ВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Дмитрий Пудан

в 1977–1983 годах учился на факультете Радиотехнических систем и устройств Московского института радиотехники, электроники и автоматики.

В 1987–1991 годах учился в Московском филиале юридического заочного обучения при Академии МВД СССР. Не закончил в связи с увольнением из органов внутренних дел (четыре курса). В 1983–1984 годах – инструктор группы административных и правоохранительных органов Краснопресненского РК ВЛКСМ. В 1984–1991 годах – Московский уголовный розыск (оперуполномоченный, старший оперуполномоченный, исполняющий обязанности заместителя начальника отделения милиции по розыску). С октября 2002 по сентябрь 2009 года работал в компании Страховой дом «ВСК» (СОАО «ВСК») на разных должностях, в Калужском филиале и в Москве. С сентября 2009 года по настоящее время является заместителем директора филиала, руководителем управления регионального развития филиала СОАО «ВСК» «ВСК-Москва». Филиал создан осенью 2009 года из трех филиалов региона (Москва, Подмосковье, Балашиха). 50 офисов в Москве и Московской области, около 700 штатных сотрудников обособленных подразделений, около 2000 страховых агентов.

Фото: ТПП МО

Одним из основных партнеров – страховых компаний программы «Качество жизни» сегодня является «Страховой Дом ВСК». Об участии компании в проекте рассказывает руководитель управления регионального развития филиала СОАО «ВСК», «ВСК-Москва» Дмитрий Пудан.

«Современные страховые технологии»: Дмитрий Германович, расскажите, пожалуйста, почему страховая компания «ВСК» решила принять участие в этом проекте?

Дмитрий Пудан: Ответить на этот вопрос несложно. Когда реализуется проект в масштабах Московской области, то компания, занимающая третье место в Подмосковье по объему продаж и числу офисов, не может остаться в стороне.

«ССТ»: Как быстро вы приняли решение участвовать в программе?

Д.П.: На самом деле были проблемы, связанные с оценкой рисков. Серьезного опыта в реализации или участии в масштабных областных программах по страхованию школьников до этих пор ни у одной страховой компании не было. Были локальные программы, например, около 6 лет назад на протяжении двух лет подряд мы страховали школьников в Наро-Фоминском районе в рамках муниципальной программы. Но в этот раз нам пришлось заново отлаживать все технологические процессы: логистику документов, логистику финансов... У самой ТПП были разные сценарии реализации этой программы. Так что на оттачивание всех процессов в общей сложности ушел год.

Сегодня схема взаимодействия понятна всем ее участникам – и страховщикам, и Палате, и муниципальным образованиям. В ближайшее время, когда появится статистика убытков, определим направление дальнейшего развития. «ВСК» пока ограничилась тем, что предоставляет школьникам страховое покрытие в размере до 200 тыс. рублей. На основании нашей статистики по страхованию детей мы сделали вывод о том, что при более высоких страховых суммах убыточность для компании может оказаться очень существенной. Но мы допускаем, что практика этой программы покажет другие результаты.

«ССТ»: Как вы относитесь к тому, что вы не единственный страховщик, который участвует в проекте?

Д.П.: Если бы в Московской области было 10 тысяч школьников, для нас было бы важно стать эксклюзивным партнером ТПП в данной программе и получить весь рынок. Но поскольку в Московской области школьников около трех миллионов, то мы спокойно относимся к совместному участию в их страховании.

Сегодня программа дает возможность выбрать страховщика, и в нашу пользу говорит репутация «ВСК» и ее позиции на рынке. В прошлом году «ВСК» стала лауреатом престижной премии «Компания года», получив признание,

как лучшая страховая компания России, и мы абсолютно уверены, что значительная часть клиентов выберет именно нас.

«ССТ»: А такой провокационный вопрос: страховщики на многих конференциях говорят о том, что к ним поступает большое число мошеннических заявлений об убытке, в частности, по ОСАГО. Сейчас вы выходите на новый рынок страхования физических лиц, вы ожидаете, что какая-то доля обращений за выплатами будет поступать от недобросовестных клиентов?

Д.П.: На самом деле в сегменте страхования от несчастных случаев и болезней количество мошеннических обращений ничтожно мало по сравнению с тем же автомобильным страхованием, где большую роль играет несовершенство законодательства и механизма оценки ущерба. Здесь же все просто: есть фиксированная таблица, в соответствии с которой и производятся выплаты.

