

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Кто спасет красоту?

Красота никому не противопоказана. Скорее, наоборот — показана всем. Только показания эти не записаны ни в одном медицинском назначении. А значит, в желании защитить себя от увядания не помогут страховые полисы. Или все-таки помогут?



Санкт-Петербург 2008
номер 9 (31)



Профессия, которой нет

Про аджастера в страховании много сказано и написано, но в действительности до сих пор неизвестно, кто это такой на самом деле.



Полис в ранце

Родители школьников уже купили своим чадам новые сумки, костюмы и пеналы. Но на этом заботы только начались: уроки, обеды, синяки, простуды...



Трудолюбивые трутни

В последние годы без них не обходится ни одна авиационная выставка. В развитых странах говорить о «беспилотниках» стало уже признаком хорошего тона.



Happy underwriting

Вы знаете, чем занимаются: мойщик мокрых отходов, люковой, мастер леса, путевой рабочий на озере?.. А андеррайтер должен знать. Что? Кто такой андеррайтер?!



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

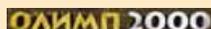


БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
WWW.ROS.RU **(812) 336 3030**



официально	
Сделано в Питере.	3
профессия	
Профессия, которой нет	6
it	
Враг в розетке	13
Print Screen	15
здоровье	
Кто спасет красоту?	16
От всего сердца	20
Дела кишечные.	22
Полис в ранце	23
мнение	
Чистый имидж	19
авто	
Не гони!	26
аэро	
Трудолюбивые трутни.	30
в мире	
Надежно — как в банке, работает — как часы.	34
Шпрехен зи дойч?	36
Вовсе не «Ингосстрах»	38
спорт	
Н-но, поехали!.. . . .	40
история	
Вехи моря	43
юмор	
Happy underwriting	45

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ



Коммерсантъ
Санкт-Петербург

Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

Издание выходит при информационной поддержке Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

Президент СС СПб и СЗ Санкт-Петербург, Кузнечный пер., 2, оф. 202
Тел./факс: (812) 764-5827



Радий Негодин

Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК» Санкт-Петербург, ул. 2-я Советская, 27/2, 4 этаж
Тел./факс: (812) 324-0300



Галина Чернова

Д. э. н., профессор, зав. кафедрой страхования экономического факультета СПбГУ, директор Института страхования экономического факультета СПбГУ Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62
Тел./факс: (812) 273-2400



Татьяна Шувалова

Заместитель генерального директора ОСаО «Россия» Санкт-Петербург, ул. Дивенская, 3
Тел./факс: (812) 336-3030



Егор Шадурский

Директор коммуникационного агентства «Shadursky Promotion» Санкт-Петербург, Конюшенная пл., 2, оф. 522
Тел.: (812) 973-9030



Светлана Янова

Д. э. н., профессор, зав. кафедрой страхования СПбГУЭФ Санкт-Петербург, Садовая ул., 21
Тел./факс: (812) 710-5952

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

Генеральный директор:
Наталья Михайленко,
mihaylenko@sluchay.ru
+7 (962) 680-6527

Главный редактор:
Константин Байков,
baykov@sluchay.ru
+7 (911) 950-0405

Директор по рекламе:
Татьяна Силюнская,
tanya@sluchay.ru
+7 (921) 354-4426

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Валерий Федаш

Оригинал-макет:
Владимир Шкрядов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Александр Рошин,
Михаил Кирьян,
Константин Байков,
Алла Александрова

Адрес редакции:
191002, Санкт-Петербург,
Загородный пр., 18/2,
БЦ «5 углов», 5 эт.
Тел.: +7 (812) 309-0683, 572-1141
Факс: +7 (812) 380-1442 доб. 1113

Установочный тираж:
10 000 экз. (тираж данного выпуска 7 000 экз.)

Подписано в печать:
10.09.2008, 20:00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит один раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

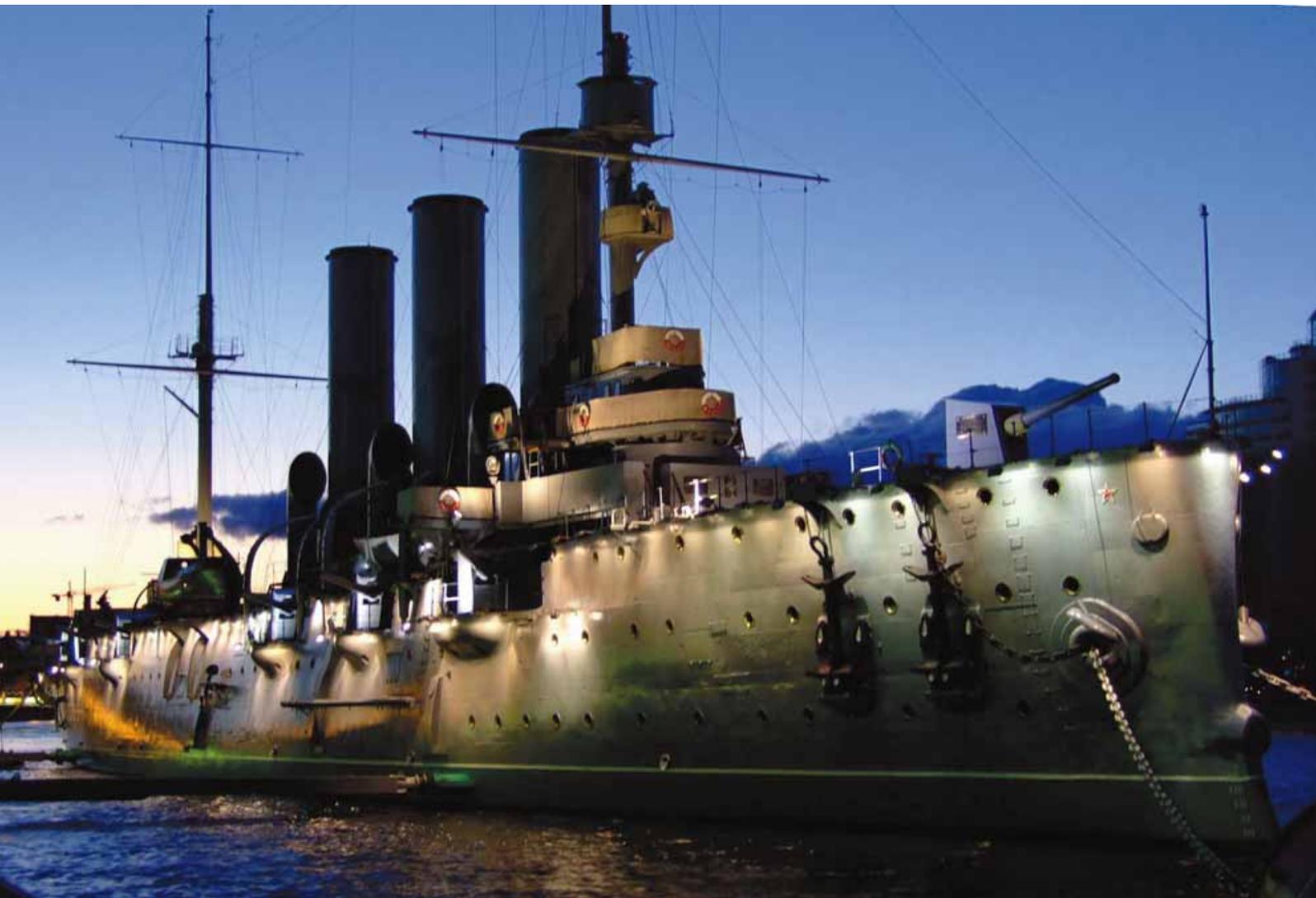
Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы
Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

Отпечатано в типографии:
«Цвет print», Роменская ул., 10

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС2-7903 от 16.01.2006 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по СЗФО



Алексей Крылов

Сделано в Питере

В ЭТОМ году к проводимому в третий раз конкурсу качества «Сделано в Санкт-Петербурге» впервые были привлечены страховые компании. По мнению организаторов и немногих участников конкурса, обладание лауреатским знаком не поможет страховщикам в продажах. При этом специалисты уверены, что конкурс поспособствует объективной самооценке участников и эффективному обмену опытом между ними.

Конкурс проводится в два этапа. На первом номинанты выдвигают саморегулируемые организации, объединяющие предприятия по отраслевому принципу. На втором этапе победителей определяет экспертный совет конкурса, аккредитованный при КЭРППиТе городской администрации.

Руководитель конкурсов со стороны КЭРППиТа Андрей Бойцов заявил о том, что в 2008 году при определении

победителей правительство города рекомендовало руководствоваться прежде всего двумя критериями: инновационностью и социальной активностью участников.

По словам одного из организаторов страхового конкурса, председателя комитета по медицинскому страхованию Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада (СС СПб и СЗ), генерально-го директора СК «Капитал

Полис» Алексея Кузнецова, страховому сообществу идея профессионального конкурса понравилась в первую очередь с точки зрения его влияния на страховую культуру — как населения, так и бизнес-сообщества.

Медицинский ракурс

В первый раз, разрабатывая правила конкурса, СС СПб и СЗ решил ограничить выбор его участников самым «соци-

ально значимым» видом страхования — добровольным медицинским (ДМС). К конкурсу допускались все заинтересованные участники этого рынка, но с некоторыми условиями: необходимо состоять в СС СПб и СЗ, работать в сфере ДМС Петербурга не менее трех лет и собрать в 2007 году по личному страхованию не менее 10 млн рублей.

Для первого этапа конкурса были выработаны 12 номи-

наций. Их список фактически повторяет обычный перечень сегментов рынка ДМС (страхование семейное, детское, корпоративное, физлиц и



Алексей Кузнецов

председатель комитета по медицинскому страхованию СС СПб и СЗ

т. д.), за исключением последней — «Распространение петербургских технологий ДМС в регионах России».

По-видимому, организаторам хотелось хоть чем-то «утереть нос» Москве. Это как раз возможно в сегменте ДМС. Дело в том, что развитие ДМС в России изначально происходило в споре двух методик: московской и петербургской. Первая основывалась на принципе прикрепления застрахованного к одному-единственному медицинскому учреждению с его ограниченным списком врачей. Петербургские же страховщики, наоборот, изначально позволяли клиентам пользоваться услугами нескольких медучреждений и выбирать врача по своему усмотрению. С точки зрения клиента, петербургская методика, разумеется, гораздо предпочтительнее.

В 2008 году организаторам конкурса удалось привлечь к участию шесть страховых компаний.

Метод сравнения

На любую из номинаций первого этапа участники выдвигали себя самостоятельно, руководствуясь принципом самооценки. При этом номинантам было предложено объективно оценить себя по таким критериям, как динамика развития избранной стра-

ховой услуги (рост страховых взносов), лояльность клиентов (доля перезаключаемых договоров), социальная ответственность перед обществом и общественное признание.

К 1 сентября СС СПб и СЗ определился с победителями в номинациях внутриотраслевого конкурса. Для этого в союзе был создан экспертный совет, в который вошли независимые эксперты, не имеющие отношения к страховому бизнесу: генеральный директор аудиторской компании «Панацея» Ольга Самоварова, завкафедрой страхования ФИНЭКа Светлана Янова и начальник отдела экономической безопасности СПб ТПП Владимир Прокопьев.

будет направлена на оплату работы общеконкурсного экспертного совета и приобретение призов. Церемония награждения победителей конкурса «Сделано в Санкт-Петербурге» состоится в Смольном в первой декаде ноября 2008 года в рамках Европейской недели качества.

Мнения страховщиков

По заявлению представителя одной из петербургских страховых компаний, попросившего не раскрывать его имени и места работы, участвовать в конкурсе они не планируют.

«Считаю, что лучшим подтверждением качества рабо-

добном конкурсе приведет к ухудшению имиджа компании».

В свою очередь, PR-директор СО «Регион» Татьяна Чернова огорчена тем, что не была вовремя осведомлена о проведении этого конкурса, из-за чего компания не смогла принять в нем участие. «В дальнейшем мы наверняка посоревнуемся с другими поставщиками страховых услуг. На мой взгляд, любое продвижение, разъяснение сути страхования льет живительную воду не только на саму отрасль, но и на цивилизованное отношение людей к своей безопасности, к защите своих интересов, к собственности, — рассуждает Татьяна Чернова. — В том, что такие конкурсы появляются, я вижу положительную тенденцию: рано или поздно их количество перейдет в качество».

Еще один организатор конкурса — председатель комитета по взаимодействию с нестраховыми профессиональными объединениями СС СПб и СЗ,

По итогам работы экспертного совета лидеры в номинациях распределились следующим образом:

«ДМС среднего и малого бизнеса»

ЗАО «СК «Капитал-Полис» — 28 баллов (экспертным советом были даны дополнительные 2 балла за повышение российской страховой культуры и просветительской работы в регионах, проведение бесплатных семинаров в Союзе Промышленников и Предпринимателей и в Комиссии Общественного Совета по женскому предпринимательству Санкт-Петербурга).

«Семейное страхование»

ЗАО «АВЕСТА» — 25 баллов (экспертным советом были даны дополнительные 3 балла за инновационную программу «Семейный талисман», не имеющей аналогов на страховом рынке С-Пб).

«Страхование выезжающих за рубеж»

ООО «Росгосстрах Северо-Запад» — 20 баллов (экспертным советом были даны дополнительные 3 балла за повышение российской страховой культуры, постоянное участие в общественных мероприятиях).

«Корпоративное страхование»

СЗАО «Медэкспресс» — 23 балла (экспертным советом были даны дополнительные 2 балла за проведение круглых столов по ДМС в общественных организациях, за серьезный подход к системе корпоративного обучения).

«ДМС крупного бизнеса»

ОАО «СК «Русский мир» — 22 балла (экспертным советом было дано дополнительно 2 балла за активное участие в общественных организациях).

Экспертный совет рекомендовал победителей «Конкурса страховых компаний Санкт-Петербурга» на 2-й этап конкурса «Сделано в Санкт-Петербурге». Теперь номинанты сами решат, будут ли они участвовать во втором, межотраслевом этапе конкурса. Цена заявки на участие в нем составляет номинальную сумму 10 тыс. рублей, которая

ты компании является не победа в конкурсе, а реальное мнение клиентов. Полагаю, какого-то существенного влияния на рынок этот конкурс не окажет, — заявил наш собеседник. — Российские конкурсы часто страдают поверхностностью решений судей, да и число соискателей ограничено оплатившими. В результате участие в по-



Сергей Сафронов

председатель комитета по взаимодействию с нестраховыми профобъединениями СС СПб и СЗ

генеральный директор СК «Авеста» Сергей Сафронов сообщил о том, что при составлении конкурсных заявок участники смогли оценить свое соответствие требованиям сегодняшнего дня, причем во всех компаниях процедура самооценки нередко отнимала весьма много времени и вызвала серьезные споры. По мнению г-на Сафронова, это свидетельствует как о зрелости менеджмента компаний-участников, так и о пользе подобных споров для развития их бизнеса.

в Санкт - Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на **23** вида страхования по **93** правилам
- » Филиалы и агентства в **160** городах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

324-0300

■ www.mosinsur.ru ▶





Галина Волгач

Профессия, которой нет

Про аджастера в страховании много сказано и написано, еще больше существует разновидностей этой профессии, но в действительности до сих пор неизвестно, какие функции должен выполнять такой специалист на российском страховом рынке. Да и то, что известно, порождает больше проблем, чем решений.

До недавнего времени непривычное для русского слова «аджастер» (от англ. adjuster) не использовалось вовсе. Постепенно страховой словарь стал пополняться иноязычными терминами, и сегодня мы можем найти великое множество толкований этого

понятия. Самое интересное заключается в том, что, говоря об аджастере, знаменитую фразу «сколько людей, столько и мнений» можно переиначить в «сколько людей, столько и определений», и она будет отражать первую проблему, связанную с этой профессией.

Проблема первая. Нет четкого определения

Чаще всего аджастер рассматривается как физическое или юридическое лицо, представляющее интересы страховой компании в решении вопросов по урегулированию заявленных претензий страхователя в связи со страховым

случаем. Аджастер стремится достичь соглашения со страхователем о сумме страхового возмещения, подлежащего выплате, исходя из обязательств страховщика, взятых по заключенному им договору страхования. При таком определении во внимание не принимается характер

деятельности специалиста, не рассматриваются его функции по установлению размеров ущерба, а также то, действует ли он в пределах страховой компании или независимо от нее, поэтому в приведенном трактовании речь идет именно об аджастере претензий (claims adjuster), а не об аджастере вообще. В Великобритании и Ирландии такого специалиста называют еще аджастером по убыткам (loss adjuster).

Общественный аджастер (public adjuster) оказывает платные услуги по регулированию претензий при их заведении страховщику.

В обязанности кадрового аджастера (staff adjuster) входит регулирование претензий с держателями полисов компании.

Об аджастере общей аварии (general accident adjuster) речь, как правило, идет в рамках страхования океанских и морских перевозок. Здесь это — эксперт, ответственный за урегулирование убытков по общей аварии и составление специального документа — отчета по общей аварии, устанавливающего наличие общей аварии и служащего для расчета убытков от аварии и их распределения между участниками морского предприятия согласно стоимости судна, груза или фрахта. С этой целью аджастер получает внесенные депозиты или принимает гарантийные обязательства по общей аварии от каждой стороны, участвующей в урегулировании убытка, и предоставляет полномочия на освобождение груза в пользу их владельцев в тех случаях, когда по грузу обеспечены необходимые гарантии.

Представитель данной профессии, выполняющий основную часть своей работы вне офиса, имеет собственное название — внешний аджастер (outer adjuster). Работа по урегулированию претензий на месте проводится в случаях, когда причиной ущерба явилось повреждение недви-

жимого имущества, а также средств автотранспорта, в том числе при страховании связанной с их эксплуатацией ответственности.

Урегулирование большинства претензий по страхованию ответственности проводится штатными аджастерами страховой компании в офисе. В случае необходимости они могут привлекать специализированные аджастерские фирмы для урегулирования претензий на месте. В этом случае речь идет о внутреннем аджастере (inner adjuster).

Наконец, деятельность такого специалиста может осуществляться в рамках структурного подразделения страховой компании или специализированной организа-

Самое интересное, что путаница начинается уже с определения самой профессии. А коли нет четкой терминологии, то и не ясно, чем должен такой специалист заниматься. Здесь мы имеем дело со следующей проблемой.

Проблема вторая. Нет собственного места среди других специалистов

Традиционно в обязанности аджастера в связи со страховым случаем входит следующее: установить, имел ли место страховой случай, причастен ли страхователь к его наступлению; определить характер и размеры ущерба, причины и условия возникновения страхового случая,

составляет экспертное заключение для страховщика по материалам этого анализа, проводит работу в области риск-менеджмента.

