубеж на медицинские услуги по страховому случаю. Это снимет проблемы с государством и родственниками, которые изыскивают средства на оплату лечения, транспортировку больных. Сегодня только страны Шенгена диктуют набор определенных рисков без франшизы, которые прописаны в договоре. Что касается поездок в другие страны, то здесь для снижения стоимости страховки происходит снижение перечня рисков, устанавливаются лимиты по рискам и вводят франшизу. В итоге туристы при наступлении страхового случая за границей «удивлены» минимумом оказанной помощи.

Александр Авакянц, вице-президент дивизиона «Поволжье» группы «Ренессанс страхование»:

— Сейчас клиенты более сознательно подходят к покупке страхового полиса. Однако многие российские туристы по-прежнему убеждены в том, что страховка — это формальность посольства. И то, что медицинская помощь в «безвизовых» странах стоит денег, для многих становится неприятным сюрпризом. Клиенты, которые по требованию принимающей страны для подтверждения визы все же приобрели страховой полис, даже не интересуются покрытием. И при возникновении страхового случая могут быть неприятно разочарованы тем, что страховая компания откажется платить. Хотя причины будут вполне объективными: риск не включен в страховую программу. Как правило, турагентства предлагают «усредненный», базовый набор для туристов. Такой полис включает в себя оказание экстренной медицинской помощи, приобретение медикаментов, предоставление услуг по медицинской транспортировке при травме. Мы же рекомендуем своим клиентам ориентироваться на конкретную ситуацию. В страховку могут быть включены риски, связанные с оплатой лекарств, экстренной стоматологической помощью, информационной поддержкой родственников пострадавшего, выезд родственника за рубеж к заболевшему или пострадавшему в ДТП, возвращение на родину детей, оставшихся без присмотра заболевшего взрослого и т. д.

Павел Внуков, директор нижегородского филиала «Альфа-страхование»:

— Я считаю, что в данном случае любая унификация и упрощение правил игры на рынке работают на потребителя. Но так как минимальные размеры страховки все равно устанавливает не Россия, а страна въезда, то это требование представляется не совсем адекватным. Хотя, конечно, установление минимальной планки страхования в 1 млн руб. довольно удобно, так как основные проблемы возникают в случае серьезной травмы и необходимости репатриации, и установленных размеров страховки может не хватить. С другой стороны, этот законопроект можно охарактеризовать как законодательное оформление уже реально сложившихся на рынке и работающих отношений, так как сейчас для большинства стран ЕС, например, минимальный размер страховки как раз составляет 30 тыс. евро. Что касается наполнения страховки, то в идеале этот вопрос должен оставаться на усмотрение самих граждан. Есть стандартный перечень медицинской помощи, оказываемой по страховке, а необходимость дополнительных функций выезжающий за границу должен определять для себя сам. Правда, к сожалению, в России не сложилась культура сознательного страхования своей жизни, здоровья и собственности, поэтому попытка государства заставить людей страховать через обязательные виды страхования — нормальная позиция государства, которое не хочет постоянно платить за граждан, не застраховавших свое имущество и оказавшихся в сложной ситуации.

СВЯЗЬ-БАНК: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Предпринимательство в России нуждается в финансовой поддержке, особенно в современных непростых экономических условиях. В 2011 году в России объем банковских кредитов малому и среднему бизнесу составил более 6 трлн рублей, что на 29% выше показателя 2010 года. Одним из банков, предоставляющих услугу кредитования МСП, является Связь-Банк, который обладает широкой филиальной сетью, работая в 52-х регионах России в едином клиентском пространстве. Управляющий Нижегородским филиалом Связь-Банка Валерий Трушин рассказал о том, как оперативно банк реагирует на изменения рынка и постоянно работает над улучшением своих программ для бизнеса.



— Какие продукты предлагает сегодня ваш банк малому и среднему бизнесу?

— Для каждого клиента у нас имеются свои предложения. Например, для малого бизнеса банк предлагает следующие услуги: расчетно-кассовое обслуживание, овердрафт, кредитные линии, кредиты на инвестиционные цели, включая возможность покупки оборудования или недвижимости под залог приобретаемого имущества. Наибольшим спросом пользуются кредитные продукты. На пополнение оборотных средств Связь-Банк предоставляет предпринимателям и малому бизнесу денежные ресурсы на срок от трех до семи лет на приобретение оборудования или недвижимости под залог приобретаемого имущества.

— А какие депозиты для юридических лиц существуют в банке?

— Мы предлагаем корпоративным клиентам линейку «классических» депозитов сроком от одного дня с правом выбора условий, соответствующих текущим потребностям клиента. Те же, кто размещает депозиты на регулярной основе, могут заключить Генеральное соглашение о проведении депозитных операций. Уникальным депозитным продуктом нашего банка является вклад «Пополняемый», который клиент может разместить в рублях, долларах США или евро. Процентная ставка по вкладу является плавающей, привязана к индикаторам финансового рынка — ставкам MOSPRIME и LIBOR. Скоро мы предложим нашим клиентам новый вклад «Мультивалютный», в рамках которого денежные средства могут размещаться в трех валютах одновременно: доллары США, евро, рубль. В июне в Связь-Банке введены срочные вклады для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

в британских фунтах, швейцарских франках и японских иенах в дополнение к рублевому, долларовому и вкладам в евро, существовавшим ранее.

С 1 августа по 30 декабря мы предлагаем малому и среднему бизнесу открыть у нас счет в рамках акции «Тест-Драйв». Открытие счета и первые три месяца обслуживания являются бесплатными.

Для получения более детальной информации по продуктам необходимо обратиться к персональному менеджеру в ближайший офис Связь-Банка или в Контакт-центр банка по телефону 8 (800) 200-23-03.



ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России №1470 от 17.08.2012г. Реклама.