«ССТ»: Насколько лояльно вы будете рассматривать заявления, ведь зачастую в автостраховании практикуется намеренно нелояльное рассмотрение страхового дела – объявление случая нестраховым, занижение выплат…

Д.П.: Страховая компания всегда лояльно рассматривает каждое дело, просто оценка случая страховщиком, страхователем и юристом судебной инстанции может быть разной. Позиция «ВСК» всегда одна и та же – есть закон, есть правила страхования, есть договор, и мы любое обращение за выплатой страхового возмещения рассматриваем именно с этих позиций. Есть список обязательных документов и набор обязательных действий, которые должны быть выполнены. Есть указанные в договоре и правилах страхования механизмы оценки ущерба. Сознательно отказывать в выплате возмещения или занижать его размер, придумывать какие-то причины – это не наш метод.

«ССТ»: Программа «Качество жизни» использует таблицы выплат по страхованию от несчастного случая?

«Страховой Дом ВСК» (СОАО «ВСК»)

основан в 1992 году, реализует более 100 видов современных страховых услуг, обеспечивает страховую защиту свыше 125 000 предприятий и организаций, а также 10 миллионов российских граждан. Имеет самую разветвленную региональную сеть среди российских страховых компаний, работающих в рамках единого юридического лица, более 600 филиалов и отделений в основных административных и промышленных центрах нашей страны. В 2001 году рейтинговым агентством «Эксперт РА» компании был присвоен высший национальный рейтинг надежности А++ («Исключительно высокий уровень надежности»), который подтвержден в 2002–2013 годах.

Д.П.: Есть фиксированная таблица выплат, в которую включены риски получения сотрясения мозга, переломов пальцев и мелких травм. В ней нет ссадин и ушибов – всего того, что предполагает низкий уровень страхового возмещения. Градация начинается с 5% от страховой суммы, а значит, мелкие риски из программы исключены.

«ССТ»: Вы верите в успех этого проекта, в его распространение на территории всей Московской области? Как его воспримут люди? Все-таки спрос на страхование детей от несчастного случая у нас невелик.

Д.П.: В 2003 году появилось ОСАГО, годом позже активизировалось банкострахование, и с этого момента начали появляться различные виды вмененного страхования. Обратная сторона такого развития отрасли – негативное восприятие страховщиков как некого фискального органа. Я считаю, что любая программа, нацеленная на то, чтобы привить населению культуру страхования как способа урегулирования непредвиденных убытков, дает результаты. Однако первый этап неприятия «навязывания» нового неизбежно приводит к негативной реакции общественности.

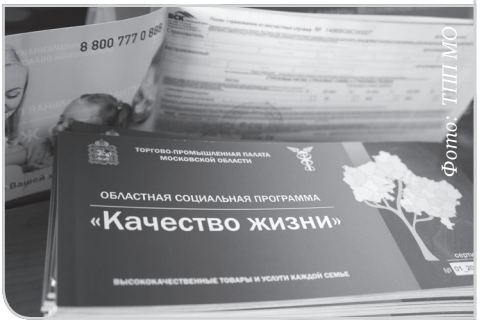

Фото: ТПП МО

«ССТ»: Но до сих пор страхование от несчастного случая физических лиц не очень активно развивалось?

Д.П.: Это так. Сейчас к этому виду страхования прибегают в основном спортсмены, фитнес-клубы, организаторы массовых мероприятий. На самом деле, страхование от несчастных случаев и болезней – это вопрос здоровья. Если ребенок сломал ногу, то, кроме медицинской помощи, ему нужны витамины и специальный рацион. А бюджет у среднестатистической семьи невелик, облегчить ребенку реабилитационный период не на что. В данном случае страховая выплата в 10 тысяч рублей для жителей области – это нижняя планка среднего дохода работающего члена семьи, а это совсем не мало. Массовое применение этой программы страхования даст и массовый эффект. Воспользовавшись ей однажды, часть клиентов начнет интересоваться и другими видами страхования, чтобы защитить себя и в других неприятных жизненных ситуациях.

«ССТ»: Не планируете ли вы продавать такие продукты и через свою агентскую сеть?

Д.П.: Мы их уже продаем через агентскую сеть.

«ССТ»: Именно по этому проекту?

Д.П.: Учитывая, что цель программы «Качество жизни» – войти в каждую подмосковную семью, возможность использования ресурсов «ВСК» на местах рассматривается.

Интервью взяла Татьяна Робулец