



**НЕЗАВИСИМЫЙ ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
РЫНКА СТРАХОВАНИЯ FINASSIST**  
FinAssist Independent Center for Strategic Insurance Market  
Research

**Специфика страхования в автотранспортной  
отрасли**

**Particularity of insurance in automobile  
industry**



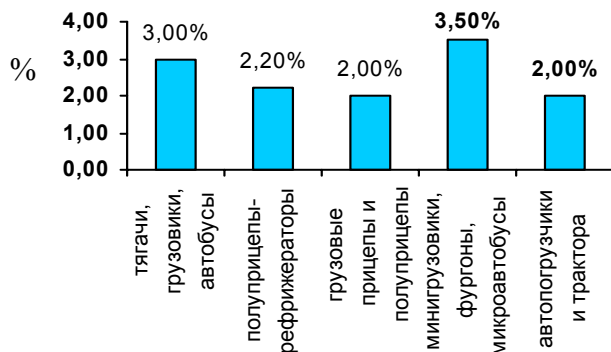
### Оглавление

#### Table of contents

<b>ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКА ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА СТРАХОВАНИЕ ТРАНСПОРТА.....</b>	<b>4</b>
<b>INCREASING THE PROFITABILITY OF FREIGHT FORWARDING BUSINESS BY OPTIMIZING TRANSPORT INSURANCE COSTS .....</b>	<b>4</b>
<b>ПОЛУЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ЗА СЧЕТ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКА.....</b>	<b>5</b>
<b>ADDITIONAL COMPETITIVE ADVANTAGE DUE TO CARGO AND CARRIER LIABILITY INSURANCE.....</b>	<b>5</b>
<b>ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК.....</b>	<b>10</b>
<b>СТРАХОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ ВОДИТЕЛЕЙ. ОСОБЕННОСТИ ДМС ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ. ....</b>	<b>10</b>
<b>PECULIARITIES OF INTERNATIONAL SHIPPING.....</b>	<b>10</b>
<b>DRIVERS' HEALTH INSURANCE. PECULIARITIES OF VHI IN INTERNATIONAL SHIPPING....</b>	<b>10</b>
<b>ПРИМЕР: (ЭКОНОМИЯ СРЕДСТВ НА КОМПЛЕКСНОМ СТРАХОВАНИИ ДМС И ВЗР).....</b>	<b>11</b>
<b>EXAMPLE: (COSTS SAVED ON VHI AND TRAVEL PACKAGE INSURANCE) .....</b>	<b>11</b>
<b>ЧЕМ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН СТРАХОВОЙ БРОКЕР ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ?.....</b>	<b>11</b>
<b>HOW CAN THE INSURANCE BROKER BE USEFUL FOR THE SHIPPING COMPANY? .....</b>	<b>11</b>

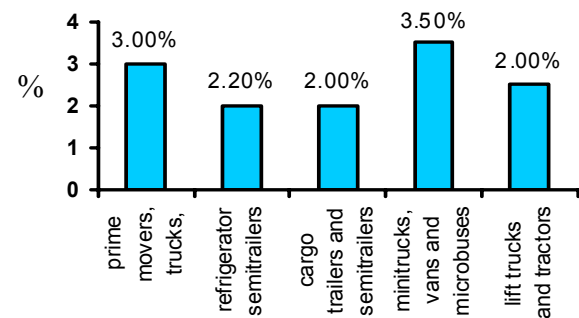
Независимый центр стратегических исследований рынка страхования FinAssist представляет исследование по специфике страхования в автотранспортной отрасли. По статистике Центра, почти все компании данной отрасли имеют страховые полисы, дабы обезопасить себя от многочисленных рисков, которые могут возникнуть во время эксплуатации автотранспорта, перевозки пассажиров и грузов. При этом, не будучи профессионалами в области страхования, автотранспортные компании зачастую приобретают далеко не самые выгодные программы страхования, стоимость которых можно, как правило, снизить на 15-20% без снижения качества страхового покрытия. Как это сделать? Представляем полезные советы в данном исследовании.