В большинстве страховых компаний аджастер делает буквально все: выполняет функции аварийного комиссара или сюрвейера, может выполнять функции диспетчера, который составляет расчет по распределению убытков между судном, грузом и фрахтом в связи с общей аварией, работает как специалист по урегулированию убытков, выступает в роли оценщика. Но одновременно с этим другие сотрудники зачастую даже не знают, для чего нужен компании такой специалист, чем



ции (агента) страховщика, работающего на основании соответствующего соглашения по экспертизе и ликвидации убытков. Во втором случае говорят о независимом аджастере (independent adjuster).

наличие или отсутствие обстоятельств, обуславливающих искивые требования или возражения сторон.

Аджастер анализирует факты и рисковые обстоятельства страхового случая,

именно он занимается. Да и отношения руководства и аджастера складываются по принципу «Когда все хорошо — это заслуга короля, когда все плохо — виноват министр».



Проблема третья. Нет специального образования

Следующая проблема связана с тем, что в России аджастеров просто не готовят. Отсутствуют как специализированные учебные заведения, так и факультеты в крупных вузах, где можно было бы получить диплом аджастера. Как правило, в эту профессию приходят из смежных страховых профессий, начиная с аварийного комиссара, чьи функции пересекаются с обязанностями аджастера, и за-

канчивая страховым агентом, который целенаправленно движется вверх по карьерной лестнице.

Западные коллеги, к сожалению, также не могут похвастаться достижениями в этой области. Несмотря на то что в колледжах готовят не так много аджастеров, высшие учебные заведения не проводят специальных курсов и не готовят специалистов столь узкого профиля. Для того чтобы устроиться в независимую аджастерскую компанию, достаточно иметь за плечами

опыт четырехлетнего обучения в колледже, желательно в сфере бизнеса, и диплом в области гуманитарных дисциплин (философии, истории, литературы, иностранных языков). Встречаются случаи, когда аджастером становится после повышения менеджер по работе с клиентами отдела по регулированию убытков, даже не имеющий высшего образования.

Единственная возможность «подучиться» аджастерскому делу — семинары или тренинги в режиме online, кото-

рые за рубежом пользуются огромным спросом. В рамках такого тренинга несколько аджастеров могут встречаться в Сети и обсуждать вопросы, с которыми им приходится сталкиваться в работе: например, как отличить необоснованную претензию страхователя от обоснованной, и многие другие.

В каком-то смысле профессия аджастера не ограничена никакими требованиями и в то же время не требует никакой особенной квалификации, что в результате ведет к непрофессионализму при работе с убытками.

Проблема четвертая. Нет достойной зарплаты

Работа аджастера, как в известной песне, «на первый взгляд как будто не видна». Однако стоит посмотреть пристальнее, и мы увидим, что рабочая неделя такого специалиста состоит из шести дней и включает в себя более 50 часов. Некоторые аджастеры работают до позднего вечера и по выходным, так как им приходится самим назначать встречу клиентам и подгонять под них свое расписание.

На Западе более опытные аджастеры могут работать дома, выезжая, только когда возникает необходимость. Для этого им приходит заказ на личный факс или электронную почту. В случае стихийных



НАДЕЖНЫЙ АУДИТ — УВЕРЕННЫЙ БИЗНЕС

РЕКЛАМА

ООО «АСТ-КОНСАЛТ» специализируется на аудите страховых, инвестиционных компаний, паевых инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов.

За время работы нами накоплен значительный опыт, позволяющий квалифицированно рассматривать специфические операции, в т.ч. общие для всех — с ценными бумагами, а для страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов — по порядку формирования и размещения резервов. Наши специалисты прошли обучение по МСФО и оказывают услуги по трансформации финансовой отчетности, подготовленной по российским стандартам, в международные.

Кроме того в период действия договора на аудит мы оказываем консультационную поддержку компаний и фондов по бухгалтерскому, налоговому учету и правовым вопросам.

ООО «АСТ-КОНСАЛТ» входит в первую в России Аудиторско-консультационную группу ИНАУДИТ, созданную в 1990 году.

Тел.: (812) 312-06-33, 571-61-53, 571-19-49, факс: (812) 310-53-33, e-mail: inaudit@inaudit.spb.ru

бедствий, например наводнения или урагана, аджастера из другого города приглашают для помощи местным властям. Это приводит к тому, что аджастер работает в стенах дома, пока не будут урегулированы все претензии.

Конечно, современная техника и мобильная связь облегчают работу аджастеров и значительно экономят их время, однако для некоторых позиций требуется физическая сила, равно как огромные внутренние ресурсы. Так, от аджастера может потребоваться передвинуть 25-килограммовую лестницу, обойти вокруг, стать на колени, проползти, чтобы осмотреть поврежденное имущество.

При всех тяготах рабочей жизни зарплата аджастера не так велика, как можно подумать. В столице такой специалист зарабатывает от 750 до 1200 долларов в месяц.

За рубежом, например в США, эта планка чуть выше, она составляет 1300–2000 долларов, в зависимости от опыта работы сотрудника. Конечно, по сравнению с другими страховыми профессиями это далеко не самые высокие зарплаты.

Проблема пятая. Да и профессии нет

Основная проблема касается даже не столько деятельности аджастера как таковой, сколько неразвитости страховой посреднической деятельности в России в целом. В этом направлении западные страны ушли далеко вперед. Ну, или наша страна сильно отстала... Достаточно посмотреть, сколько видов посредников существует на рынке США — 18 наименований. И все они лицензируются и регулируются. Кроме того, в США существуют два вида экспертов по убыткам: одни (независи-

мые аджастеры) обслуживают страховые компании, а другие (общественные аджастеры или аджастеры по убыткам) — страхователей. Такое же разнообразие страховых посредников имеет место и в Канаде, где есть Ассоциация посредников по урегулированию убытков (La Chambre de l'assurance de dommages, ChAD), которая объединяет приблизительно 13 000 членов трех профессий: агентов по страховым убыткам, брокеров по страховым убыткам и аджастеров претензий. Аналогичные структуры есть в Чехии — независимые диспашеры убытков и Чешская палата одиночных ликвидаторов страховых происшествий — и во Франции. Мы пока не можем похвастаться таким разнообразием участников посреднической деятельности. Под регуляторную деятельность попадают только страховые брокеры. А аджастеров просто

нет. Многие страховые компании используют «карманных» оценщиков, существенно занижающих размер выплачиваемых убытков, которые даже откровенно признаются, что экономят колоссальные средства своим страховщикам. В результате возникают конфликты интересов. Кроме того, эта категория посредников нигде не регистрируется и не регулируется.

Можно предположить, что пятью проблемами деятельности аджастера не исчерпывается, это лишь основные из них, которые нужно решать. Однако именно профессия аджастера открывает огромные перспективы ее обладателям. Рынок страхования стремительно развивается, и популярность страховых профессий набирает обороты. Тем более таких необходимых и интересных, как профессия аджастера.



УРЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ СОБЫТИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мы поздравляем наших коллег и партнеров по бизнесу с профессиональным праздником - Днем страховщика! Желаем успешной реализации совместных проектов и замыслов, и успехов в нашем общем деле.

Отдел по работе со страховыми компаниями:
ул. Моисеенко, 22-А, (812) 3-001-001

Реклама





Надежда Аршинова

Бывают редкие случаи, когда в частную страховую компанию приходят сразу после университетской скамьи. А если это произошло еще во времена СССР, то случай следует считать поистине уникальным. Именно так сложилась судьба Надежды Аршиновой, которая закончила экономический факультет Ленинградского университета в первой половине 1991 года и сразу оказалась в страховом обществе «Русь». Частное страхование только зарождалось в новой России, и можно без всякого преувеличения сказать, что Надежда Аршинова стояла у его истоков. Начинать работу приходилось с нуля, а учиться страхованию надо было по ходу дела, в процессе реальной работы. В те годы постижение профессии было железной необходимостью, залогом выживания в условиях рынка девяностых. К счастью, Надежда Аршинова обладает одним замечательным качеством: она любит учиться, причем с удовольствием делает это до сих пор. В процессе работы она закончила несколько профессиональных курсов, прошла шестимесячное обучение в Лондоне, получила степень кандидата экономических наук и продолжает повышать свой профессиональный уровень, уже пребывая в статусе руководителя. Надежда Витальевна работала экономистом, старшим экономистом, главным бухгалтером, финансовым директором, причем все эти должности, подчеркнем, самым тесным образом были связаны именно со страхованием.

В страховом обществе «Русь» она отработала двенадцать лет, пережив за это время и смену акционеров, и множество других перемен. Можно было и дальше работать в той же организации, однако настоящему творческому работнику нужно все время расти, ставить перед собой и решать новые задачи. В силу этих причин Надежда Аршинова вместе с другими сотрудниками перешла в малоизвестную в то время страховую компанию «Двадцать первый век». После этого были найдены инвесторы, и компанию начали развивать. Благодаря опыту, накопленному в предыдущие годы, развитие происходило стремительно, и результаты не заставили себя ждать. Сегодня это универсальная компания, которая может предоставить практически любую страховую услугу. Успехи налицо, и во многом их обеспечила именно Надежда Аршинова, которая умело направляет бизнес, вместе с акционерами определяя стратегию развития компании. Несмотря на возросшую конкуренцию, возможностей для развития, как считает Надежда Аршинова, еще много.



Юрий Ламоткин

В восьмидесятые годы Юрий Ламоткин считал, что его карьера будет на всю жизнь связана с медициной. За спиной уже были учеба в Первом медицинском институте, работа медиком на Байкало-Амурской магистрали, а затем заведование отделением в крупной многопрофильной больнице Санкт-Петербурга. Судьба, однако, распорядилась иначе: в 1994 году Юрий Ламоткин оказался в страховой компании «Медэкспресс». Он не менял радикально сферу деятельности — первые шаги в страховом бизнесе делал как врач-эксперт. В этой компании он вскоре стал начальником отдела, а через четыре года перешел в филиал компании «РОСНО», которая в то время начинала активную работу в Санкт-Петербурге. Вначале эта деятельность тоже касалась медицинской специфики, но спустя какое-то время с первой специальностью пришлось распрощаться. Что вовсе не расстроило Юрия Ламоткина, поскольку к тому времени он уже был профессионалом в страховом бизнесе, сделался универсальным специалистом.

Подчеркнем: переходы из одной компании в другую в биографии Юрия Ламоткина связаны не только с необходимостью карьерного роста. Он из тех, кто привык решать трудные задачи, кого периоды развития, время трудных решений увлекают больше, нежели обычная рутинная работа. Например, тот же филиал «РОСНО» пришлось развивать практически с нуля. Последний год в «РОСНО» Юрий Ламоткин работал уже директором филиала, но, когда впереди обозначилась перспектива другой интересной работы, без всякого сожаления ушел на новое место. Это был филиал страховой компании «НАСТА», которая в то время испытывала определенные трудности. Однако вскоре проблемы были решены, результаты работы не заставили себя ждать, и это, как считает Юрий Ламоткин, самое интересное в страховом бизнесе. Через два с небольшим года, когда работа в компании НАСТА была уже налажена, он опять перешел на другое место, став директором филиала компании «Стандарт-Резерв». Это случилось примерно полтора года назад, когда филиал этой страховой компании был практически незаметен в Петербурге. Новый руководитель вначале решил кадровый вопрос, перевел филиал в новый офис, а затем стал стремительно увеличивать объем портфеля. Юрий Ламоткин и здесь не изменил себе и своим принципам. В ближайшем будущем филиал компании «Стандарт-Резерв» ждут определенные перемены, но руководитель относится к этому без всякой опаски, даже с интересом.



Сергей Сафронов

Казалось бы, ядерную физику и страхование разделяет огромная дистанция, эти сферы деятельности пересекаются разве что в случае взрыва синхротрона (если, конечно, он был застрахован). Тем не менее в жизни Сергея Сафронова совместились и то и другое, причем везде он добивался серьезных успехов. Его первое образование — весьма почтенный технический вуз — ЛИАП. С 1978 года он начал работать на предприятиях Министерства атомной энергетики и промышленности инженером-испытателем. У молодого специалиста имелись определенные амбиции в научной области, были планы по защите диссертации, однако в 1989 году он был избран председателем объединенного комитета профсоюзов работников атомной энергетики и промышленности по Северо-Западному региону. А это уже другая специфика, предполагающая работу с людьми и решение определенных социальных вопросов. Поэтому не очень удивляет тот факт, что в 1991 году Сергей Сафронов оказался в составе частной страховой компании на должности заместителя генерального директора.

Уже через год Сергей Сафронов стал вице-президентом транснациональной страховой компании «Финно-Угрия», которая была учреждена представителями финно-угорских регионов — от Ханты-Мансийского округа до Венгрии и Финляндии. Компания на тот момент была одним из экономических гигантов, но через некоторое время по объективным причинам прекратила свое существование. Опыт тем не менее был получен серьезный, и позволил в 1997 году создать страховую компанию «Авеста», которую Сергей Сафронов и возглавляет бессменно до сих пор. Компания развивалась весьма успешно, и одна из причин успеха — курс, который был взят руководителем. Нельзя развивать страховой бизнес и без профессионального обучения, вот почему в 2006 году Сергей Сафронов получил степень MBA в Высшей школе менеджмента и прошел стажировки в США и Японии. Конечно, с течением времени, как говорит Сергей Сафронов, работать становится труднее, хотя бы потому, что возрастает конкуренция. Но в то же время работать все интереснее, поскольку требуется креативный подход. Сравнительно небольшая компания, используя те или иные инновации, может в некоторых сегментах рынка успешно конкурировать со страховыми гигантами федерального значения. Такой подход Сергей Сафронов планирует практиковать и в будущем — ведь это приносит успех.

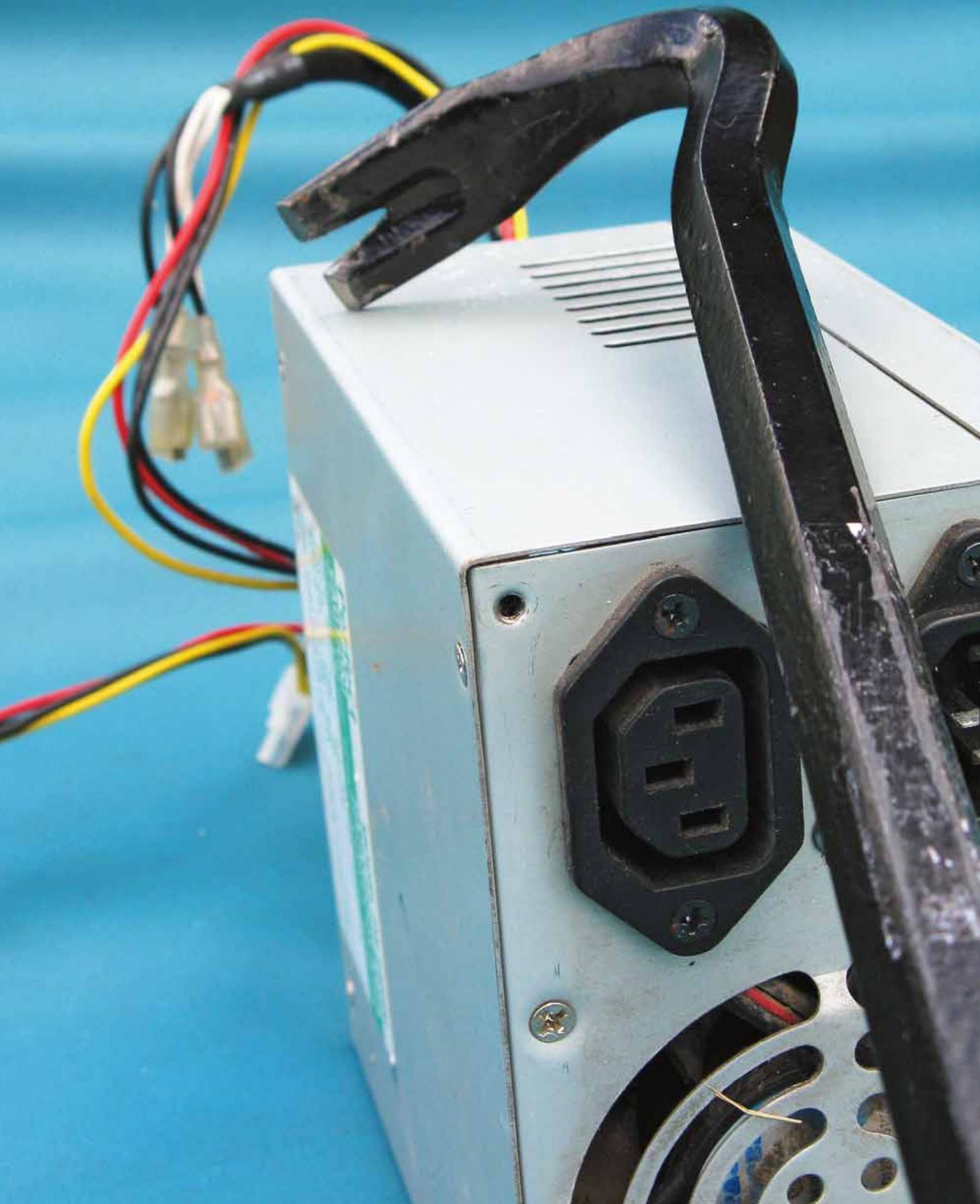


Варвара Чижова

Трудности и препятствия в работе одних пугают, у других пробуждают интерес и задор. Варвара Чижова пытается сама управлять обстоятельствами, а не плыть безвольно по течению. Доказательство тому — ее деятельность в Санкт-петербургском филиале компании «Жива». Она возглавила филиал не в самое легкое время: портфель был несбалансирован, страховая премия упала, квалифицированные кадры стали переходить в другие компании. Конечно, с ходу переломить ситуацию не удалось, но в течение года положение вначале выровнялось, а потом кривая развития устремилась вверх. Работать приходилось много, нередко требовалось задерживаться в офисе допоздна, однако это трудное время руководитель филиала вспоминает как один из самых интересных периодов своей жизни.

Впрочем, мы начали с конца... А если обратиться к началу, то там мы увидим простого страхового агента, который без всякого опыта начинает в 2001 году работу в страховом обществе «Россия». Однако опыт — дело наживное, и спустя какое-то время Варвара Чижова уже работает специалистом общего профиля в страховой группе «УралСиб». А поскольку профессиональный рост способствует возникновению амбиций, вскоре захотелось реализации в рамках более серьезной должности. Так в октябре 2005 года она оказалась в роли начальника агентского отдела петербургского филиала московского страхового общества «Жива». Все эти переходы для инициативного и умелого работника — вполне естественны; на страховом рынке активный и профессиональный персонал сразу заметен, рано или поздно такие люди неизбежно занимают ключевые посты. Как говорилось выше, питерский филиал «Живы» переживал кризис, который сошел на нет с назначением в прошлом году Варвары Чижовой исполняющей обязанности директора филиала (а с Нового года — полноправным директором).

Подходы, которые она опробовала еще в роли и. о., себя полностью оправдали. Варвара Чижова уверена, что работать следует только с проверенными и надежными партнерами. Таковыми в филиале считают своих корпоративных клиентов, с которыми налажены хорошие деловые и человеческие связи. А еще очень важна команда единомышленников — тех, с кем ты работаешь. В тяжелый для филиала период такая команда сложилась, остались самые грамотные специалисты, по-настоящему увлеченные страховым делом. В итоге налажена четкая работа, налицо рентабельность бизнеса, а главное — есть перспективы.



Георгий Копылов

Враг в розетке

Беспрецедентное развитие IT-технологий позволило человечеству вступить в новую эпоху развития. Информационная эпоха коренным образом изменила все стороны общественной жизни, культурную, политическую и, самое главное, экономическую. Информация и информационная инфраструктура стали ключевыми активами коммерческих предприятий. Билл Гейтс, один из тех, кто изменил мир, однажды сказал: «Главный актив моего детища — человеческое воображение».



Однако если технологии идут по пути поступательного прогресса, человеческая природа остается неизменной. С развитием компьютерных технологий эволюционировали и формы мошенничества, появился, пожалуй, самый интеллектуальный и прибыльный вид преступной деятельности — так называемые компьютерные правонарушения. IT-преступники терроризируют не только частных лиц, но и крупные коммерческие организации, а также финансовые и правительственные учреждения. Соответственно, у бизнеса появилась новая головная боль — информационные риски. Сегодня уже не надо никого убеждать в необходимости совершенствования механизмов защиты IT-инфраструктуры — всем известны миллиардные потери от компьютерных преступлений по всему миру. Не нужно доказывать и первейшее значение страхования в системе экономической безопасности современного предприятия.

В.В.В.

Страхование компьютерных рисков зародилось на Западе в начале 1980-х годов. Первыми забили тревогу банкиры. Предлагавшееся в то время комплексное имущественное страхование финансовых учреждений, известное во всем мире как Bankers Blanket Bond (B.B.B.), не учитывало компьютери-

зацию работы банков и других финансовых институтов. Особый риск представляли электронные денежные переводы, которые стали основной мишенью мошенников. В ответ на возникший спрос андеррайтеры «Ллойда» разработали полис страхования финансовых учреждений от электронных и компьютерных преступлений. Он был и остается дополняющим В.В.В. видом покрытия. Изначально страховое покрытие компьютерных преступлений было разработано в виде отдельного полиса, по которому устанавливались совокупный лимит покрытия и страховая премия. Однако когда этот страховой продукт стал рассматриваться как часть комплексной программы по борьбе с преступностью, лимит покрытия по страхованию компьютерных преступлений был включен в состав установленного по В.В.В.

Итак, какие же риски предусматривает первый «компьютерный» полис «Ллойда»? Во-первых, страховой защитой от несанкционированного входа обеспечиваются компьютерные системы банка. Страхователю возмещается убыток, если какая-либо финансовая операция (оплата счета, открытие кредита и т. д.) была осуществлена в результате несанкционированного входа третьих лиц в компьютерную систему. Во-вторых, полис включает страхование элек-

тронных данных и их носителей. При наступлении страхового случая страхователю возмещаются убытки, нанесенные в результате умышленного уничтожения или попытки уничтожения электронных данных. Однако страховой полис «Ллойда» покрывает только стоимость восстановления данных. Если же они не подлежат восстановлению, то выплачивается номинальная стоимость носителя электронной информации. И в-третьих, компьютерные системы банка страхуются от компьютерных вирусов. В случае выполнения финансовых операций в результате порчи вирусом данных в банковской сети, страхователь получает возмещение. Лимит ответствен-

ности по этому страховому полису колеблется от 5–10 до 100 млн долларов для очень крупных банков.

Дорогие электроны

За последнюю четверть века за рубежом окончательно сформировался рынок страхования информационных рисков. Анализируя страховые продукты, можно выделить две основные плоскости страхования. Прежде всего это страхование информации. К данному виду относится защита от компьютерных преступлений (взлом информационных систем, случайной утраты носителей информации, финансового мошенничества с использованием компьютерных систем,



компьютерных вирусов), а также страхование ответственности работников предприятия за утечку конфиденциальной информации. Порой мошенничество сотрудников предприятий, так называемых инсайдеров, приводит к астрономическим убыткам. По данным последнего исследования инсайдерской торговли «2006 Annual Study — Cost of a Data Breach», при котором были проанализированы финансовые убытки от утечек информации в 31 компании, средний ущерб от одной утечки составляет 4,8 млн долларов.

Информация страхуется по стоимости восстановле-

расходы, направленные на восстановление утраченной информации. Некоторые виды информации, например патенты или проектная документация, могут страховаться по дополнительным соглашениям, предусматривающим особый порядок возмещения ущерба, — выплату страховой суммы без требования обязательного восстановления.

«Железо» и софт

Но компьютеры — не только носители информации. Это прежде всего имущество. Поэтому страховые продукты предусматривают также возмещение ущерба, связанного с утратой, гибелью и повреж-

дается на программные и программно-аппаратные информационные системы, предназначенные для сбора, передачи, хранения и обработки информации, в том числе системы управления производством, ERP-системы, системы электронного документооборота, веб-серверы, локальные вычислительные сети компаний и т. п. Особенно актуально такое страхование для промышленных предприятий, которые имеют комплексные автоматизированные системы, контролирующие критические участки деятельности компании: технологический цикл производства, сбыт, финансы.

ным убыткам, превышающим стоимость восполнения всей ИТ-структуры. Страховые компании предлагают защиту и от этих рисков. В рамках некоторых программ страхователю предоставляется возмещение за период приостановки коммерческой деятельности, которая произошла вследствие наступления каких-либо событий, от которых предусмотрена защита по разделу компьютерных преступлений.

Страхования от компьютерных и информационных рисков не является обязательным для банков и коммерческих предприятий ни в США, ни в странах — членах ЕС. Однако все крупные банки и транснациональные компании имеют такую страховую защиту.

Даже у нас

Что касается нашей страны, то начало страхованию компьютерных рисков было положено в 1997 году. И опять первыми к нему прибегли банкиры. На сегодняшний день основным потребителем услуг по страхованию информационных рисков является отечественный финансовый рынок. Застраховано несколько десятков банков и профессиональных участников фондового рынка со страховыми суммами от нескольких сотен тысяч до десятков миллионов долларов. Полисы предоставляют защиту от рисков взлома компьютерных сетей банков, подделки электронных поручений на перевод денег и ценных бумаг, распространения вирусов и т. п. Появляются и «компьютерные» полисы, ориентированные на нефинансовые организации. Пока их немного — это еще очень молодое направление страхового бизнеса. По мере роста зависимости предприятий от надежности информационных технологий, популярность такого вида страхования будет расти.



ния. При таком подходе страховая компания возмещает расходы по оплате сверхурочной работы сотрудников предприятия, привлечению сторонних экспертов и аудиторских компаний, а также другие целесообразные

расходами застрахованного компьютерного оборудования в результате пожара, взрыва, падения посторонних предметов, противоправных действий третьих лиц и стихийных бедствий. В некоторых случаях страхование распро-

Непростой простой

Не стоит забывать и том, что сбой в работе компьютерных систем или их полная утрата неизбежно парализуют деятельность предприятия. Длительный простой может привести к колоссаль-



Марья Соломатова

Print Screen

Для привлечения клиентов страховые компании стараются сделать процесс приобретения страховки как можно более удобным, развивая, в том числе, и электронные сервисы. Многие страховщики уже сейчас предлагают прямо на сайте ознакомиться с описанием страхового продукта, рассчитать стоимость полиса на калькуляторе и заполнить заявку. Однако полностью электронные продажи пока редкость.

«Большинство шагов по приобретению полиса можно сделать на сайте и сейчас, но на определенном этапе потребуется помощь агента», — говорит Ханнес Чопра,

генеральный директор компании «РОСНО», глава «Allianz Евразия».

По мнению господина Чопры, продажи по телефону или через интернет могли бы

хорошо развиваться и пользоваться большим спросом в России, однако в законодательстве есть ряд ограничений этой деятельности, что существенно уменьшает возможности такого канала продаж.

Еще одна большая проблема — несовершенство почтовой системы: ведь нет уверенности, что полис дойдет до адресата. Но даже если клиент благополучно получит полис, он должен отправить в страховую компанию второй экземпляр договора с личной подписью, что тоже проблематично. Единственный выход — посылать курьера, но тут опять встает вопрос о его полномочиях — может ли он принимать плату за полис. К тому же курьер — тоже посредник, и его труд нужно оплачивать, а это автоматически увеличивает стоимость продукта для покупателя.

Тем не менее рынок развивается, и со временем электронные продажи станут нормой.

Это действительно удобно для потребителя: получать полис, не тратя лишнего времени, да и из-за отсутствия комиссии агентов стоимость страховки в интернете ниже.

«В других странах мы используем систему продажи полисов, напоминающих электронный билет на самолет, когда покупатель на сайте оплачивает страховку электронными деньгами или банковской картой и получает полис, который можно самостоятельно распечатать на принтере. Когда-нибудь эта технология дойдет и до России», — рассказывает Ханнес Чопра.

Многие страховые компании, например «Ренессанс страхование», при заказе полиса через интернет обещают скидку от 5 до 15 %.

Встречаются сайты страховщиков, на которых клиент имеет возможность рассчитать стоимость полиса по одному из стандартных продуктов, предлагаемых компа-

нией, сделать заявку и вызвать курьера, который приедет в удобное для покупателя место и время и заполнит все необходимые документы. Но чаще все-таки приходится дело иметь с агентами, а не с курьером.

Есть и примеры полностью «компьютеризированных» продаж. Например, на сайте «Северной казны» представлен «Бутик страховок» с продуктами, специально разработанными для интернет-магазина. Клиент может оплатить страховку online — электронной наличностью WebMoney, E-port, «Кредит Пилот», «Яндекс.Деньги». А все документы привозит курьер.

По сравнению с другими каналами продаж стоимость полиса в интернет-магазине может быть заметно ниже. Компания экономит на работе сотрудников, оборудовании точки продаж и комиссионных посреднику.

Слабым звеном интернет-продаж является то, что трудно проверить добросовестность клиента, остается только уповать на его порядочность и верное изложение информации при оформлении заявки. Но и из этой ситуации есть выход. В тех случаях, когда страховой сумма превышает допустимый лимит, заявка может быть дополнительно проверена службой безопасности страховщика.

Представители страховых компаний отмечают, что модернизация сайта — обязательная часть маркетинговых мероприятий и проводить ее следует не реже раза в год. Внимание к своей странице в интернете стоит проявлять хотя бы потому, что сайт компании выполняет сразу несколько функций — рекламную, представительскую и информационную.

Можно с уверенностью сказать, что за электронными продажами будущее, и чем выше будет конкуренция между страховщиками, тем быстрее оно наступит.

Анна Серебрякова

Кто спасет красоту?

Красота никому не противопоказана. Скорее, наоборот — показана всем. Только показания эти не записаны ни в одном медицинском назначении. А значит, при желании защитить себя от увядания, улучшить свою внешность не помогут ни полис ОМС, ни полис ДМС. Или все-таки помогут?





Красота — дело вкуса

Одним нравятся губы Анджелины Джоли, другим не дают покоя формы Анны Семенович, а третьи без ума от носа Роберта де Ниро. Большинство привычно завидует яблокам в чужом саду, но лишь немногие решаются на радикальные меры по приближению себя к идеалу.

Впрочем, даже этих немногих достаточно, чтобы клиники пластической хирургии и косметологии процветали, а специалисты по эстетической реконструкции и челюстно-лицевой хирургии оттачивали свое мастерство.

Бороться за красоту было принято во все времена. Еще за 600 лет до н. э. самые продвинутые хирурги того времени — индусы и египтяне — исправляли пациентам форму носа с помощью кожного лоскута, заимствованного со лба.

Гораздо позднее, уже в XVIII веке, эту методику освоили англичане. Их эксперименты были успешны, но мало распространены из-за многочисленных осложнений. Однако подъем пластической хирургии лица пришелся на период Первой мировой войны, когда изобретались и применялись всевозможные способы лечения ран и реконструкции лица. С середины XX века, пережив две мировые войны, человечество озаботилось стандартами и эталонами красоты.

И вот тут на сцене появились врачи, которые смогли предложить гораздо более быстрый и видимый результат (о безопасности мы умолчим), чем скучные здоровый образ жизни, спорт, фитнес и психотерапия.

Шутка ли, когда за один день можно изменить форму носа, ушей, разрез глаз, избавиться от двойного подбородка, складок на талии, «подтянуть» лицо или увеличить грудь хоть до восьмого размера?

Не все так просто

Казалось бы, волшебная палочка найдена. Эликсир

молодости и живая вода — все в руках пластического хирурга. К сожалению, не все так просто. Как и любая другая, пластическая операция — это прежде всего операция. То есть довольно грубое вмешательство в организм человека. В данном случае проводимое не по медицинским показаниям, а по желанию самого пациента.

Конечно, практически здоровому молодому организму гораздо легче перенести наркоз, травмы мягких тканей (период восстановления после пластики бывает весьма длительным и зачастую болезненным), но возможные осложнения, к сожалению, никто не отменял.

Такие неприятности, как анафилактический шок (аллергическая реакция на лекарства), тромбоэмболия легочной артерии, ДВС, встречаются редко, а вот инфекция — вовсе нет. И тогда речь идет уже не о красоте, а о выживании. Кроме того, даже если операция прошла без серьезных осложнений, процент удовлетворенных пациентов весьма невысок. Даже несмотря на то, что эффект от пластики, скажем, лица полностью проявляется лишь через год, пациенты подают в суд и зачастую выигрывают дело.

Исследования, проведенные компанией медицинского страхования Medical Defence Union, говорят о том, что более 40 % исков по возмещению убытков основаны на неудовлетворенности пациентов результатами операции. Другими распространенными причинами подачи исков являются образование рубцов (24 %) и занесение инфекции (12 %).

Но это на Западе — в странах, где культура страхования пациентов и школа пластической хирургии насчитывают не одно десятилетие. В России же, где даже добровольное медицинское страхование еще не стало нормой жизни, а имена

известных пластических хирургов можно пересчитать по пальцам одной руки, все гораздо «интереснее».

Недовольных тьма

По данным социологического исследования, проведенного центром ROMIR Monitoring, около 40 % пациентов, решившихся на пластическую операцию в России, недовольны ее исходом.

Российская законодательная база далека от совершенства, а в том, что касается эстетики и пластики, и вовсе наблюдается пробел.

Суды отказывают пациентам в приеме исков, основанием подачи которых является недовольство качеством (то есть результатом) операции. Если здоровью пациента не был нанесен физический ущерб, судебный процесс можно считать заведомо проигранным.

Известен печальный пример с телеведущей Оксаной Пушкиной. Судебный процесс длился несколько лет и закончился на днях. Однако шансы госпожи Пушкиной получить требуемый ею один миллион долларов за моральный ущерб практически равны нулю.

Защити себя сам

По словам самих врачей-косметологов, пластических хирургов и других специалистов, работающих в сфере «хирургии красоты», необходимы законодательно регулируемые отношения врача и пациента, а также развитие страхового рынка в этом сегменте. Пока страховые компании боятся брать на себя ответственность и страховать риски осложнений, возникающих в результате косметических операций. Именно по этой причине ни в одной программе страхова-

Напомним, что телеведущая стала жертвой врача Гелены Рымаренко, которая сделала ей инъекции препарата сомнительного происхождения, да еще и в домашних условиях. Оксана надеялась с его помощью избавиться от небольших морщинок возле рта. Но, вместо омоложения, лицо Пушкиной оказалось практически изуродованным: введенное вещество скопилось под кожей, образовав бугры и вызвав воспаление. Тележурналистке пришлось сделать несколько операций для удаления «омолаживающего» препарата и устранения осложнений. Это, конечно, стоило ей немалых денег, а также физических и моральных страданий. И вот врач Рымаренко предстала перед судом. Приговор был таков: три года лишения свободы условно плюс лишение права заниматься профессиональной деятельностью. Но в связи со столетием Госдумы случилась амнистия, которая простила врачу все содеянное, заменив наказание штрафом. Рымаренко должна будет выплатить Оксане Пушкиной за все ее мытарства 670 тыс. рублей.

АиФ

ния вы не найдете страховую защиту пластических операций. Хочется верить, что в ближайшем будущем ситуация изменится.

Прежде чем отважиться на операцию, стоит много раз взвесить все «за» и «против», проконсультироваться в нескольких клиниках, узнать

обо всех, даже редко встречающихся, осложнениях при вмешательстве, провести тщательное обследование организма и наметить с врачом план операции.

Будучи слабо защищены государством, постарайтесь защитить себя сами — настолько, насколько это возможно.



ГОРОДСКАЯ СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ

191025, Санкт-Петербург, Кузнечный пер., д.2-4

Заключение договоров ОМС
тел.: **572-30-30** (многоканальный)
факс: **572-19-51**

Заключение договоров ДМС
тел.: **572-21-67**
факс: **312-81-54**

Юрисконсульт
тел.: **312-22-40**

E-mail: mail@gsmk.ru
www.gsmk.ru



Реклама

Доверьте свое здоровье профессионалам!

Анастасия Кузнецова

ЧИСТЫЙ ИМИДЖ

Разговор о возможности страхования рисков при проведении косметических операций неотделим от разговора о страховании ответственности врачей. Своим мнением по этому вопросу «Страховой случай» попросил поделиться преподавателя отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергея Краснова.

В отрасли гражданско-правовых отношений существует два вида ответственности:

- договорная — возникающая вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств;
- деликтная — возникающая вследствие причинения вреда (внедоговорная ответственность).

Следует отметить, что так называемая профессиональная ответственность относится к договорной ответственности, так как вытекает из договора (сделки, контракта) оказания услуги профессиональным специалистом (физическим лицом), имеющим набор профессиональных знаний и навыков для надлежащего исполнения своих профессиональных обязанностей.