Рис. 1 КАСКО – угон, ущерб. Ориентировочные тарифы (в % от страховой стоимости).



FinAssist independent center for strategic insurance market research introduces a study on the peculiarities of insurance in the automobile industry. According to the center's statistics, nearly all the companies in the industry have obtained insurance policies in order to protect themselves from numerous risks that may arise during the operation of motor vehicles, passenger and cargo transportation. However, being non-professional in motor insurance, these companies often acquire by far not the most beneficial insurance programs, the cost of which can be usually reduced by 15-20% without losing in the quality of coverage. How? The given study provides some helpful tips on this issue.

Fig. 1 KASKO -theft, damage. Approximate rates (% of insured value).



### Повышение рентабельности деятельности грузоперевозчика за счет оптимизации затрат на страхование транспорта

Серьезное повреждение автотранспорта или его угон – серьезный удар по финансовому состоянию грузоперевозчика. Страховой полис КАСКО значительно снижает данные финансовые риски, однако, неправильный выбор программы страхования и/или страховой компании может также привести к финансовым проблемам: долгий процесс урегулирования ведет к длительному простоя автотранспортного средства, результатом чего становятся убытки грузоперевозчика. Поэтому ремонт мелких повреждений автотранспорта из-за возможных убытков от простоя зачастую неоправдан с точки зрения финансов. В результате, как показывает практика, транспортная компания оплачивает страховой полис, не пользуется им, а ее автопарк теряет свой презентабельный вид. Задача страхового брокера в данной ситуации – подобрать такую страховую программу, которая бы полностью удовлетворяла потребности каждой конкретной транспортной компании (далее ТК)

#### Пример

ТК «А» застраховала свой автопарк в крупной и надежной страховой компании «Б». Условия договора страхования были очень заманчивы – покрывали все необходимые виды рисков и позволяли производить ремонт на станции техобслуживания (СТО) продавца автотехники. При этом стоимость страховки была довольно высока!

Как показала практика ТК «А», большинство повреждений ее застрахованного автопарка носили «декоративный» характер – в таких случаях компания к страховке не прибегала во избежание простоя транспорта, а оперативно устраняла повреждения силами собственного штата механиков. В случаях серьезного повреждения автотранспорт ТК «А» отправлялся на СТО одного из ведущих автодилеров, однако, из-за сильной загруженности этой СТО ждать ремонта автотранспорта приходилось довольно длительное время.

### Increasing the profitability of freight forwarding business by optimizing transport insurance costs

Significant damage to vehicles or automobile theft is a serious blow to the financial condition of the freight forwarder company. Comprehensive insurance policy considerably reduces these financial risks, but the wrong choice of insurance program and/or insurance company may also lead to financial problems: long settlement process leads to a long vehicle downtime, resulting in losses to the carrier. Therefore, repair of minor damage to vehicles is often financially unjustified because of possible downtime loss. As a result, in practice the transport company pays for the insurance policy it doesn't use, while the fleet is losing its presentability. In the current situation the insurance broker has to find an insurance program that would fully satisfy the needs of each specific transportation company (hereinafter - TC).



#### Example

“A” TC has insured its fleet in a large and reliable insurance company “B”. The terms of the insurance contract were very tempting as they covered all the necessary types of risks and allowed the repair to be carried out at service stations of the vehicle vendor. The cost of insurance was pretty high!

Anecdotally, the majority of damages to the insured “A”TC vehicle fleet were "decorative" - in such cases the company did not resort to insurance in order avoid the vehicle downtime, and quickly repaired the damage by its own staff of mechanics. In cases of serious damage “A”TC vehicles went to the service stations of one of the leading car dealers. However, due to THE strong load of the service stations the company had to wait for the vehicles to be repaired for a long time.

As a result, “A”TC decided to change the situation and sought the advice of FinAssist insurance broker in order to optimize its

В результате, ТК «А» решила поменять ситуацию и обратилась за консультацией к страховому брокеру FinAssist для оптимизации своей программы по страхованию транспорта. После проведения исследования страховой брокер предложил ТК «А» программу другой страховой компании, базовая стоимость которой была на 15% ниже, а скорость урегулирования страховых случаев у этого страховщика была заметно выше. Помимо этого страховой брокер предложил ввести франшизу в размере 15 000 руб. (примерная стоимость ремонта небольшого декоративного повреждения), что позволило снизить стоимость страховки еще на 25%, при этом из полиса были исключены лишние риски.

Также в полис была включена возможность ремонта на любой СТО по выбору ТК «А», что позволило значительно сократить время простоя автотранспорта в ожидании ремонта за счет выбора «самой быстрой» СТО. Стоимость данной опции составила 10% от стоимости страховки.

В итоге, поменяв страховую программу, ТК «А» снизила свои затраты на страхование на 30% не только без потерь качества страхового покрытия, но и, наоборот, решив большинство возникавших проблем.

### Получение дополнительных конкурентных преимуществ за счет страхования грузов и ответственности перевозчика

Страхование грузов и ответственности перевозчика в отличие от КАСКО пока не очень распространено. Не последней причиной этого является сложность договоров по этим видам страхования и условий получения выплат по ним. С одной стороны, крайне заманчиво предложить клиенту (особенно, крупному, ключевому) за небольшую доплату условие в договоре, что «перевозчик отвечает за все: гибель товара в результате ДТП, кражи, нарушения сроков перевозки; убытки, в т.ч. штрафы и пени, которые клиент несет в результате срыва сроков поставки или срыва самой поставки». С другой стороны, чтобы предложить такое условие клиенту необходимо хорошо понимать, сколько стоит каждый из этих пунктов, в каком случае страховщик

vehicle insurance program. After conducting a research the broker offered "A"TC another insurance company's program, whose base cost was 15% lower and the speed of settlement of loss events was significantly higher. In addition, the insurance broker suggested implementing a 15,000 rouble franchise (the approximate cost of repairing a small decorative damage), thus reducing the cost of insurance for another 25%, while unnecessary risks were excluded from the policy.

The policy has also been incorporated with the possibility of maintenance at any service station at the option of "A"TC, which significantly reduced vehicle downtime, because the company could choose "the fastest" station. The cost of this option amounted to 10% of the insurance cost.



After changing the insurance program, A TC reduced its insurance costs by 30%. Moreover the company didn't suffer any loss of coverage quality, and even resolved major issues.

### Additional competitive advantage due to cargo and carrier liability insurance

Cargo and carrier liability insurance, in contrast to comprehensive insurance, is not that widespread. Not least this is because of the complexity of the contracts for these types of insurance and receiving insurance compensation. On one hand, its very tempting to offer customers (especially the key ones) a provision in the contract stipulating that "the carrier is responsible for everything: the loss of goods resulting from an accident, theft, violating the date of delivery; losses, including fines and penalties for failing to meet the delivery date or delivery itself. On the other hand, to offer such a clause the customer must be well aware of how much each of these clauses costs, in which case and in which amount the insurer pays compensation, and what the exceptions are. In order to

выплачивает деньги и в каком размере, и какие есть исключения. Для того, чтобы разобраться во всех условиях страхования грузоперевозчику или грузоотправителю необходимо внимательно изучить не только каждое слово в договоре страхования, но еще и многочисленные приложения к нему. При этом не редко решение о страховании груза необходимо принимать в очень сжатые сроки, когда нет времени внимательно изучить договор даже одной страховой компании, не говоря уже о сравнении нескольких.

В итоге, во многих случаях грузы отправляются без страховки, а случаи гибели груза не редко приводят к судебным разбирательствам между перевозчиком и отправителем груза о том, кто должен нести финансовую ответственность за данный конкретный случай гибели груза.