Оказание медицинской услуги независимо от формы самой сделки по услуге (устной или письменной, возмездной для пациента или нет) всегда порождает договорную ответственность.

В свою очередь, на основании нормы п. 1. ст. 932 ГК РФ ответственность по договору может быть застра-

хована только по закону. Это значит, что страхование договорной (то есть профессиональной) ответственности может осуществляться при наличии соответствующего федерального закона, так как регулирование норм страхового права относится к компетенции федеральных органов власти. Кроме того, закон, устанавливающий правовой режим страхования ответственности по договору, должен содержать в себе определенный набор норм (перечень рисков, минимальные страховые суммы, страховые тарифы или порядок их определения и др.) которые позволяли бы всем участникам страховых правоотношений в единообразном порядке реализовывать данный вид страхования.

В настоящее время в отечественном страховом праве нет закона, устанавливающего порядок страхования ответственности по договору медицинских услуг.

Если говорить о возможности страхования деликтной (внедоговорной) ответственности при оказании медицинской услуги, то такое страхование крайне сомнительно и нецелесообразно, так как

практически невозможно представить себе ситуацию, при которой у врача может возникнуть ответственность вследствие причинения вреда третьим лицам (пациент — сторона договора, не третье лицо), то есть неограниченному кругу лиц, не участвующих в отношениях по медицинской услуге.



Сергей Краснов

преподаватель отделения страхового права СПб института управления и права

Следует указать также на то, что сами основания возникновения гражданско-правовой ответственности при оказании медицинских услуг имеют противоречия, не позволяющие однозначно регулировать эту область профессиональной деятельности.

Как указано выше, оказание медицинской услуги независимо от формы самой сделки по услуге (устной или

письменной, возмездной для пациента или нет) всегда порождает договорную ответственность. Причем такая ответственность возникает у лечебного учреждения, так как медицинская услуга оказывается от имени юридического лица — лечебного учреждения, и лицензированию на право осуществления медицинской деятельности подлежит именно юридическое лицо — лечебное учреждение.

Возникает определенный парадокс: профессиональными знаниями обладает конкретный врач — физическое лицо, и именно конкретному врачу присущ риск причинения вреда жизни и здоровью пациента, однако гражданско-правовая ответственность (в виде возмещения имущественного и морального вреда) возникает у лечебного учреждения.

Таким образом, страхование профессиональной ответственности медицинских работников в настоящее время не может быть реализована в полноценном правовом режиме, носит в определенном смысле «имиджевый» характер и реальной страховой защиты не предоставляет.



Эксперт рубрики



Наталья Шумилова
генеральный директор
СЗАО «Медэкспресс»



Санкт-Петербург,
ул. Гороховая, 14/26
Тел.: 494-94-11
Факс: 494-94-10

Алексей Крылов

От всего сердца

Первой из российских страховых компаний, включивших в покрытие по программам корпоративного ДМС оперативное лечение сердечно-сосудистых заболеваний, стала СК «Медэкспресс». Руководство компании предполагает, что через год такое покрытие может быть включено и в индивидуальные медицинские полисы.

Стандартный продукт ДМС, включающий в себя четыре вида классических программ (амбулаторную, стационарную, экстренную (скорую) и стоматологическую помощь), обычно в различной степени

реализуется в разных программах ДМС. Эти программы различаются по классам медучреждений, которыми может пользоваться застрахованный, а также по объему страхового покрытия (то есть

по количеству гарантированных страховой компанией лечебных процедур).

Сегодня качественный и количественный уровень корпоративных программ ДМС обычно зависит от должност-

ного уровня работника. Персоналу низших уровней, как правило, предоставляется ограниченный выбор медучреждений и доступных видов медицинской помощи (чаще всего, это скорая помощь и экстренная госпитализация в обычные районные больницы). Следующая категория персонала (офисные сотрудники) получает право на амбулаторное обслуживание, а лечение проводится в медучреждениях средней ценовой категории. Руководителям департаментов предоставляются более дорогие клиники, а ограничения по медпомощи минимальны. Программы высшего уровня (для топ-менеджеров и собственников) не имеют ограничений ни по перечню процедур, ни по списку клиник.

При этом до последнего времени ни одна из продаваемых в России программ ДМС (даже VIP-уровня) не включала в себя оплаты оперативного лечения сердечно-сосудистых заболеваний методами стентирования или аорто-коронарного шунтирования (АКШ).

С осени 2008 года во все стандартные программы ДМС СК «Медэкспресс» включается

В 1999 году в РФ сердечно-сосудистыми заболеваниями страдало около 13 % населения, а в 2007 году — более 16 %, причем болезни системы кровообращения являлись основной причиной смерти в РФ (57 % от общего числа).

Потребность в оперативном лечении сердечно-сосудистых заболеваний

Вид лечения	Минимальная потребность в СПб, количество операций	Европейский уровень потребности на такое же количество населения, количество операций
АКШ	2700	4000
Стентирование	2680	4000

В Европе 94 % нуждающихся получают необходимое оперативное лечение. В Санкт-Петербурге — всего лишь 56 %.

Федеральная служба государственной статистики

обследование и оперативное лечение сосудов сердца. «Количество подобных операций, выполняемых в России, и в частности в Петербурге, недостаточно, потому что они требуют дополнительного финансирования в больших размерах, чем предлагает система ОМС. В то же время болезни сердца являются наиболее распространенной причиной смерти мужчин трудоспособного возраста, — отмечает генеральный директор СК «Медэкспресс» Наталия Шумилова. — Мы рассчитываем, что страховая оплата этих дорогостоящих операций поможет сохранить жизнь и работоспособность многим нашим застрахованным».

По мнению руководителей СК «Медэкспресс», европейский уровень потребности в подобных операциях оценивается выше, так как выше процент обследованных граждан, а российский показатель выполненных операций значительно ниже европейского ввиду того, что лечение считается весьма дорогостоящим для российских условий.

По данным СК «Медэкспресс», на настоящий момент цена операции по АКШ в Петербурге составляет в среднем 95 тыс. рублей (без учета стоимости расходных материалов и медицинской помощи в послеоперационный период). Стентирование вместе с коронарографиче-

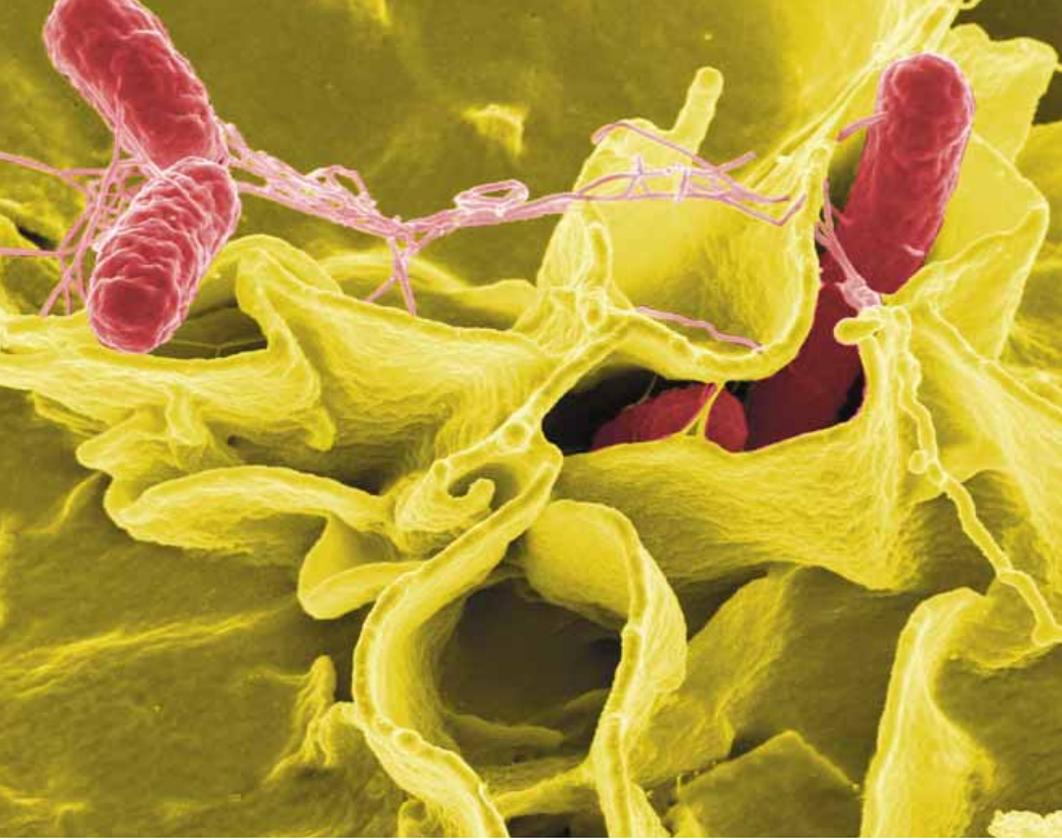
ским обследованием — чуть дешевле. Опыт проведения таких процедур имеют пять лечебных учреждений города, с четырьмя из которых страховщик уже заключил договоры.

Оплату лечения «Медэкспресс» будет производить не только в плановом порядке, но и в случае впервые выявленных острых заболеваний сердечно-сосудистой системы (чаще всего это инфаркт миокарда). По словам Наталии Шумиловой, согласие на операцию будет оперативно даваться диспетчером колл-центра компании.

Страховое покрытие расходов на АКШ или стентирование сердечных сосудов с осени этого года будет включаться как дополнительная опция во все программы ДМС «Медэкспресса». Размер доплаты при коллективном корпоративном страховании составит 600–800 рублей за каждого застрахованного (в зависимости от численности застрахованных и возрастного состава работников предприятия).

По расчетам компании, в течение года будет сформирован определенный финансовый резерв для таких операций. «Получив статистику по корпорациям, мы через год предложим эту услугу индивидуальным клиентам. Для этого им придется пройти процедуры анкетирования и оценки состояния здоровья», — планирует Наталия Шумилова.





Розанна Гардашник

начальник медчасти
медицинского центра
«Медэкспресс»

Дела кишечные

Приближается осень, а это значит, что начинают «набирать обороты» наиболее распространенные в это время года заболевания — кишечные инфекции. Они могут возникнуть в любом, даже младенческом возрасте. Как уберечь себя и своих близких от кишечных расстройств?

Причиной инфекции могут стать вирусы, бактерии, простейшие, а также токсины, выделяемые микроорганизмами в результате жизнедеятельности. Основные возбудители: дизентерийная палочка, или шигелла, кишечная палочка патогенной группы, или эшерихия, сальмонелла, стафилококк, энтеровирус, кишечная амеба.

заражению. У детей кислотность желудочного сока и сила пищеварительных ферментов ниже, нормальная флора не так устойчива, поэтому они более уязвимы. У взрослых способствовать более быстрому развитию заболевания могут дистрофия, постоянные стрессы, гастрит с пониженной кислотностью

заболеваний. Проникая через желудок в кишечник, они начинают размножаться и выделять токсические вещества. Именно эти вещества, или токсины, повинны во всех проявлениях кишечных заболеваний.

Обычно кишечная инфекция начинается с общих проявлений: недомогания, головной боли, дискомфорта в животе, снижения аппетита. Позже добавляются понос и (или) рвота, боли в животе, повышение температуры. Для развития заболевания в зависимости от возбудителя и особенностей организма больного, требуется от 4 до 48 часов. Кроме неприятных симптомов, больного человека, особенно ребенка, может подстерегать ряд серьезных опасностей, и на первом месте, конечно же, обезвоживание (дегидра-

нуса, сбоям в работе сердца и почек, неврологическим расстройствам.

Что предпринять при появлении первых симптомов кишечной инфекции до осмотра врача? Примите сорбирующие токсины вещества, которые продаются без рецепта. Это может быть всем известный активированный уголь (лучше в виде порошка), «Смекта», «Фильтрум-СТИ», «Энтерос-гель» и т. п. Соблюдайте диету: исключите все молочные и мясные продукты (кроме грудного молока для младенцев), если можете — вовсе откажитесь от еды. Здесь действует одно правило — надо восполнять жидкость по потребностям и с учетом потерь. Для детей примерно 100 мл на один килограмм массы тела, для взрослых — примерно 2,5–3 литра за сутки плюс 100 мл на каждый эпизод рвоты или жидкого стула. Что можно есть? Овсяную и рисовую протертые каши на воде (обязательно с солью и сахаром); овощные протертые супы или пюре из моркови, картофеля, молодых кабачков, тыквы; тосты из белого хлеба, печенье галетного типа; бананы, печеные яблоки. Ешьте маленькими порциями, если пища не усваивается — делайте питьевые паузы без еды.

Какие имена! Шигелла, эшерихия, сальмонелла... Чтобы свести вероятность знакомства с этими дамами к минимуму, необходимо соблюдать элементарные правила гигиены. Мойте руки перед едой...

В наши дни, к счастью, довольно редко встречаются такие тяжелые кишечные заболевания, как ботулизм и холера.

Взрослый здоровый организм легче противостоит

желудочного сока, гиповитаминоз, дисбактериоз.

Заражение происходит с водой, пищевыми продуктами, с грязными руками — когда в рот попадают возбудители

тация). С поносом и рвотой теряется не только вода, но и масса химических элементов, таких как натрий, калий, хлор. Потеря солей приводит к нарушению сосудистого то-



Полис в ранце

Родители школьников уже купили своим чадам новые сумки, костюмы и пеналы. Но на этом «школьные» заботы не закончились, а только начались: сделает ли ребенок уроки, пообедает ли вовремя? А синяки, разбитый нос, некачественный обед или гостинцы от соседа по парте...

В школе и по дороге на занятия и обратно действительно может случиться все, что угодно: от травмы до отравления. И если в школе за детьми следят педагоги, дома — родители, то в промежутке они, как правило, предоставлены сами себе. Но «волков бояться — в лес не ходить»: обезопасить ребенка в разумных пределах можно и нужно, и одним из таких способов является страхование.

Еще год назад министр образования РФ Андрей Фурсенко поддержал инициативу Министра МЧС Сергея Шойгу

о введении обязательного страхования жизни и здоровья школьников. Но до сих пор так и не разработаны ни специальная страховая программа, ни механизм воплощения этой идеи в жизнь.

Госстрах

По словам директора по маркетингу СГ «АСК» Татьяны Долининой, идея обязательного страхования школьников (детей) от несчастного случая так же оторвана от реальности, как и идея обязательного страхования всех жилых помещений от пожаров, вы-

сказанная тем же Сергеем Шойгу: «Введение таких видов обязательного страхования противоречит Гражданскому кодексу; граждан и хозяйствующих субъектов можно законодательно заставить страховать за свой счет только ответственность (гражданскую или профессиональную) за неумышленный ущерб, причиненный третьим лицам».

Преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов подтверждает невозможность введения такого

вида страхования: «Понятно, что это вызывает большие юридические споры, но сама по себе идея может реализоваться в какой-либо совместной форме работы государства и страховщиков».

Один из альтернативных вариантов продвижения данного вида страхования эксперт Евгения Моисеева видит в возможной совместной деятельности страховых компаний и педагогического состава школ, без взваливания ответственности за отпрысков исключительно на родителей: «Работники общеобразовательных учреждений постоянно находятся в этой среде, и они понимают, какие риски реально существуют в школе».

Тем не менее говорить о том, что государство бросает детей на произвол судьбы, неправильно. Ведь, по мнению заместителя генерального директора по продажам СК «Вирилис» Татьяны Манухиной, оно обеспечивает лечение по системе

обязательного медицинского страхования в случае травмы ребенка. Другой вопрос — каково качество этих услуг.

«Страхование за счет государства уже существует, — продолжает Татьяна Долинина, — это социальное страхование, взносы в которое поступают в составе ЕСН (единого социального налога). Из Фонда соцстраха выплачиваются пособия по временной нетрудоспособности родителям пострадавших школьников, пенсии и

Почем спокойствие?

Сегодня страховые компании предлагают несколько видов страхования школьников: от несчастного случая (НС), добровольное медицинское (ДМС) и накопительное страхование жизни.

Первое заключается в возможности получения компенсации на лечение в случае получения ребенком травмы. Эксперты сходятся во мнении, что полис от НС доступен сегодня почти каждому родителю. «Конечно, существуют

Сардачук. Тариф по страхованию от несчастного случая, по данным разных компаний, колеблется от 0,4 до 1,5 %. Таким образом, при стоимости полиса 100 рублей страховое покрытие составит примерно 10 тыс. рублей. И этого более чем достаточно, учитывая основную характер травм. При этом страховку можно удешевить за счет количества страхуемых детей. Так, например, годовая страховка для школьника на сумму 30 тыс. рублей, действующая 24 часа в сутки, в

получая высокопрофессиональную медицинскую помощь. По мнению заместителя генерального директора СК «Авант-Страхование» Станислава Гладушика, в компании, которая занимается ДМС, работают профессиональные врачи, которые знают медицинские учреждения, по одному телефонному звонку способны определить характер травмы и могут порекомендовать конкретное медицинское учреждение, что очень важно для родителей.

Первого сентября 2008 года, по озвученным Министерством образования РФ Андреем Фурсенко данным, за парты школ страны село 13 млн учеников, из них 350 тыс. — петербуржцы.

пособия по инвалидности. То, что эти пособия недостаточны, очевидно, но на увеличение их, видимо, у государства нет денег; следовательно, и на дополнительное страхование их тоже нет».

регионы и семьи, где 100 рублей — сумма немаленькая, но, согласитесь, говорить, что полис такой стоимости не по карману многим, — это преувеличение», — рассуждает страховой эксперт Юрий

СГ «АСК» будет стоить 150 рублей, если страхуется группа 20–25 человек, и значительно дешевле, если страхуется группа детей (несколько классов) более 100 человек. Кроме того, условия страхования от НС достаточно гибки: «Можно оформить договор, например, только на период нахождения в школе, когда родители не могут повлиять на ситуацию», — уверяет Юрий Сардачук.

После школы

Еще один вариант поддержки и защиты детей заключается в их долгосрочном страховании — накопительном страховании жизни: к совершеннолетию, к поступлению в вуз, к свадьбе и т. д. Так, на стоимость обучения в вузе сегодня не хватит никакого образовательного кредита — разве что на первые два года. А если учитывать тенденцию сокращения количества бюджетных мест в институтах, то скоро за обучение своих детей придется платить всем родителям. Так почему бы не сделать процесс более равномерным, менее обременительным для семейного бюджета и не купить

Болезнь — дорого

Что касается ДМС, то здесь ситуация сложнее, так как полис страхования намного дороже. Минимальная страховка на год для ребенка будет стоить 6 тыс. рублей, а максимальная может достигать и 80 тыс. рублей. Кроме того, такое страхование обычно пользуется спросом у родителей, которые защищают детей либо с момента рождения, либо на первом году жизни. А осознав удобство этой системы обслуживания, продолжают пользоваться страхованием и дальше.