Особенно неприятны такие случаи для транспортных компаний, если в результате пострадал груз ключевого клиента. Вероятность же вернуть не только прямые убытки (стоимость груза), но и косвенные (штрафы, пени, разрыв контракта и т.д.) из-за повреждения или утраты груза для грузоотправителя и вовсе стремится к нулю, если груз не был застрахован. Даже в тех случаях, когда компания перевозит полностью застрахованный отправителем груз, она не защищена от рисков, связанных с перевозкой: в случае, если вина за гибель или повреждение груза будет лежать на компании-перевозчике, страховая компания клиента после выплаты ему компенсации за груз, скорее всего, потребует от перевозчика компенсировать ей эти затраты.

Таким образом, если грузоперевозчик имеет возможность застраховать не только свою ответственность, связанную с перевозкой груза, но и риски своего клиента-грузоотправителя, это дает ему несомненные конкурентные преимущества:

1. Избавляет от сложных схем разграничения ответственности за груз в договоре без риска того, что эти схемы придется вырабатывать по факту гибели груза в суде.
2. Грузоперевозчик может предложить своим клиентам страхование их рисков, связанных с перевозкой грузов. Это будет хорошим конкурентным преимуществом в том случае,

understand all the conditions of the insurance carrier or the shipper must carefully examine not only every word in the insurance contract, but also its numerous appendices.

Very often the insurance decisions are made in a very short term, when there is no time to carefully study one contract of one insurance company, not to mention comparing contracts from several insurers.



As a result, in many cases, goods are being shipped uninsured and the cases of the loss of cargo often lead to legal arguments between the carrier and the consignor of the goods, as to who should bear the financial responsibility for this specific case of cargo loss. Such cases are especially inconvenient for transportation companies, if the cargo damaged belongs to their key clients. The probability for the consignor to receive a compensation not only for direct (cost of goods) but also indirect (fines, penalties, breach of contract etc) loss because of cargo damage tends towards zero if the goods were not insured. Even in cases, where a company transports the cargo fully insured by the consignor, it's not protected from the risks associated with transportation: in case if the shipping company is responsible for the loss or damage, after paying a compensation for the cargo, the client's insurance company will likely require the carrier to compensate its costs.

Thus, if the freight carrier is able to insure not only his liability related to cargo shipping, but also the risks of his consignor client, he gets undeniable competitive advantages:

1. It is absolved from complex schemes of cargo responsibility delimitation in the contract without the risk that the responsibilities will have to be assigned in court upon the loss of the cargo.
2. The carrier can offer its customers the insurance against risks associated with cargo transportation. This will be a good competitive advantage in case the rates are interesting to the client.
3. Reasonable rates for cargo and liability insurance may become a key factor helping



если тарифы будут интересны клиенту

3. Страхование грузов и ответственности по оптимальным тарифам могут стать ключевым фактором, который поможет транспортной компании выиграть тендер, и при этом заработать на заказе, а не нести убытки, как не редко бывает, если не все затраты просчитаны достаточно точно.

Как же наиболее быстро и с минимальными затратами получить вышеперечисленные конкурентные преимущества грузоперевозчику? Разумеется, обратиться к профессионалам рынка страхования, которыми являются: сотрудники страховой компании, страховые агенты и страховые брокеры. Кого же из них выбрать, учитывая, что тарифы на одни и те же программы страхования у них всех, как правило, одинаковы?

Сотрудники страховой компании прекрасно разбираются только в своих программах и смогут посоветовать оптимальный вариант страхования в их компании. Однако они никогда не скажут, что на рынке есть и другие более интересные предложения по страхованию запрашиваемых рисков.

Агенты хорошо разбираются в страховых программах и могут предложить на выбор страхование в нескольких страховых компаниях. Однако их список обычно ограничен 3-4-мя компаниями, которые отобраны обычно, исходя из интересов самого агента, а не по критерию, например, надежности.

Страховой брокер работает со всеми страховыми компаниями, со многими из них он имеет подписанные договора о сотрудничестве. Поэтому брокер может предложить своему клиенту наиболее оптимальное страховое решение, проанализировав предложения всех компаний, работающих на рынке. При этом у брокера всегда есть сотрудники, которые являются профессионалами в данном конкретном виде страхования и могут посоветовать действительно оптимальный вариант страховой программы. Стоимость же страховки будет ровно такой же, как и у агента или в страховой компании, без каких-либо дополнительных комиссий. К тому же брокер будет сопровождать договор

the carrier companies to win tenders and make a profit, rather than incur losses, which often happens if not all the costs are calculated accurately.

How can the carrier get the listed competitive advantages quickly and with minimal cost? Of course, by applying to professional insurers, that is the employees of insurance companies, insurance agents and insurance brokers. Whom do you choose, given that the rates for the same insurance programs, as a rule, are identical?

Insurance company employees are only well aware of their own programs and will be able to advise the best option in their insurance company. However, they will never say that the market has more beneficial insurance offers.

Agents see well into insurance programs and can offer a range of insurance programs from several insurance companies. However, their list is usually limited to 3 or 4 companies, which are usually selected based on the interests of the agents themselves, not by criteria such as reliability.

An insurance broker works with all insurance companies, having signed cooperation agreements with many of them, therefore the broker can offer his client the best possible insurance solution, analyzing proposals from all the companies operating in the market. The broker always has staff professional in the particular type of insurance and can advise the optimum insurance options. The cost of insurance will be exactly equal to that of an agent or an insurance company, without any additional fees. Moreover, the broker will provide insurance contract support within the entire policy duration period, addressing all the issues the client might have with the selected insurer, while protecting the interests of the client, not the insurer. In the event of insurance claims the broker will provide legal assistance and consulting support.

страхования на протяжении всего срока действия, решая все возникающие вопросы клиента с выбранным страховщиком, отстаивая при этом интересы клиента, а не страховщика. При наступлении страховых случаев брокер предоставляет клиенту юридическую помощь и консультационную поддержку.

Табл. 1. Крупнейшие страховые компании и их финансовые показатели

№	Наименование	Итого поступлений (млн.руб.)*	Выплаты/Поступления (%)
1.	ИНГОССТРАХ	44 665,33	68,87
2.	СОГАЗ	38 931,48	49,79
3.	РЕСО-ГАРАНТИЯ	30 426,75	60,97
4.	РОСНО	19 831,41	53,27
5.	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	19 525,07	57,91
6.	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	19 308,76	56,59
7.	РОСГОССТРАХ	14 397,18	57,99
8.	УРАЛСИБ	12 282,36	87,35
9.	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	10 334,34	76,29

Xxx – нормальный уровень

Xxx – на грани допустимого

Xxx – опасный уровень – низкие выплаты

Xxx – опасный уровень – высокая убыточность

### Пример

Многие владельцы грузов надеются, что ничего с перевозимыми ценностями не произойдет, а если и произойдет, то ущерб возместит перевозчик. Действительно, согласно законодательству перевозчик несет ответственность за сохранность груза и при его повреждении или утрате обязан возместить ущерб. Однако очень часто перевозчики просто не располагают средствами для погашения ущерба. Повреждения груза при форс-мажорных обстоятельствах бьют по владельцу груза еще сильнее, так как перевозчик освобождается от ответственности за ущерб. Второе направление "транспортного" страхования - страхование ответственности перевозчика. Оно заключается в компенсации всех потерь, наступивших непосредственно по вине

Table 1. Major insurance companies and their financial indicators

№	Name	Total income (millions of roubles)	Payments/Income (%)
1.	INGOSSTRACH	44 665,33	68,87
2.	SOGAZ	38 931,48	49,79
3.	RESO-Garantia	30 426,75	60,97
4.	ROSNO	19 831,41	53,27
5.	VSK Insurance House	19 525,07	57,91
6.	ALFA STRAKHOVANIE	19 308,76	56,59
7.	ROSGOSSTRACH	14 397,18	57,99
8.	URALSIB	12 282,36	87,35
9.	RENAISSANCE Insurance Group	10 334,34	76,29