Особенности дошкольного ДМС заключаются в том, что ребенок постоянно находится под контролем квалифицированных специалистов,



Татьяна Долинина

директор по маркетингу страховой группы «АСК»

ребенку страховой полис? Страховщики прогнозируют, что спрос на данный вид страхования в ближайшей годы будет расти, поскольку люди перестают бояться за свои деньги и начинают доверять их страховой компании. Будет способствовать этому и рост качества жизни — ведь мало



какой родитель откажется защитить своего ребенка или помочь ему в дальнейшем. «На мой взгляд, будет расти и количество самих страховых продуктов: есть продукт



Станислав Гладущик
заместитель генерального
директора СК «Авант-
Страхование»

к совершеннолетию, продукт, связанный с вузами, но есть и другие жизненные ситуации, которые можно предусмотреть заранее и помочь преодолеть», — считает Евгения Моисеева.

Сложности продвижения

В отсутствие необходимой помощи со стороны как государства, так и директоров школ, страховщикам придется работать на этом рынке в одиночку. Поэтому и продвижение продуктов страхования школьников весьма затруднено. Это связано в первую очередь с отсутствием информированности родителей об уровне детского травматизма. По данным СК «Вирилис», статистика выплат по школьникам составляет 20 %. Часто за выплатами обращаются в основном в связи с травмами костей (конечностей, позвоночника), ушибами, сотрясениями головного мозга. Но, к сожалению, эта цифра не показывает реального состояния дел. Ведь многие родители не обращаются за медицинской помощью, если травмы незначительные, а школьная статистика отнюдь не отражает реальный уровень травматизма — школам невыгодно это делать. «Если бы родителям каким-то образом предоставляли статистику детского

травматизма по тяжести травм, срокам их лечения и затратам на дальнейшую реабилитацию, то страховые продукты были бы востребованы больше», — сетует Татьяна Манухина. «А если учитывать сегодняшнее состояние здоровья детей, которые здоровыми практически не рождаются, то, — говорит Сергей Краснов, — с годами эта ситуация усугубляется». Так что в школьном возрасте ребенок получает целый букет заболеваний.

Вторая причина трудности продвижения этих продуктов заключается, по мнению Станислава Гладущика, в существующих сегодня школьных поборах, из-за которых родители просто не в состоянии оплатить еще и страховку: «Присутствуя на родительских собраниях и рассказывая взрослым о возможностях страхования, в результате мы получали одно-два одобрения в классе». Поэтому помощь государства здесь необходима. Эксперт приводит в пример некоторые положения Налогового кодекса РФ, согласно которым юридические лица могут обеспечивать своих сотрудников страховыми полисами, относя все затраты на себестоимость. Вероятно, такой же вариант возможен и для физических лиц.

Тем не менее страховщики не сдаются — они работают с районными отделами народного образования, продолжают доносить информацию до директоров школ, заведующих детскими дошкольными учреждениями, поликлиник, поскольку осознанная необходимость в страховании у представителей сферы образования есть.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Страхование школьников: ДМС, накопительное страхование жизни, от несчастного случая», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion

Shadursky
promotion

План деловых конференций для страховых компаний РФ

2008 год

17 октября

«Медицинское страхование: партнерство страховых компаний, коммерческих и государственных клиник в совершенствовании качества лечения»

5 декабря

Ежегодная деловая конференция
«Авто: страхование и кредит»

2009 год

27 февраля

«Недвижимость: ипотечное кредитование и страхование»

17 апреля

Ежегодная деловая конференция
«Страхование государственного заказа и имущества. Проблемы и потребности государственных структур»

Название первой конференции, прошедшей 21 апреля 2008 года:
«Страхование государственного заказа. Проблемы и их решение»

15 мая

«Туристический бизнес: инструменты экономического роста — страхование, кредит»

6 июня

«Страховая защита юридических лиц: комплексное страхование и продуктовая линейка страховых продуктов для бизнеса»

27 июня

«Жизнь: страхование и накопление»

10–11 сентября

«III Международный Петербургский страховой конгресс ISPIC»

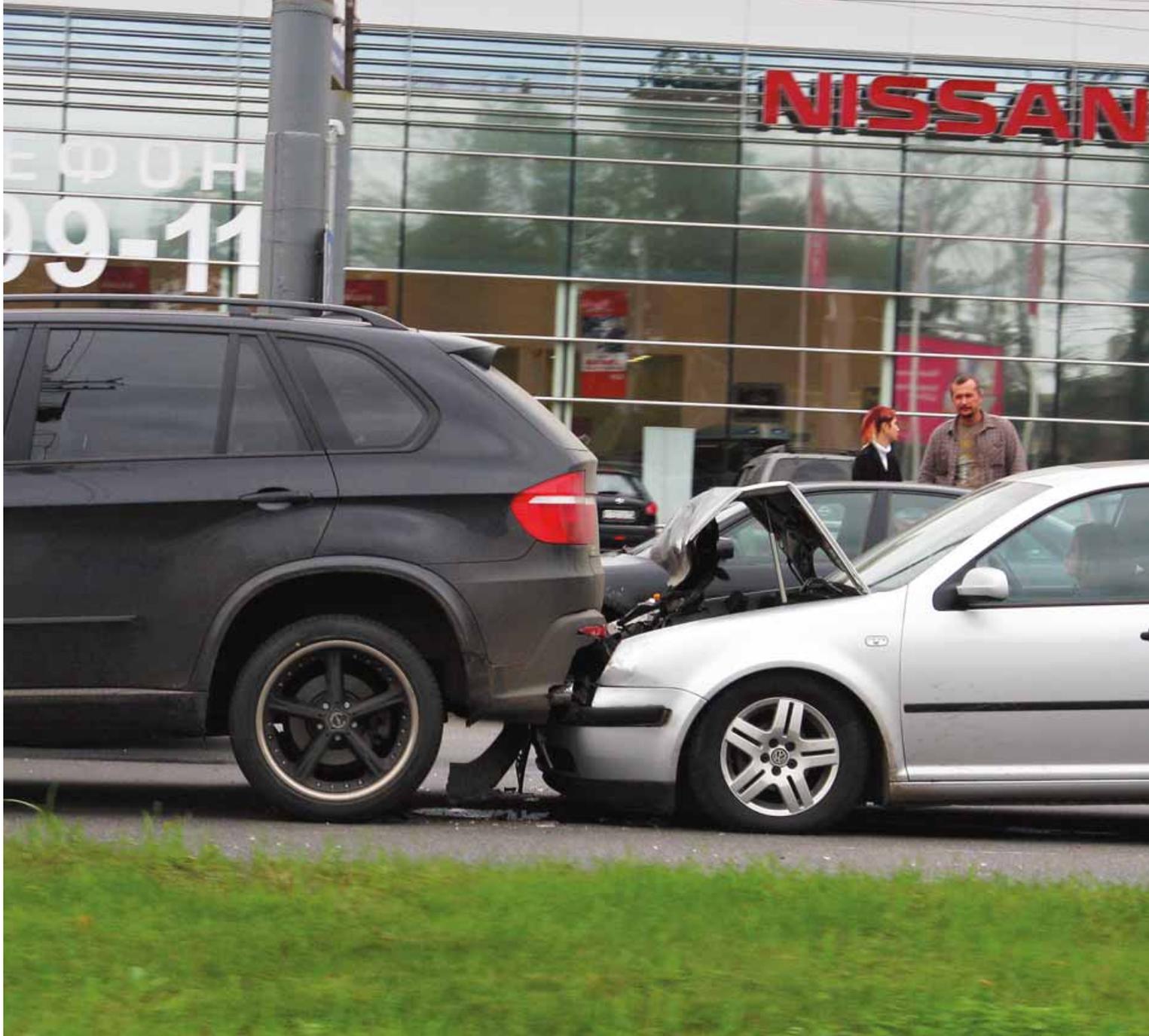
Адрес:

Санкт-Петербург, Михайловская ул., д. 1/7.
Grand Hotel Europe, зал «Чайковский»

Организатор:

агентство по связям со СМИ и PR
в области страхования Shadursky Promotion

По всем вопросам обращаться по телефонам:
(812) 9739030, (812) 9827291, 8(960) 2384238 — или
по электронной почте: conference@shadursky.ru, alla@shadursky.ru
Контактные лица: Егор Михайлович Шаду́рский,
Алла Валерьевна Александрова.



Не гони!

Угонам препятствуют прежде всего комплексные охранные системы, но даже они не способны защитить автомобиль на 100 %. Поэтому на помощь приходит страховой полис каско, который позволяет компенсировать автоладельцу стоимость украденной машины.

Поводов для угона автомобиля сегодня существует множество: желание владеть эксклюзивными моделями, возможность перекупить быстро и недорого запчасти.

Основной же причиной большинства угонов директор Санкт-Петербургского филиала страховой компании Александр Баклушин считает попустительство со стороны

ответственных лиц: «В России между регионами существуют различные базы ГИБДД постановки автомобилей на учет. И на сегодняшний день каждый желающий имеет техническую возможность поставить на учет несколько автомобилей с одним и тем же номером VIN в разных городах страны. При желании государства вести борьбу с таким фактом путем

простой сверки этих баз можно элементарно вычислить такие автомобили».

Только по риску «угон»

Не все страховщики берут на защиту подержанные автомобили только по риску «угон». При этом существует спрос на страховку исключительно по данному риску. По

информации заместителя директора страхового брокера Антона Барихновского, такие обращения в его компанию составляют порядка 5 %. Поэтому компания идет навстречу клиентам и такие риски размещает. Минимальный тариф составляет 8 % от страховой суммы, а максимальный — 25 %. Если ставка составляет более 20 %, то клиенты обыч-



автомобиля 2 млн рублей. Таким образом, при хищении выплаты за вычетом этой франшизы, то есть 1 млн 900 тыс. рублей. Это выгодно, так как позволяет значительно уменьшить сумму страхового взноса.

Но заместитель директора другой страховой компании Юлия Николаева отмечает, что риск угона автомобиля все равно лежит на страховщике, поэтому вряд ли тариф упадет существенно и лучше покупать полный полис каско по двум рискам — «угон» и «ущерб»: «Оптом дешевле!»

Каско на десятилетку

Сложнее обстоят дела с подержанными автомобилями старше 10 лет. Такие автомобили не то что по риску «угон», а вообще по каско редко берут на защиту. Как сообщил Андрей Морозов, в его компании застрахуют лишь грузовые автомобили и прицепы, и только по риску «хищение и полное уничтожение». «Легковые же автомобили достаточно сложно и убыточно ремонтировать», — отметил представитель компании.

«Я знаю компании, которые готовы взять на страхование автомобили, которым 10 лет и больше», — парирует эксперту генеральный директор еще одной брокерской компании Павел Кушковский. Но все упирается в цену вопроса. Понятно, что владельцы автомобилей старше 10 лет относятся к числу не самых богатых клиентов. И за тариф 20 % от стоимости авто такие страхователи, конечно, не в состоянии заплатить.

Директор управления автострахования Дмитрий Синешев связывает такие высокие тарифы со слишком высокой степенью износа (до 70 %), так что страховая выплата с учетом износа зачастую не может полностью покрыть затраты даже на сложный ремонт такой машины. Новые детали, особенно

но сами отказываются от такого варианта страхования. Поэтому страхование только от рисков «угон» и «хищение» (без ущерба) малопопулярно. Тем не менее выход для настойчивых клиентов есть. Можно оформить франшизу по риску «ущерб». «Если человек уверен в том, что он ездит аккуратно, то при франшизе тариф для него по риску «ущерб» будет минимальным, а страховка будет действовать почти только по угону», — считает руководитель отдела риск-менеджмента автострахования Северо-Западного дивизиона ООО «Группа Ренессанс Страхование» Андрей Морозов. То есть страхователь покупает полис с франшизой 100 тыс. рублей при стоимости

АДВАНТ СТРАХОВАНИЕ

Бережное отношение ко всему,
что Вам дорого

г. Санкт-Петербург,
ул. Маяковского, 22-24
Тел.: (812) 702-60-02
www.advant-insur.ru

РЕКЛАМА

ЮГОРИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Страхование ответственности

Страхование жизни

Страхование имущества

Автострахование

Лицензия ФССН С 3211 86П 3211 86 от 28.02.2006 г.

Узнать будущее невозможно...
Но можно сделать его более предсказуемым

Для полной уверенности ул. Инструментальная, 8В
тел. (812) 331-99-33
www.ugsk.ru, info@spb.ugsk.ru

РЕКЛАМА

По статистике Управления ГИБДД по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, за семь месяцев 2008 года в Санкт-Петербурге зафиксировано 5081 преступление, связанное с посягательством на автомобили, что на 904 меньше, чем за аналогичный период 2007 года. Семьдесят пять процентов угонов и краж совершается у домов, где машины паркуют в вечернее и ночное время. Популярными марками у угонщиков по-прежнему остаются ВАЗ (25%), Mitsubishi (7,5%), Volkswagen (6%), Toyota (5%), Mercedes (3,5%). Злоумышленники не брезгают ни подержанными «десятками», ни дорогими «поршами», «вскрывая» автомобили за одну — две минуты.

для импортных машин, будут стоить значительно дороже. А по страховому законода-

тельству, страхователь не может получить компенсацию, превышающую рыночную стоимость автомобиля на момент ДТП.

Скидка за переплату

Повлиять на размер тарифа также можно и при оформлении полного полиса каско («угон» плюс «ущерб»), путем получения скидки, которая возможна при установке дополнительной противоугонной системы. Скидки в некоторых случаях могут достигать 80% по риску «угон».

Принятие мер в любом случае должно быть комплексным, говорят эксперты. По информации Антона Барихновского, страховые компании в своей работе применяют системы

оценки степени риска. «Компании, которые принимают на страхование автомобили без противоугонного комплекса по низким тарифам, рискуют в перспективе работать себе в убыток», — констатирует Антон Барихновский.

«Стоит понимать, что при страховании машины без установленной сигнализации страховой тариф может быть в 1,3–1,5 раза выше, чем при страховании того же самого авто, оснащенного противоугонной системой», — говорит директор филиала страховой компании Валентин Смышляев.

Правда, не все страховщики ответственно подходят к вопросу обязательного оснащения того или иного класса автомобилей допол-

нительными системами защиты. Кроме того, некоторые из них справедливо считают, что задачу борьбы с угонами должны решать не клиенты, а автопроизводители и автодилеры.

Не все марки автомобилей требуют дополнительной охраны. В качестве примера Юлия Николаева приводит модель Volvo, в которой достаточно только штатных систем.

На старенькие машины операторы противоугонных систем советуют устанавливать бортовую сигнализацию вместе с иммобилайзером. Да и сами владельцы этого класса автомобилей новейшие разработки противоугонных систем и спутниковые системы практически не покупают.

«Ох, рано встает охрана»

Для того чтобы взломать «простенький» автомобиль, профессиональному угонщику потребуется одна — две минуты. Если машину оборудовать иммобилайзером и замком капота, время угона увеличится в среднем еще на минуту-полторы. «А если автомобиль оснащен, кроме этого, профессиональной противоугонной системой и звуковой сигнализацией, то угнать его практически невозможно; время его угона возрастает до 7–10 минут, за которые органы правопорядка успевают приехать на место происшествия и либо задержать угонщиков, либо спугнуть их», — делится информацией руководитель отдела безопасности и мониторинга мобильных объектов крупного оператора охранных систем Иван Вадэк.

Важно правильно выбрать охранную систему для того или иного автомобиля. Валентин Смышляев напоминает, что использование разноплановых противоугонных систем позволит свести риск угона к минимуму. Сигнализация отвечает за тревогу при внешних воздействиях; иммобилайзер выполняет блокировки двига-



теля и осуществляет противоразбойный алгоритм; замки капота перекрывают доступ к двигателю напрямую и защищают блокированные цепи; пейджер передает информацию владельцу; замок коробки передач и секретки позволяют выиграть время.

Но при выборе противоугонной системы имеет большое значение оператор, который сможет предоставить действительно настоящую защиту. Многие установщики сегодня работают через общедоступный GSM-канал для передачи данных об охраняемом объекте, но такие каналы опытные угонщики уже давно научились «глушить». Для действительно надежной передачи сигналов требуется дополнительный канал. «Например, мы используем специализированный радиоканал связи, он не подвержен глушению, оператор примет сигнал, где

бы ни находился автолюбитель — в подземном паркинге, туннеле, гараже и т. д., — замечает Иван Вадэк. — Время прохождения тревожного сигнала от автомобиля к оператору составляет до 15 секунд. И в течение 5–7 минут группа реагирования прибывает на место происшествия».

Соблюдай правила!

Эксперты советуют быть внимательнее к своим автомобилям и помнить о правилах, выполнение которых может избежать неприятных ситуаций.

Иван Вадэк рекомендует не носить ключ иммобилайзера вместе с ключами зажигания и не оставлять его в сервис-центре. Это обезопасит собственника машины от того, что все ключи у него вытащат из кармана временно или сделают их дубликат в сервисе. Такое

безответственное поведение может послужить законным основанием для отказа в выплате.

«Если система охраны не активируется, — сообщает Андрей Морозов, — то лучше переставить автомобиль в другое место, подальше, где активация пройдет успешно. Такая ситуация может быть признаком того, что в непосредственной близости от вашего автомобиля злоумышленники проводят сканирование сигнализаций машин с целью их дальнейшего оперативного отключения».

Дмитрий Сенишев считает, что автовладельцам стоит серьезнее относиться к выбору центра для оборудования автомобиля противоугонными устройствами: «Страховщики имеют дело только с теми компаниями, у которых нет высоких показателей по

угонам, и именно их рекомендуют своим клиентам». Также следует всегда активировать противоугонные устройства, даже если владелец авто уходит всего на пять минут. Ведь значительная часть угонов происходит тогда, когда автомобилист выходит из машины в аптеку, ближайший магазин или пункт оплаты мобильной связи.

«Мы все занятые люди и должны заниматься своей работой, а не мучаться паранойей угона!» — подытожил Павел Кушковский.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Максимизация защиты от угона для машин любого возраста: страховка и сигнализация», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion

РЕКЛАМА

Правда о загородной недвижимости.
www.hutorov.net

ХУТОРОВ
 ДЕНЬ

mediaindex

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Георгий Копылов

Трудолюбивые трутни

В последнее десятилетие без этих летательных аппаратов не обходится ни одна крупная авиационная выставка. Размах разработок так велик, результаты боевого применения столь обнадеживают, а перспективы гражданского использования настолько широки, что в развитых странах говорить о беспилотных летательных аппаратах стало уже признаком хорошего тона.

Беспилотным летательным аппаратом (БПЛА), или дроном (от англ. drone — трутень), называют любой летательный аппарат тяжелее воздуха без экипажа, с дистанционным или автономным управлением. Практические разработки по созданию беспилотников начались еще в начале прошлого столетия и казались в то время научной фантастикой. Но как только за дело взялись военные ведомства, которые и сейчас продолжа-

ют оставаться на передовой научно-технического прогресса, фантастические проекты стали реальностью. В 1910 году соотечественник легендарных братьев Райт военный инженер из Огайо Чарльз Кеттеринг получил финансирование от армии США и построил ряд беспилотных летательных аппаратов, получивших название Bug. Несмотря на успешные испытательные полеты, в боевых действиях они так и не применялись. В 1933 году в Великобритании появляется первый БПЛА многократного использования Queen Bee, который успешно служил в качестве радиоуправляемой мишени в Королевском военно-морском флоте с 1934 по 1943 год. В период холодной войны разработки БПЛА активно велись в СССР, США, Великобритании и Израиле. Чем же беспилотная боевая авиация привлекла столь пристальное внимание военных?

Прирожденные военные

С развитием системы ПВО разведка стала одной из самых опасных задач авиации. Пилотируемые разведчики вынужденно работали с большими дальностями, что значительно ограничивало их возможности. Разведывательные спутники авиационную разведку не заменяют хотя бы потому, что не могут дать необходимого для идентификации целей разрешения изображения. Поиск противника, отслеживание путей его перемещения, определение позиций артиллерии и ракетных установок могли надежно производиться только со средних и малых высот. И тут достоинства беспилотных самолетов очевидны: небольшие размеры и заметность, отсутствие потерь личного состава, сравнительно невысокая стоимость. Поэтому беспилотные летательные аппараты стали активно использоваться для разведки и наблюдения, увеличения

дальности радиосвязи и ведения радиоэлектронной борьбы.

С ростом потерь авиации от ракет вьетнамских ПВО американская армия стала эффективно использовать беспилотники во Вьетнаме. В ходе войны американские БПЛА совершили почти 3500 полетов, причем потери составили около четырех процентов. Дроны применялись Израилем во время арабо-израильского конфликта в 1973 году. Они использовались для наблюдений и разведки, а также в качестве ложных целей. С помощью БПЛА израильская авиация добилась впечатляющих успехов.

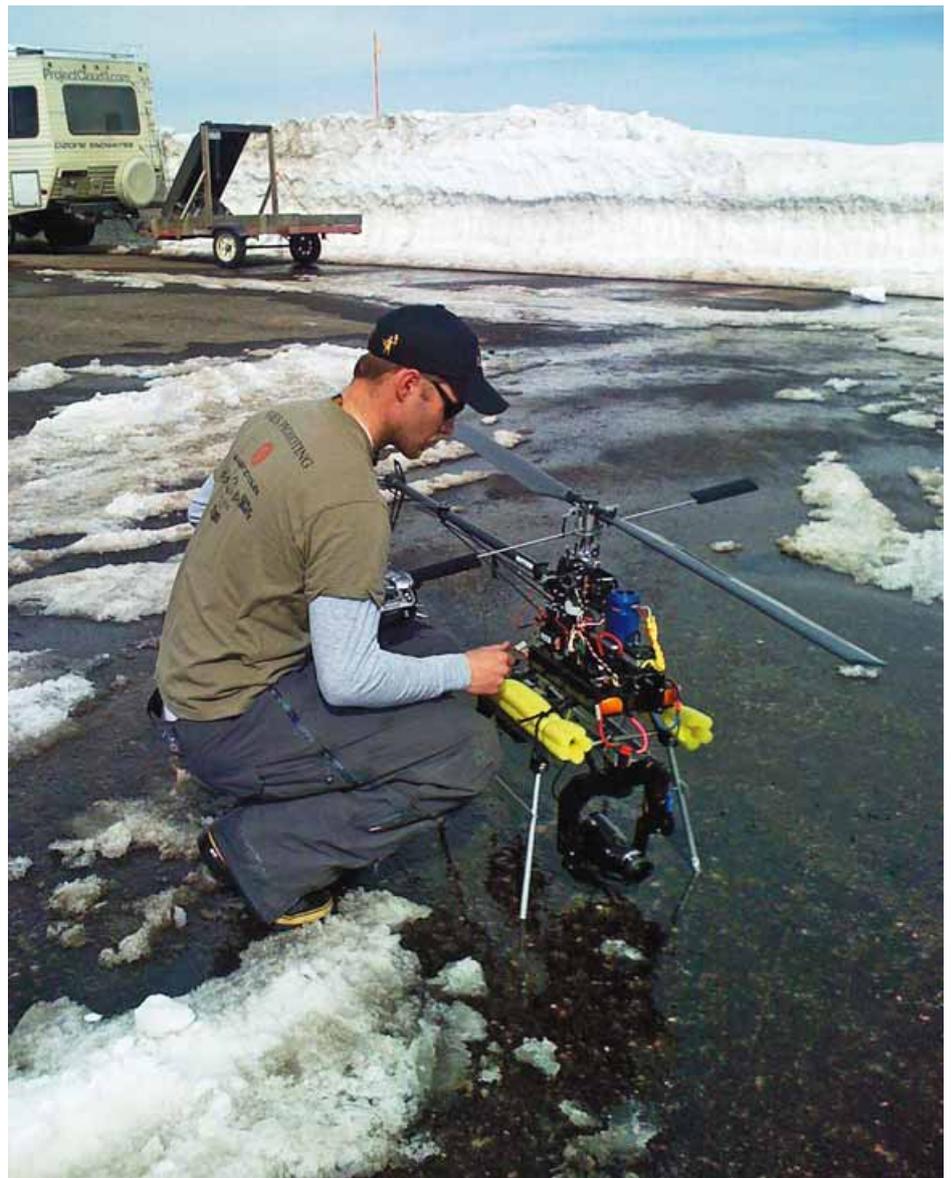
В 1990-х годах американская армия с успехом применяла беспилотную авиацию в Персидском заливе. К примеру, одни только БПЛА Pioneer налетали в ходе операции «Буря в пустыне» свыше 1000 часов. Они действовали в интересах как сухопутных войск, отслеживая перемещения боевых вертолетов противника, так и в интересах флота — искали мины и корректировали огонь артиллерии линкоров. Впервые БПЛА класса Pioneer были оборудованы системой спутниковой навигации GPS.

С 2001 года в Афганистане и Ираке в составе американских ВВС насчитывалось

около 20 различных моделей боевых БПЛА. К 2005 году они налетали более 100 000 часов. Сегодня можно с уверенностью сказать, что ни один современный вооруженный конфликт с участием развитых стран не обходится без участия беспилотной авиации.

На службе у «Газпрома»

Совершенно очевидно, что военная техника, участвующая в боевых действиях, не страхается. Однако это не означает, что беспилотная авиация не имеет никакого отношения к страховому делу. Адаптация военных разработок к гражданским нуждам — естественный процесс развития



технологий. Так было с интернетом, так происходит и с беспилотными летательными аппаратами. И если в России «Газпром» — это единственная коммерческая организация, которая с начала текущего года стала использовать БПЛА для мониторинга нефтегазовых объектов, то в США и странах ЕС беспилотники полным ходом получают «гражданство». И пока дорабатывается законодательная база, страховщики держат руку на пульсе, принимая в этом деле самое непосредственное участие. А некоторые компании уже не первый год предлагают уникальные страховые продукты.

коммерческих БПЛА — BAI Aerosystems продает беспилотники по 5 тыс. долларов за штуку. Такой дрон помещается в рюкзаке, но при этом способен выполнять широкий круг задач — от обнаружения лесных пожаров и слежения за транспортными потоками до участия в спасательных и поисковых операциях. Низкая стоимость беспилотников объясняется стремительным развитием вычислительной техники. «Железо» не только значительно подешевело, но и стало гораздо «умнее», компактнее и легче. А ведь именно от аппаратуры напрямую зависят функциональные возможности дронов. Еще один

«Велосипедная дорожка»

В связи с бурным ростом отрасли американское Федеральное управление гражданской авиации (FAA) оказалось под давлением производителей, страховых компаний и будущих операторов БПЛА, которые требуют ускорить процесс полной «легализации» этих летательных аппаратов в воздушном пространстве США. Однако чиновники FAA не склонны торопить события и подходят к вопросу регулирования полетов БПЛА со всей скрупулезностью. «Наше credo, — комментирует ситуацию Ник Сабатини, руководитель Федерального авиационного

А беспилотные аппараты, управляемые дистанционно либо автономно, с помощью компьютера, разбиваются по причине их (пилотов) отсутствия. По статистике, приведенной в докладе Исследовательской службы Конгресса США (Congressional Research Service), беспилотники разбиваются в сто раз чаще, чем пилотируемые самолеты. Дело в том, что при нештатной ситуации пилот может принять нестандартное, но спасительное решение. Оператор же не всегда в состоянии оценить положение и найти выход, особенно при взлете и посадке в сложных погодных условиях.

Самая главная опасность — возможные столкновения с пилотируемыми летательными аппаратами. Согласно доктрине FAA «видеть и избегать столкновения», предполагается, что пилот самолета обязан поглядывать по сторонам, постоянно убеждаясь, что ему не грозит никакое столкновение. Беспилотный дрон «поглядывать по сторонам» не может. Именно поэтому эксплуатировать БПЛА на высотах, где летает гражданская авиация, сегодня в США запрещено.

В ответ на это компания Northrop Grumman приступила к испытаниям системы безопасности беспилотных аппаратов, предотвращающей столкновения. Предполагается, что система будет включать в себя комплекс из видеокамер и компьютера, способного оперативно обрабатывать видеоизображение. При угрозе столкновения БПЛА сможет быстро изменить курс.

Еще один вопрос: что случится, если связь беспилотной машины с находящимся на земле оператором прервется? Шансы такого развития событий довольно малы, однако нельзя не принимать во внимание его вероятность. Хотя бизнес нашел решение и этой проблемы. Компания Dragonfly Innovations уже вы-



Дроны в среднем на порядок дешевле пилотируемых самолетов, которые нужно оснащать системами жизнеобеспечения, защиты, кондиционирования и т. д. К тому же нет необходимости вкладывать огромные средства в подготовку пилотов. Так, один из лидеров на рынке

аргумент «за» — экономичность. По сравнению с пилотируемыми самолетами легкие БПЛА потребляют меньше топлива. К тому же машинам без пилота не нужны огромные аэродромы с бетонным покрытием. Для них достаточно построить грунтовую взлетно-посадочную полосу.

агентства по авиационной безопасности, — начинается со слов «не навреди». И действительно, какие специфические риски связаны с эксплуатацией беспилотных летательных аппаратов?

Не секрет, что львиная доля авиационных происшествий происходит по вине пилотов.

пустила на рынок небольшой беспилотный вертолет с функцией автоспуска, которая активируется всякий раз, когда радиосвязь с оператором по какой-либо причине прерывается.

Сегодня эксплуатация дронов для гражданских целей строго регламентирована авиационным законодательством США. Для коммерческого использования беспилотного летательного аппарата необходимо получение специального сертификата FAA — сертификата экспериментальных полетов. Помимо этого, прежде чем дрон сможет подняться в воздух, компания-оператор обязана продемонстрировать FAA, что уровень безопасности аппарата удовлетворяет требованиям, предъявляемым к обычным самолетам. Оператор должен предоставить не только подробный план по-

лета, но и пояснить способ управления аппаратом. Сертификат экспериментальных полетов строго очерчивает для беспилотников границы воздушного пространства. Они могут летать только за пределами зон полетов пилотируемой гражданской авиации. Уравнять беспилотников в правах планируется к 2009 году в рамках амбициозной программы под патронажем NASA — Access-5.

Крылатые Спусам

Несмотря на драконовские меры FAA, беспилотная гражданская авиация переживает в США настоящий бум. Первой нишу на рынке страхования этих аппаратов заняла американская страховая компания Hill & Usher. Специалисты компании разработали программу страхования БПЛА, которые используются для аэрофото- и видеосъемок. На страхова-

ние принимаются летательные аппараты с соответствующим сертификатом FAA. Размер годовой премии по рискам гражданской ответственности (с лимитом 500 тыс. долларов) и рискам каско с лимитом ответственности 10 тыс. долларов составляет 1250 долларов. Дрон с видеоборудованием на борту может легко стать «всевидящим оком». Поэтому полис гражданской ответственности не покрывает такие специфические риски, как «вторжение в частную жизнь» и «нарушение авторских прав». Полис также предусматривает обязательную франшизу в размере 500 долларов по каждому случаю причинения ущерба имуществу третьих лиц. Если нанесен вред жизни и здоровью, франшиза не применяется. Специфика дрона в том, что это не только летательный аппарат, но и комплекс дистанционного управления, на-

ходящийся на земле. Поэтому полис каско для него включает риски повреждения и утраты специального оборудования управления полетами.

В последнее время об использовании БПЛА в гражданских целях говорят и в нашей стране. В частности, беспилотники поставлены на службу МВД. Они применялись для обеспечения безопасности на саммите G8, проходившем в Санкт-Петербурге, и мониторинга автотрасс во время авиасалона «МАКС-2007». Интерес к БПЛА также проявляют гражданские структуры, такие как МЧС, Министерство природных ресурсов, «Газпром». Преимущества беспилотной авиации очевидны, но для ее эффективного использования потребуется тесное сотрудничество законодателей, производителей и, безусловно, страховых компаний.

XIII конференция

Актуальные вопросы страхования авиационных и космических рисков

1-3 октября 2008
Подмосковье, Пансионат «Лесные дали»

ОРГАНИЗАТОР

Российская Ассоциация авиационных и космических страховщиков (РААКС)

КООРДИНАТОР

Бизнес-центр «Деловой формат»
+7(495)755-9381, 755-9382, e-mail:office1@df-group.ru
www.df-group.ru

Партнер

CLYDE & Co
BEAUMONT & SON
Aviation

Медиа-партнёры



Ольга Аракелян

Надежно — как в банке, работает — как часы

О чем мы думаем в первую очередь, когда слышим: «Швейцария»? Кто-то сразу же вспоминает о замечательных лыжных курортах, кто-то — о знаменитых на весь мир швейцарских часах, для многих Швейцария означает стабильность и процветание — не даром ведь большинство состоятельных людей имеют счета в швейцарских банках. Стабильность и безопасность жизни в Швейцарии — это прежде всего заслуга ее жителей и правительства. И немаловажную роль играет страхование.



Швейцария — страна традиционно развитого страхования, на его долю в средней швейцарской семье приходится примерно 18–22 % бюджета. Некоторые виды страхования — обязательные. К ним относятся страхование от безработицы, пенсионное и медицинское, страхование гражданской ответственности, страхование от несчастных случаев. Взносы на первые три вида вычитаются непосредственно из зарплаты, медицинскую же страховку каждый гражданин приобретает самостоятельно. Причем швейцарцы предпочитают заключать договоры страхования с частными компаниями, а не с государственными. Швейцария — мировой лидер по инвестированию средств посредством частных страховщиков. Кроме того, все социальные службы (пенсионное обеспечение, пособия по инвалидности и т. д.) также не в руках государства.

Все по ранжиру

В настоящее время в Швейцарии работает около 3000 страховых брокеров, и более 90 % занимаются всеми видами страхования. Исключение составляют известные брокерские компании Marsh, Aon, Willis, которые специализируются на страховании больших промышленных объектов.

Согласно швейцарскому законодательству страховые компании могут заниматься либо только программами страхования жизни, либо остальными видами страхования. По данным на 2004 год, в Швейцарии были зарегистрированы 24 компании страхования жизни и 77 компаний, предлагающих всевозможные другие страховые услуги. Среди них такие известные на весь мир компании, как Generali, Zurich, Winterthur. Но есть и маленькие страховщики, доля которых на рынке составляет от 10 до 20 %; среди них Alba, Vaudoise, National, Mobilière и

др. Кроме того, зарегистрированы 22 перестраховочные компании, 42 кэптивные и 57 компаний медицинского страхования. Также на рынке работают 40 филиалов иностранных страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, в том числе известных гигантов Аха и Allianz.

Государственным регулятором страховых компаний и брокеров является Федеральный офис частного страхования (Office Fédéral des Assurance Privée).

Здоровье прежде всего

Основной вид обязательного страхования в Швейцарии — это медицинское страхование. Все живущие в стране, независимо от гражданства, и даже иностранные сезонные работники должны быть обязательно застрахованы. Медицинским страхованием в стране занимаются примерно 130 больничных касс. Они действуют на некоммерческой основе и должны быть признаны конфедеративным

департаментом внутренних дел. Кроме того, они могут предоставлять услуги по добровольному медицинскому страхованию, предусматривающему, например, отдельную палату в больнице или дополнительное обслуживание, то есть более высокий уровень комфорта. Главное отличие обязательного страхования «по-швейцарски» от российского варианта заключается в том, что каждый человек лично делает страховой взнос (оплачивает так называемую страховую премию) в больничную кассу, которую сам выбирает. Премии бывают раз-

ными: для детей и подростков (от 0 до 18 лет), для учащейся молодежи (от 18 до 25 лет) и для всех остальных взрослых. Размер премии не зависит от дохода страхователя, а варьируется от кантона к кантону, от кассы к кассе. Федерация и кантоны стараются поддерживать малоимущих: власти берут на себя частично или полностью оплату страховых премий. В каждом кантоне на этот случай своя система. Больничная касса оплачивает все основные виды лечения. Также она может покрыть дополнительные виды лечения (например, физиотерапию), альтернативные методы лечения, если они прописаны врачом и осуществляются дипломированным специалистом. Часть лечебных расходов берет на себя застрахованный. Он выплачивает примерно 230 франков в год плюс 10 % от суммы, потраченной на его лечение. Исключение составляют расходы на медицинское наблюдение во время беременности и лечебные расходы во время родов. Бе-

А вот расходы на обычное лечение зубов и на коррекцию прикуса у детей больничные кассы не оплачивают, если это не тяжелое поражение жевательной системы или повреждение в результате несчастного случая.