Xxx – normal level

Xxx – accepted level

Xxx – dangerous level – low payments

Xxx – dangerous level – operating at a loss

### Example

Many cargo owners are hoping that nothing will happen to their transported values, and if it will, the carrier will reimburse the damages. Indeed, according to the law, the carrier is responsible for the safety of cargo and liable for compensation when it is damaged or lost. However, very often carriers simply do not have the means to cover the damages. The damage to goods in force majeure cases is even more problematic for the cargo owner as the carrier is exempt from liability for the damage. The second type of "transport" insurance is carrier liability insurance, which compensates all the losses caused directly by the shipping company. In this case, the company owning the cargo at the time of its transportation may claim damages from the carrier, which will be ultimately paid by the





фирмы, осуществляющей доставку. В этом случае компания, которой в момент транспортировки принадлежит товар, может потребовать возмещения убытков у перевозчика, за которого, в конечном счете, заплатит страховая компания. Но, как оказалось, иногда собственник груза не может получить компенсацию стоимости утраченного имущества в полном объеме. Однако страхование гражданской ответственности перевозчика - это не панацея. Грузополучатели, заключая договор транспортировки, предполагают, что если в договоре предусмотрена ответственность перевозчика за все на период транспортировки и при этом у перевозчика имеется страхование ответственности, то ни о чем больше волноваться не следует. По их представлениям, груз находится в полной безопасности и грузовладелец при происшествии получит компенсацию в любом случае. Действительно, автотранспортные предприятия несут ответственность за сохранность груза с момента принятия груза до момента выдачи грузополучателю, если только они не докажут, что утрата, порча, гибель произошли вследствие обстоятельств, которые они не могли предотвратить. То есть транспортные организации отвечают за происшествия с грузом, только если их вина доказана. Наличие полиса страхования ответственности перевозчика еще не дает владельцу груза гарантии на возмещение убытков в полном объеме: страховая компания расплатится за погрешности грузоперевозок только в пределах лимита ответственности. В этом случае страховая компания не возмещает ущерб, наступивший в результате стихийного бедствия.

Водитель, управляющий транспортным средством с грузом, проезжает на красный свет и становится виновником ДТП, повлекшим повреждение груза. В силу п.1 ст.963 Гражданского кодекса РФ страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения, если страховой случай наступил вследствие умысла страхователя. Но пока закон не освобождает страховщика от обязанности выплатить страховое возмещение в случае грубой неосторожности страхователя, и в ситуации с проездом на красный свет светофора квалификация действий водителя является затруднительной.

insurance company. As it turns out, sometimes the owner of the cargo cannot receive the full amount of compensation for the lost assets. However, carrier liability insurance is not a panacea. Concluding a shipping contract, the consignees assume that if the treaty establishes the liability of the carrier during the entire transportation period and at the same time the carrier has liability insurance, there is nothing to worry about. They assume that the cargo is fully safe and its owner will anyway receive compensation in case of an accident. Indeed, the carrier companies are responsible for cargo safety from the moment of cargo reception until the moment of its transfer to the consignee, unless they can prove that the loss or damage occurred due to the circumstances they could not prevent. That is, shipping agencies are responsible for the accident with cargo only if their guilt was proven. Carrier liability insurance still does not guarantee the cargo owner will receive the full amount of damage compensation: the insurance company will pay for shipping defects only within the liability limits. In this case, the insurance company will not reimburse the damage occurred as a result of the disaster.

The driver of the vehicle carrying the cargo drives through a red light and becomes responsible for an accident that caused damage to the cargo. By authority of clause 1, Art. 963 of the Russian Civil Code the insurer is exempt from insurance payments if the loss was deliberately inflicted by the insured party. But the law still does not exempt the insurer from the obligation to pay the insurance indemnity in case of gross negligence of the policy owner, and in the given situation it is difficult to qualify the actions of the driver.

All kinds of events, that may cause the loss or damage of cargo during its shipping, can be divided into two groups. The first one includes accidents caused by drivers carrying cargo, damage resulting from defects or hidden defects of vehicles, a collision with moving or stationary objects, interchange ramp. The second group includes the breakdown of bridges, tunnels, pipelines, all kinds of natural phenomena, wrongful acts of third parties, certain types of theft, etc.

In first case, the cargo owner will receive compensation from the carrier in the amount



Все виды событий, вследствие наступления которых может быть утрачен или поврежден груз во время транспортировки, можно условно разделить на две группы. К первым относятся ДТП по вине водителя, перевозящего груз, повреждение груза вследствие недостатков или скрытых дефектов транспортных средств, столкновение с подвижными или неподвижными объектами, съезды с дорожного покрытия. Вторая группа – провалы конструкций мостов, тоннелей, путепроводов, разного рода природные явления, противоправные действия третьих лиц, некоторые виды хищений и т.д.

В первом случае Владелец груза получит возмещение от Перевозчика, и то в объеме лимита ответственности Страховщика по договору ответственности. А во втором случае Владелец груза сможет получить возмещение по повреждению груза только по договору страхования груза. Договор страхования ответственности перевозчика в данном случае не работает.

of the insurer's liability limit under the liability contract. In second case, the cargo owner will be able to get a refund on damaged goods only under the cargo insurance. Carrier liability insurance contract does not apply in this case.

### Особенности международных перевозок

*Страхование здоровья водителей. Особенности ДМС при международных перевозках.*

Полис добровольного медицинского страхования давно уже стал привычной частью компенсационного пакета сотрудников. Особенно его наличие актуально для водителей транспортной компании, совершающих международные грузоперевозки, поскольку стоимость медицинских услуг за рубежом обычно очень высока. При этом условия страхования водителей сильно отличаются от условий ДМС для сотрудников, не покидающих пределы города, и не редко риски покрываются двумя и более полисами медстрахования – для места проживания и работы, для поездок по РФ, для поездок за рубеж.

Нередко «зарубежная» часть страховки включает только минимум медицинских услуг, предусмотренный законодательством. При этом далеко не все знают, что у ряда страховщиков есть комплексные программы медицинского страхования (в т.ч. для водителей-международников), стоимость

### Peculiarities of international shipping

*Drivers' health insurance. Peculiarities of VHI in international shipping.*

The voluntary health insurance policy has become a common part of the employees' compensation package. It is especially necessary for shipping company drivers engaged in international shipping, as the cost of medical services abroad is usually very high. The terms of driver insurance are very different from the terms of medical insurance for employees, who do not leave the city boundaries, and often risks are covered by two or more medical insurance policies - for place of residence and work, for trips within Russia and for trips abroad.

Usually "foreign" part of the insurance covers only a minimum of medical services provided by law. However, not everyone knows that a number of insurers have comprehensive medical insurance programs (including those for international drivers), the cost of which is comparable with that of standard programs, but their conditions take into account the specifics of drivers' work.



которых сопоставима со стандартными программами, а их условия учитывают специфику труда водителей.

Однако и этот вид страхования имеет свои «подводные камни» - при внешнем сходстве условий договора всех страховых компаний, их полисы в действительности очень сильно отличаются друг от друга – по объему и территории покрытия, по исключениям из страховых случаев, по объему дополнительных услуг и т.д.

*Пример: (экономия средств на комплексном страховании ДМС и ВЗР)*

Основные исключения из страхового покрытия по страхованию ВЗР

- ✓ онкологических заболеваний
- ✓ психиатрических заболеваний и их последствий
- ✓ травм, полученных в состоянии алкогольного или наркотического опьянения
- ✓ системных заболеваний соединительной ткани
- ✓ солнечной аллергии и солнечных ударов
- ✓ заболеваний, возникших во время природных катастроф - землетрясений, извержений вулканов, цунами

### Чем может быть полезен страховой брокер транспортной компании?

Как было уже рассмотрено выше, страховой брокер может помочь транспортной компании разобраться в том огромном количестве страховых программ, представленных на рынке.