Будь счастлив

Обязательное страхование от несчастных случаев было введено в Швейцарии в 1984 году. С этого времени оно покрывает всех работающих жителей страны (при необязательном ситуация была несколько иная). Причем в этой области лидирует государственная страховая компания Suva (Swiss National Accident Insurance Fund — Швейцарский национальный фонд страхования от несчастных случаев).

Существует три вида страхования, связанного с транспортными средствами: обязательное страхование автогражданской ответственности, необязательное страхование каско, действующее в случаях аварий на дороге и покрывающее ремонт маши-

Основной вид обязательного страхования в Швейцарии — это медицинское страхование. Все живущие в стране независимо от гражданства, и даже иностранные сезонные работники должны быть застрахованы

ремной женщине положены бесплатно семь обычных обследований и два УЗИ. Но если существует угроза прерывания беременности, делается по страховке столько УЗИ, сколько назначает врач. Больничная касса оплачивает курсы по подготовке к родам (100 франков) и расходы по родам, где бы они не проходили — дома, в больнице или роддоме, — но при условии, что их ведет профессиональный врач или акушерка. После родов женщина какое-то время бесплатно наблюдается и получает консультации по кормлению грудью.

ны, и страхование пассажиров покрывающее расходы на лечение при телесных повреждениях в результате ДТП, — также необязательное. Кстати, в марте 2008 года водителям в Швейцарии разрешили устанавливать в машине «черный ящик». По мнению швейцарцев, это поможет уменьшить число аварий на дорогах. Прибор, который по функциям близок к бортовым самописцам самолетов, монтируется на корпусе машины и фиксирует все данные. С его помощью будет значительно проще определить причину и виновника аварии.

страховой случай • 9 (31) • 2008

Ольга Аракелян

Шпрехен зи дойч?



Статьи «Надежно — как в банке, работает — как часы» «Страховой случай» заканчивает краткий обзор систем страхования в немецкоговорящих странах. Мы планируем еще неоднократно возвращаться к теме страхования за рубежом. А пока — небольшие промежуточные итоги.

Есть в Европе несколько стран, в которых по крайней мере одним из государственных языков является немецкий. Это Германия, Австрия, Бельгия, Люксембург, Лихтенштейн и Швейцария. Каждая из этих стран уникальна, но все они являются процветающими государствами с сильной экономикой. Системы страхования в них также играют весьма важную роль. Они имеют некоторые общие

черты, но также и весьма явные отличия вследствие различных факторов, таких как развитие тех или иных видов страхования на протяжении истории, уровень жизни и развитие системы социальной защиты, уровень общественной безопасности и др.

Что же это за общие черты? Конечно, популярные виды страхования, а именно: медицинское, пенсионное и страхование от несчастных случаев.

Эти виды страхования наиболее широко распространены и во всех вышеназванных странах являются обязательными, хотя имеют свою специфику в каждом государстве. Они покрывают все возможные проблемные ситуации, связанные с жизнью и здоровьем человека — от рождения до самой смерти. Таким образом государство заботится о своих гражданах, страхуя их от болезней, риска несчастных

случаев и поддерживая своих престарелых резидентов. Во всех немецкоязычных странах, кроме Германии, также очень популярно страхование жизни. В Германии это не самый популярный вид страхования, поскольку там очень стабильна и надежна система социального страхования. Впрочем, разница только в пропорциях: среднестатистическому немцу около 20 % пенсии обеспечивает государство, еще 40–50 % — работодатель, а остальное он накапливает сам посредством тех самых накопительных видов страхования.

На рынке страхования всех этих стран, за исключением Швейцарии, гармонично сосуществуют как государственные, так и частные страховщики. В Швейцарии же преобладают частные формы страхования. Вероятно, это связано с федеративным политическим устройством, высокой степенью самостоятельности швейцарских кантонов.

Практически в каждой стране есть определенные виды страхования, которые более распространены, чем в других государствах. Так, например, в Германии очень популярно страхование на случай юридических расходов. Всем известно, что это страна чиновников и бюрократов, — так о ней отзываются сами немцы. Поэтому жители Германии хотя и застраховывают себя от излишних юридических расходов, связанных с любым судебным разбирательством. Кроме того, Германия доминирует в ЕС по рынку перестрахования. В Австрии обязательным является страхование от риска радиационного облучения, в Бельгии — от риска терактов. А Люксембург и Лихтенштейн уникальны тем, что именно там находятся штаб-квартиры большинства страховых компаний. В этих государствах-крошках страховое дело на пике расцвета, а благосостояние граждан — очень высоко.

Приглашаем Вас принять участие во II ежегодной конференции

«СТРАХОВАНИЕ-2008»

Цель конференции: обсудить тенденции развития рынка страхования, а также работу страховых компаний в Санкт-Петербурге, рассмотреть вопросы взаимодействия страховых компаний с подрядчиками, взаимодействие с банками и другими финансовыми институтами.

В работе конференции примут участие: представители страхового бизнеса, банковской сферы, представители власти, общественных объединений и организаций.

16 10 2008

Санкт-Петербург,
SOKOS HOTEL,
Балтийский пер., За

Основные темы конференции:

- Особенности работы страховых компаний в Северо-Западном Федеральном Округе. Комментарии к основным изменениям в законодательстве;
- Антимонопольная политика в отношении работы страховых компаний и банков;
- Борьба за кадры страхового рынка. Мотивация персонала;
- Интеграция страховой и банковской индустрии (сессия);
- Автострахование. Новые тенденции (сессия);
- Продажи страховых продуктов (сессия).

Дополнительная информация
по телефону (812) 324-69-49
www.kommersant.ru

Вовсе не «Ингосстрах»

Дочерняя компания ING Group — ЗАО «ИНГ Лайф» — в 2007 году получила лицензию Федеральной службы страхового надзора Российской Федерации на осуществление деятельности по страхованию жизни и начала продажи накопительных и рискованных программ страхования жизни в России.



Выход ING на страховой рынок нашей страны сопровождался массивной рекламной кампанией, за которую спасибо компании сказали не только остальные страховщики жизни, но и общество «Ингосстрах». Дело в том, что российский обыватель не смог отличить новый бренд ING от хорошо раскрученного имени компании, которая «платит всегда».

И это несмотря на то, что, помимо собственно страхования, ING Group имеет в России все интересы финансовой компании, осуществляет широкомасштабное кредитование международной торговли через свое банковское

отделение. Надо заметить, что ING играет большую роль на валютном рынке России, ее доля операций в паре «доллар-рубль» достигает 10 % рынка; велик и объем на рынке валютных форвардных сделок.

Рождение ING

В 1990 году правительство Нидерландов сняло ограничение на слияние банковских и страховых учреждений. Это решение подвигло к объединению не последних игроков на финансовом рынке страны.

Следует отметить, что международный финансовый гигант представляет собой

конгломерат, который может символизировать двуглавый орел: доходы примерно поровну поделены между страховым и банковским бизнесом, так же устроено и управление фирмой.

Страховая часть представлена крупной голландской фирмой Nationale Nederlanden («Национальная нидерландская»), которая известна прежде всего спонсированием национальной футбольной сборной на протяжении многих лет. Компания была организована в 1962 году путем объединения Assurantie Maatschappij tegen Brandschade De Nederlanden van 1845 («Страховое общество

Нидерландов против убытков от пожаров») и Nationale Levensverzekerings Bank («Национальный банк страхования жизни»). Это слияние было вызвано в первую очередь угрозой недружественного поглощения после падения стоимости акционерного капитала на бирже.

Однако корни компании прослеживаются гораздо глубже во времени. К самым ранним легальным предшественникам фирмы можно причислить Kooger Doodenbos, основанный в 1743 году.

В то время были очень популярны многочисленные фонды, которые страховали своих членом коммуны и

цехов в пользу вдов и детей. Продолжительность жизни тогда была небольшой, а идея государственного социального страхования граждан возникла в Западной Европе только к концу XIX столетия. Часто такие фонды основывались при церковных общинах. Kooger Doodenbos и вошел наряду со многими другими мелкими страховыми обществами в свое время в Nationale Levensverzekerings Bank.

Первыми страховыми обществами, принявшими участие в кредитовании заморской торговли в Вест-Индии и Азии, были именно страховщики от пожаров. Так образовалась империя ING.

Банковскую часть ING представляет NMB Postbank Group. NMB являет собой хороший пример общественного устройства Голландии, деления страны на общины протестантов, католиков и либералов-социалистов. NMB образовался в результате череды слияний таких общинных банков, как Credietbank for Koffiehuys en Restauranthouders («Банк кредитов владельцев кофеен и ресторанов»), Bank voor den Diamantenhandel («Банк диамантеров») и Vakbondsspaarbank («Союз сберегательных банков»).

Postbank был образован правительством в 1881 году в качестве государственного сберегательного. Филиалами банка были обычные почтовые отделения. В 1986 году Postbank был приватизирован, а затем в 1989 произошло его слияние с NMB.

Окончательное слияние NMB Postbank Group с Nationale-Nederlanden произошло в 1991 году. Материнской компанией стала считаться Nationale-Nederlanden, которая была вскоре переименована в Internationale Nederlanden Groep («Международная нидерландская группа»), или кратко ING.

Лев на логотипе был унаследован от Postbank, оранжевый цвет — от Nationale-Nederlanden.

Надо сказать, что оба подразделения существуют на рынке в качестве независимых брендов.

Банк стоимостью один фунт

Первое же поглощение вновь образованной группы ING, которое произошло в 1995 году, получилось очень громким. Старейший банк лондонского Сити, основанный аж в 1762 году, со славной историей (банк, например, участвовал в финансировании покупок Луизианы в свое время — США купили ее не напрямую у Франции, что было неудобно по политическим резонам, а у Barings); банк, который держал счета королевы (можно еще добавить, что принцесса Диана была дальней родственницей Берингов), — пустился во все тяжкие в новейшие времена глобализации финансовых рынков и новых финансовых продуктов в погоне за мамоной.



Мишель Тилмант
исполнительный директор ING Group

История краха Barings вошла во все учебники банковского дела в качестве образца плохого корпоративного управления и злоупотребления доверием ее сотрудников. Вместо добropядочного кредитования международной торговли, чем банк, собственно, и занимался на протяжении веков, лондонские гномы все чаще стали доверять свои капиталы молодому дилеру (ему на момент истории было

Справка

(за 2007 финансовый год, млн долларов США)

Выручка — 201 516

Прибыль — 12 648,7

Акционерный капитал — 54 400,4

Акции торгуются на Euronext (INGA) и NYSE (ING)

Исполнительный директор: Michel Tilmant

Председатель наблюдательного совета: Jan Hommen

всего 28) сингапурского отделения Нику Лисону (Nick Leeson). Ник играл на арбитраже индекса Nikkey-225, что сразу стало приносить банкирам очень большие деньги. Таким образом он сделался для материнского офиса финансовым гуру.

Однако дела шли не всегда хорошо, дилер играл в длинную (на рост индекса) очень рискованно, временные потери скрывал от центрального офиса, незатейливо приписывая отчетность, а потери возмещал из других статей банковского баланса. Дальнейшее расследование показало, что временами его позиции достигали 80 % от рынка. Фактически одиночка держал весь рынок! Агония длилась восемь месяцев. Развязка, как всегда, произошла неожиданно. Землетрясение в Кобе обвалило японский фондовый рынок, Barings разорился, его потери составили более 1,4 млрд долларов. Лисон скрылся.

ING Group купил банкрота за символический один фунт. В дальнейшем Barings Bank составил инвестиционное отделение группы и позволил обзавестись полезными связями в Сити.

ING House

Другой достопримечательностью ING (помимо Barings) может служить здание штаб-квартиры финансовой группы, расположенное в Амстердаме. Построенное в 2003 году, творение мастерской архитекторов Роберто Мейера (Roberto Meyer) и Эрнуна ван Схотена (Jeroen van Schooten), напоминающее кроссовку, сразу произвело фурор как в профессиональной среде архитекторов, так и среди обыч-

ной публики. Десятиэтажное здание имеет 5600 кв. м офисных площадей и может служить образцом автономного здания (независимого от внешних коммуникаций жизнеобеспечения).

ING Direct

Одним из отделений группы является интернет-банк ING Direct, функционирующий прежде всего в англосаксонских странах: США, Канаде, Австралии. Отсутствие традиционной филиальной части, перенос ее непосредственно в виртуальное пространство позволяет снизить операционные расходы, предоставлять более привлекательные условия по вкладам, нежели обычные банки. На долю ING Direct приходится 6 % в доходах группы.

ING сегодня

На сегодняшний день ING оперирует более чем в 50 странах, число сотрудников превышает 120 000 человек. В списке Fortune Global 500 — 2008 (по полученным доходам) ING занимает почетное седьмое место — лучшие показатели в отрасли. Разразившийся в Америке ипотечный кризис мало затронул компанию, ее доходы за последний отчетный период выросли на 31 %. Отчасти этому помог сильный евро, отчасти — проводившаяся в последнее время политика продаж непрофильных активов. Росту популярности бренда ING способствовала широкая рекламная кампания, сконцентрированная вокруг «Формулы-1» и команды «Рено». Рекламным лицом компании является пилот, двухкратный чемпион мира Фернандо Алонсо.



Марья Соломатова

Н-но, поехали!..

«Лошадиное» страхование есть в портфелях большинства страховых компаний, однако представители последних признаются, что предпочитают не иметь дела с этим продуктом.

Поводов для такого отношения достаточно. Во-первых, страховые компании не могут удовлетворить все потребности клиентов, например, в страховании лошадей от травм, — ведь это было бы нерентабельно. Во-вторых, есть сложности с оценкой как стоимости лошади, так и рисков, которые могут угрожать ее жизни и здоровью. В-третьих, проблематично выяснить, честен ли страхователь и не скончается ли его лошадка в скором времени после продажи полиса.

Спортсмены и колхозники

В олимпийских сборных лошади застрахованы, а вот частные владельцы решают вопрос страхования своих животных по-разному. Дорогих лошадей, которые участвуют в соревнованиях, хозяева не страхуют — это слишком затратно. Годовой тариф составляет 5–6 % от стоимости лошади, а элитные породы стоят десятки и даже сотни тысяч евро. Владельцам легче создать для своих питомцев такие условия, чтобы риск пожара, гибели или кражи был исключен.

А вот «домашним» лошадям, купленным для личного пользования, полисы приобретают, чтобы защитить их хотя бы от предлагаемых рисков. Да и для лошади без наград и длинной родословной страховка обходится намного дешевле. Правда, тут тариф повышают уже далекие от идеальных условия содержания, когда возможны и побег лошади из конюшни, и сквозняк в деннике, и плохая электропроводка, да и уход за животным не самый тщательный. Чаще всего такое встречается, когда лошадь используется для сельскохозяйственных работ на маленьких частных фермах. В конноспортивных клубах о животных, как правило, заботятся намного лучше.

Нередко лошади травмируются при перевозке, так как ее правила соблюдаются отнюдь не всегда, и на время транспортировки животных страхуют отдельно.

Основная масса страхователей просят страховку на случай травм, покрывающую лечение лошади. Но страховые компании таких полисов не продают, и на это есть несколько причин. Во-первых, ветеринарные услуги стоят дорого, и их оплата встанет СК в круглую сумму. А во-вторых, получившая травму лошадь тут же теряет цену, и компенсация расходов на лечение не покрывает ре-



Николай Кирик

начальник департамента страхования имущества Санкт-Петербургского филиала СК «РК-Гарант»

Тариф на страхование лошади зависит от того, рабочая она или спортивная, и от условий ее содержания, вплоть до материала, из которого построена конюшня. Верхнего предела практически не существует, но максимум обычно 15%, а если лошадь содержится в идеальных условиях, тариф может быть и 1%, но с франшизой. Под идеальными условиями я понимаю хороший уход за животным, качественное питание, заботливых хозяев, комфортную конюшню с системами видеослежения, то есть такое содержание лошади, при котором исключены травмы и другие риски, например пожар или кража.

альных финансовых потерь хозяина. Зная это, многие владельцы имитировали смерть травмированного животного, чтобы получить деньги за ее гибель. Поэтому страховые компании, в которых ранее травмы входили в перечень рисков, теперь страхуют лошадей только от смерти, кражи и пожара.

Проблема оценки

Конезаводчики отмечают, что страхование лошади во многих случаях делает животное заложником хозяев и вовсе не способствует его сохранности, а, напротив, приносит новую опасность, такую как умышленное причинение вреда с целью получения выгоды. Так что добросовестность страхователя лошади стоит серьезно проверять.

Самое сложное в страховании лошади — ее оценка. Если лошадь куплена, то за страховую сумму принимается ее стоимость по договору купли-продажи, но дело в том, что после покупки могли улучшиться или ухудшиться характеристики животного, которые влияют на его цену. И эту проблему не решает даже осмотр ветеринара — ведь он может оценить только здоровье лошади, оставляя за кадром ее породистость, способность производить хорошее потомство, перспективы в спорте.

В целом усилиями страхового агента и ветеринара оценка проводится по следующим критериям: возраст лошади, наличие наград, состояние здоровья и условия содержания. Чем «элитнее» лошадь и больше у нее знаков спортивного отличия, тем дороже будет полис.

Основы коллективизма

Активнее всего полисы покупают в конноспортивных клубах. Здесь пользуется спросом страхование самой лошади, гражданской ответственности ее владельцев и страхование наездников от несчастных случаев.

Лошадь страхуется от гибели в результате болезней, травматических повреждений, несчастных случаев, родов, стихийных бедствий, удушения, отравления, электротравмы, от вынужденного убоя по распоряжению ветеринарной службы из-за неизлечимых заболеваний, от злоумышленных действий третьих лиц, кражи, пожара и взрыва, потери скаковых и племенных качеств.

Чтобы приобрести полис, в страховую компанию нужно предоставить заявление, анкету, паспорт, ветеринарное регистрационное удостоверение.

Гражданская ответственность владельцев лошади страхуется на случай ущерба, который животное может на-



нести третьим лицам, например, ударив копытом машину или испугавшего ее чужака. Тариф по этому виду составляет 1%, а страховую сумму конечный владелец выбирает сам — как правило, это 100 тыс. рублей, следовательно, полис на год обойдется в 1000 рублей.

От несчастного случая наездники обычно страхуются на 50 тыс. рублей, приобретая полис за 500 рублей в год. Другое дело маститые спортсмены, участвующие в международных соревнованиях, — они свое здоровье и карьере оценивают в миллионы евро. Договор страхования действует круглосуточно, в том числе во время тренировок и соревнований. Зачастую до выступления без полиса от несчастного случая спортсмена просто не допускают. И в результате нередко страховку всадники приобретают для галочки — только чтобы попасть на соревнования. Выбирают при этом, конечно, самые дешевые полисы, с мизерными страховыми суммами, которых не хватит на покрытие ущерба даже при небольшой травме. Учитывая, что конный спорт — рискованное для здоровья занятие, о лечении стоит все же позаботиться, не покупая.