Будет ли предложенная брокером программа оптимальной для клиента? Несомненно. Связано это с тем, что брокер всегда отстаивает интересы клиента.

Возможна ли ситуация, в которой клиент самостоятельно найдет наиболее низкую цену страховки? Такой вариант возможен, если только необходимость найти самую низкую цену была единственным критерием поиска страховой программы. Найти же оптимальную программу самостоятельно, без помощи профессионалов, крайне затруднительно. И связано это, прежде всего, с тем, что:

However, this type of insurance has its pitfalls - if terms of the agreements of all insurance companies have formal resemblance, their policies in fact are very different from each other in volume and area of coverage, exclusions of the insurance cases and in terms of additional services, etc.

*Example: (costs saved on VHI and travel package insurance)*

Basic travel insurance coverage exclusions:

- ✓ cancer diseases
- ✓ mental illnesses and their consequences
- ✓ injuries received while alcohol or drug intoxication
- ✓ systemic connective tissue diseases
- ✓ sun allergies and sun strokes
- ✓ diseases that have emerged during natural disasters - earthquakes, volcanic eruptions, tsunamis.

### How can the insurance broker be useful for the shipping company?

As it was already mentioned above, the insurance broker can help a shipping company to sort out the huge number of insurance programs on the market.

Will the program offered by the broker be the best for the client? Yes, of course. This is due to the fact that the broker always protects the interests of the client.

Is it possible, that a customer can find the lowest insurance price by himself? It is possible, however only in case if the need to find the lowest price is the sole criteria of an insurance program. It is extremely difficult to find the optimum program independently, without assistance of professionals. And this is primarily due to the fact that:

1. The broker regularly examines the financial condition of insurance companies. The broker



1. Брокер регулярно анализирует финансовое состояние страховых компаний. Брокер ценит своих клиентов и никогда не предложит страховку от компании, финансовая устойчивость которой вызывает сомнения, даже несмотря на то, что она предлагает самую дешевую страховку клиенту и самые высокие комиссионные брокеру.

2. Брокер оценивает все условия страхования, не только стоимость – ведь возможно, что сэкономив 5-7% стоимости страховки, клиент лишится множества дополнительных услуг, в числе которых есть крайне необходимые для него.

3. Брокер оценивает статистику по выплатам – даже надежные компании с хорошими условиями договора страхования могут затягивать выплаты и/или оформление страховых случаев. И нередко чрезмерно усложняют процесс урегулирования убытков. Если же клиент самостоятельно нашел действительно интересную программу, «подводные камни» которой не страшны для него, то, обратившись к брокеру, он получит такие же условия страхования, а также профессиональную экспертизу договора страхования, в результате которой будет знать все тонкие моменты договора. В случае же убытков, клиент бесплатно получит консультации профессионалов по вопросам оформления страхового случая – очень часто причиной отказа в выплате является неправильное оформление документов.

values its customers and will never offer insurance from a company, whose financial stability is questionable, even though it offers the cheapest insurance for the client and the highest commissions to brokers.

2. The broker evaluates all the conditions of insurance, and not only its cost (in fact, by saving 5-7% of the insurance cost, the client can lose a set of additional services including the ones that are necessary).

3. The broker evaluates payment statistics, because even reliable companies with beneficial terms of insurance contracts may delay the payment and/or the implementation of insurance claims and often complicate the process of settling the claims.

If the client has found a really interesting program, the pitfalls of which are acceptable, he will receive the same terms of insurance, as well as a professional examination of the insurance contract, thus highlighting all the specifics of the contract. In case of loss the customer will receive free professional advice on its legal implementation - very often badly implemented documents may be the reason why insurance companies refuse to cover the damage.