Владельцам конюшен СК предлагают также защитить имущество — сами здания, хранящуюся в них амуницию — от пожаров и стихийных бедствий.

Получается, что в конном спорте можно застраховать все риски — от обрушения денника до повреждения припаркованного у конюшни автомобиля, и только сама лошадь остается без достойной защиты.



Людмила Ряbkова

руководитель отдела страхования от несчастного случая СК «Вирилис»

Мы страхуем ответственность владельцев лошадей перед третьими лицами и наездников от несчастных случаев. Последний продукт пользуется спросом в конноспортивных клубах, в том числе и детских. Кстати, при страховании от несчастного случая в договоре обязательно нужно указать вид спорта, которым вы занимаетесь, иначе, получив травму на тренировке, выплаты от страховой компании вы можете не добиться, так как скрыли существенную информацию. Для конного спорта используется повышающий коэффициент 1,8, но лучше уж заплатить больше за полис, чем остаться без компенсации при страховом случае.



Анна Швон

Вехи моря

В предыдущих публикациях «Страхового случая» мы выяснили, что страхование зародилось еще в глубокой древности. В те далекие времена существовало только два его вида: личное и имущественное. Причем первое появилось в римских коллегиях и представляло собой страхование жизни. Но этот тип страхования погиб в условиях Средневековья. Второй же получил широкое распространение благодаря морскому страхованию. Расцвет его приходится на XV век и связан с началом освоения новых земель и эпохой географических открытий.

Чтобы защитить себя от различных опасностей, с которыми купцы могли столкнуться во время дальнего плавания, на период экспедиций судовладельцы договаривались о распределении ущерба между всеми участниками соглашения.

Страхование оказало существенное влияние на развитие торговли благодаря разделению морских и рыночных рисков. Первые брали на себя страховщики, а вторые — владельцы судов. Риск потери капитала из-за нереализации товара на рынке был крайне невелик, а вот при транспортировке груза по морю могло случиться всякое.

Олеронские свитки

Первые документы, регулирующие страховые отношения, относятся еще к XII веку. В 1160 году появились «Олеронские свитки», определяющие правила судоходства по Средиземному морю. В них же высказывалась мысль о возможности страхования кораблей и грузов. В 1300 году в Бельгии начали практиковаться прямые оплаты морских рисков за страховую премию, а в XIV веке были установлены страховые тарифы на регулярные плавания из Лондона на континент.

Первый страховой полис на сумму в 107 фунтов серебра был выдан в Генуе 23 октября 1347 года. Он представлял собой займ, который ростовщик

должен был выплатить судовладельцу, если в течение шести месяцев корабль «Санта Клара», отправившийся из Генуи, не прибудет на Майорку. Полис предусматривал всевозможные опасности: гибель судна во время шторма, нападение пиратов, конфискацию корабля, злонамеренные действия членов экипажа, а также все другие несчастья, которые могли произойти с грузом или судном. Очевидно, что ответственность страховщика была неограниченной. Этот эпизод свидетельствует о зарождении коммерческого страхования, хотя взаимное страхование в то время по-прежнему доминировало.

Барселонские капитулы

В 1435 году был создан первый морской кодекс по мореплаванию и страхованию — «Барселонские капитулы». Согласно этому документу, страхователь должен был сообщать общую сумму займов и определять суть фиктивного страхования. Кроме того, «Барселонские капитулы» гласили, что если в течение определенного времени о судне не поступало никакой информации, оно считалось затонувшим. Впоследствии основные положения этого документа были закреплены в сборнике законодательных актов «Вехи моря», изданном в 1500 году в Руане.

В XVII веке основными центрами развития страхового дела становятся Англия и Голландия. Во время заседания парламента в 1559 году лорд Николас Бэкон заявил: «Пусть каждый умный купец, который отправляется в путешествие, полное опасностей, расстанется с частью денег, дабы иметь другую часть сохранной».

первая в мире страховая компания, которая называлась «Голландско-ост-индское товарищество».

Цена риска

В конце XVII — начале XVIII века страховые общества, специализирующиеся на морском страховании, стали появляться и в других странах: в 1686 году — во Франции, в



С тех пор страховое дело в Англии стало процветать. Показательным является тот факт, что в 1601 году парламента учредил специальную комиссию для решения спорных вопросов в морских страховых контрактах. Голландия также не отставала от Англии в развитии этой сферы — именно там в 1602 году появилась

1741 году — в Италии. Перевозчики платили торговцам или банкирам «цену риска» — дополнительную сумму в зависимости от типа корабля, груза и продолжительности рейса. «Цена риска» получила название страховой премии (от лат. premium). Так и зародилась профессия страховщика.

Организатор
Всероссийский Союз Страховщиков

Соорганизатор



(495) 755-9381, 755-9382
www.nbm-moscow.ru,
info@nbm-moscow.ru

**НОВАБРЬСКИЕ
ДЕЛОВЫЕ
ВСТРЕЧИ
ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ**



**ноябрь
МОСКВА**

При поддержке



Официальный партнёр



ВОСТОЧНАЯ
ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Генеральный Медиа-партнёр



Медиа-партнёры

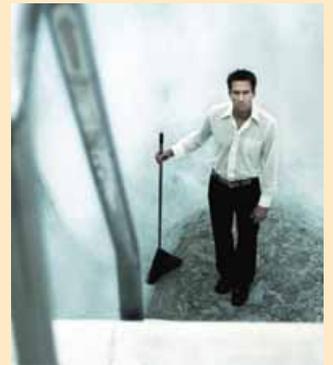




Мария Кузьмичева, Анна Пархитько

Happy underwriting

Что такое андеррайтинг? Оценка риска. При заключении коллективных договоров особое внимание, как правило, уделяется профессиональному андеррайтингу. В случае со стандартными рисками проблем не возникает, однако далеко не каждый риск можно классифицировать как стандартный.



Порой мы теряемся в догадках и не всегда можем понять, исходя из специальности застрахованного, что входит в его должностные обязанности. А ниже мы приводим список реальных(!) профессий, с некоторыми из которых нам приходилось сталкиваться в нелегких трудовых буднях:

- агроном аэродрома (а смысл?);
- главный коньячный мастер (очень-очень достойная профессия);
- главный обогатитель (ну, этих даже по фамилиям знаем);
- главный специалист по технике консервации телевизионных программ (сильно);
- демонстратор пластических поз (звучит красиво);
- завивальщик спиралей (кто-то же должен...);
- заготовщик черни (вот это размах! а что с ней дальше делать?);
- зубополировщик деталей часов (ничего не понятно, но звучит);
- изготовитель макетов матриц (приснись, Неол!);
- испытатель бумажных мешков (причем в самолете);
- испытатель источников тока;
- испытатель колец («и одно всеильное властелину Мордора»);
- лакировщик глобусов (уникальная профессия — сколько в ней вселенского спокойствия!);
- люковой (домовой был давно, теперь этот вот...);
- мастер леса (просто и со вкусом);
- машинист насосной станции для заправки рабочего агента в пласт (жалко агента-то...);
- машинист холодильника (дальнего следования);
- мойщик мокрых отходов (негоже грязные мокрые отходы выбрасывать!);
- моторист механической лопаты;
- навивальщик основ (это что-то мифологическое);
- намазчик спичечных коробок (чем, интересно?);
- наполнитель приборов жидкостями (толково!);
- обкатчик клюквы (Клюква. Проверено. Обкатано.);
- обрезчик анатомического материала (казалось бы, при чем тут иудизм?...);
- оператор главного пульта управления, (вот так вот... мания величия, однако);
- оператор стенда по обыгрыванию клавишных инструментов (в карты на раздевание);
- опрокидчик (с кем не бывает...);
- организатор ритуала (хотите вызвать черта или демона — это к нему!);
- парусник (а мы думали, что это корабль...);
- порционист лао-ча (загадочно...);
- посланник (the medium is the message);
- приготовитель молочных коктейлей (умиротворенная профессия);
- производитель работ (он один работает?);
- путевой рабочий на озере (и рыбак на железной дороге);
- разводчик (распусчик); холяв (нужная профессия);
- раздирщик пакетов (это со зла, со зла);
- разрисовщик обоев (веселая, должно быть, профессия);
- расправщик (обычно выступает после опрокидчика);
- регулировщик хвостового хозяйства (без него никуда!);
- сестра медицинская диетическая (полезная для здоровья!);
- слесарь-испытатель (интересно, какой процент смертности?);
- сливщик-разливщик (инь-янь?);
- составитель смеси плавленого сыра (большая ответственность);
- сушильщик дощечек (мечта поэта...);
- травильщик стекла плавиковой кислотой (какая конкретика...);
- упрочнитель деталей (чтоб не разваливались!);
- ученый секретарь (умеет давать лапу);
- чистильщик лица голя (работает в паре с заготовщиком черни);
- чтец (сильно!);
- штамповщик ножек (а ручек и остальных частей тела?);
- электрослесарь подземный (страшный зверь!).

ВНИМАНИЕ!

№ 10 (18)
2008

приложение к изданию
страхового рынка **страховой случай**



ЗАО СГ «Спасские Ворота» филиал в Санкт-Петербурге информирует о недействительности в связи с утратой следующих бланков:

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк	
	Номенклатура	№
1	СВ2 Мос	259367
2	СВ2 Мос	259369
3	СВ2 Мос	15790
4	СВ2 Мос	15798
5	СВ1 Мос	218150
6	СВ1 Мос	852872
7	СВ1 Мос	507641
8	СВ3 Мос	55485
9	СВ3 Мос	106778
10	СВ2 Мос	159708
11	СВ2 Мос	257952
12	СВ2 Мос	630349
13	СВ2 Мос	266980

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	ОСАГО		452424046
2	ВЗР туризм		72491
3	ОСАГО		139491231
4	ОСАГО		444653413
5	ВЗР 812		72565
6	ВЗР 812		72586
7	ОСАГО		454798605
8	ОСАГО		135944337
9	ОСАГО		139488676
10	ОСАГО		439643312
11	ОСАГО		139734325
12	ОСАГО		135930828
13	ОСАГО		439605487
14	ОСАГО		139466069
15	ОСАГО		457450479
16	ОСАГО		452425702

ЗАО СГ «Спасские Ворота», филиал в Санкт-Петербурге информирует о восстановлении действительности следующих бланков:

№ п/п	Бланк			
	Тип	Вид	Серия	№
1	полис	ОСАГО		409100231
2	квитанция А-7	СВ2 Мос		12925

3	полис	ОСАГО		424741605
4	квитанция А-7	СВ1 Мос		850158
5	полис	ОСАГО		135702798
6	полис	ОСАГО		427052612
7	Полис	АI		206
8	Полис	АI		207
9	Полис	ОСАГО	AAA	427051991

В связи с вскрытым фактом страхового мошенничества объявляются недействительными следующие бланки строгой отчетности ООО Страхового общества «ПОДДЕРЖКА-ГАРАНТ» Санкт-Петербургского филиала:

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк	
	Серия	№
1	AA	006577
2	AA	006578
3	AA	006579
4	AA	006580
5	AA	006581
6	AA	006582
7	AA	006583

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	ОСАГО	AAA	0408991865
2	ОСАГО	AAA	0408991866
3	ОСАГО	AAA	0408991867
4	ОСАГО	AAA	0408991868
5	ОСАГО	AAA	0408991869
6	ОСАГО	AAA	0408991870
7	ОСАГО	AAA	0408991871
8	ОСАГО	AAA	0408991872
9	ОСАГО	AAA	0408991873
10	ОСАГО	AAA	0408991874
11	ОСАГО	AAA	0408991875
12	ОСАГО	AAA	0408991876
13	ОСАГО	AAA	0408991877
14	ОСАГО	AAA	0408991878
15	ОСАГО	AAA	0408991879
16	ОСАГО	AAA	0408991880
17	ОСАГО	AAA	0408991881
18	ОСАГО	AAA	0408991882
19	ОСАГО	AAA	0408991883

20	ОСАГО	AAA	0408991884
21	ОСАГО	AAA	0408991885
22	ОСАГО	AAA	0408991886
23	ОСАГО	AAA	0408991887
24	ОСАГО	AAA	0408991888
25	ОСАГО	AAA	0408991889
26	ОСАГО	AAA	0408991890
27	ОСАГО	AAA	0408991891
28	ОСАГО	AAA	0408991892
29	ОСАГО	AAA	0408991893

Тип бланков: Специальные знаки государственного образца

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	О-2008	AAA	0180745902
2	О-2008	AAA	0180745903
3	О-2008	AAA	0180745904
4	О-2008	AAA	0180745905
5	О-2008	AAA	0180745906
6	О-2008	AAA	0180745907
7	О-2008	AAA	0180745908
8	Н-2008	AAA	0188434791
9	Н-2008	AAA	0188434792
10	Н-2008	AAA	0188434793
11	Н-2008	AAA	0188434794
12	Н-2008	AAA	0188434795
13	Н-2008	AAA	0188434796
14	Н-2008	AAA	0188434797
15	Н-2008	AAA	0188434798
16	Н-2008	AAA	0188434799
17	Н-2008	AAA	0188434800
18	Н-2008	AAA	0188434801
19	Н-2008	AAA	0188434802
20	Н-2008	AAA	0188434803
21	Н-2008	AAA	0188434804
22	Н-2008	AAA	0188434805
23	Н-2008	AAA	0188434806
24	Н-2008	AAA	0188434807
25	Н-2008	AAA	0188434808
26	Н-2008	AAA	0188434809
27	Н-2008	AAA	0188434810
28	Н-2008	AAA	0188434811
29	Н-2008	AAA	0188434812
30	Н-2008	AAA	0188434813
31	Н-2008	AAA	0188434814
32	Н-2008	AAA	0188434815

ПУБЛИКАЦИЯ СВЕДЕНИЙ ОБ УТРАЧЕННЫХ БЛАНКАХ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Услуга, предоставляемая издательством «Медиаиндекс» и НП «Страховой информационно-аналитический центр», включает в себя публикацию сведений об утраченных бланках строгой отчетности (БСО) в специализированном приложении «ВНИМАНИЕ!» к изданию страхового рынка «Страховой случай» и одновременно размещение этих сведений на поисковом сайте в интернете.

«ВНИМАНИЕ!»

Размещение в печатном СМИ служит для официального уведомления потенциальных приобретателей полисов о недействительности БСО. Публикация в газете «ВНИМАНИЕ!» является документальным подтверждением того, что страховщик принял меры по уведомлению потребителей о недействительности полисов, квитанций А-7 и иных БСО. Газета «ВНИМАНИЕ!» может быть использована в качестве доказательства при возникновении судебных разбирательств, споров со страхователями и контролирующими органами. «ВНИМАНИЕ!» по сравнению с другими изданиями отличаются ряд преимуществ:

- четкая специализация и доступность потребителям страховых услуг. Газета является приложением к единственному свободно распространяемому изданию страхового рынка «Страховой случай» и доступна страхователям в местах их наибольшей активности;
- возможность оперативной публикации информации об утраченных бланках. Для страховых организаций крайне важна минимизация временного интервала с момента утраты бланка полиса до момента информирования потребителей об этом факте. В случае если убыток по утраченному полису будет

заявлен в этот период, суд примет сторону страхователя (потерпевшего) и обяжет компанию произвести выплату. Газета «ВНИМАНИЕ!» имеет возможность опубликовать информацию об утраченных БСО (при их количестве от 150 шт.) на следующий день после подачи сведений в редакцию. Количество выпусков в месяц не ограничено.

- Организации, публикующие сведения об утраченных БСО в газете «ВНИМАНИЕ!», получают привилегии рекламодателей «Страхового случая»: возможность размещения экспертных комментариев в информационных материалах издания, скидки на участие в мероприятиях, проводимых редакцией «Страхового случая».

Сайт proverka.polisa.ru

Печатная публикация защищает в первую очередь интересы страховщика. Потерянные или украденные полисы могут быть пущены в оборот раньше публикации в печатном СМИ или значительно позже. При этом страхователь, приобретающий полис у псевдоагента, не всегда имеет возможность сверить номер БСО по публикации.

Для защиты интересов страхователей НП «СИАЦ» размещает информацию об утраченных БСО на специализированном сайте, позволяющем оперативно проверить номер приобретаемого полиса по базе утраченных БСО. Дизайн сайта рассчитан на просмотр с мобильного телефона, что позволяет страхователю проверить действительность полиса в «полевых условиях» при приобретении его в необорудованных местах. Еще проще это сделать через sms-сервис.

Размещение сведений об утраченных БСО в интернете призвано снизить число конфликтных ситуаций, возникающих между добросовестными приобретателями

и страховыми компаниями путем профилактики приобретения недействительных полисов. Поскольку информация об утраченных полисах доступна в Сети как до, так и после печатной публикации, сайт серьезно снижает вероятность приобретения «липового» полиса, защищая страхователя от обмана, а страховщика — от необоснованных претензий.

Информация об утраченных БСО одновременно с размещением в интернете заносится в базу системы противодействия страховому мошенничеству «Порфирий» и используется системой в дальнейшем для проведения дополнительных проверок.

Преимущества

Предупреждение незаконных операций является элементом цивилизованного страхового рынка. Поэтому издательство «Медиаиндекс» и НП «СИАЦ» всячески выделяют в публикациях и выступлениях организации, участвующие в проекте в качестве цивилизованных участников рынка.

Участники проекта имеют возможность оплачивать услуги как рекламные (через ООО «Медиаиндекс») или как информационные (через НП «СИАЦ»). Во втором случае без расходования рекламного бюджета!

Стоимость

Стоимость размещения одной позиции с информацией о бланке строгой отчетности (номер, серия, тип, номенклатура) составляет 20 руб. При небольшом объеме публикуемой информации (до 100 ед.), действуют специальные цены:

- до 25 шт. (вне зависимости от количества БСО) — 800 руб.;
- от 25 до 100 — 3000 руб.

Лица, ответственные за утрату БСО, могут оплатить публикацию самостоятельно.

**Телефон редакции:
(812) 309-06-83**

Учредитель и издатель:

ООО «Медиаиндекс»

Главный редактор:

Константин Байков,
baykov@sluchay.ru
+7 (911) 950-0405

Директор по рекламе:

Татьяна Силюнская
tanya@sluchay.ru
+7 (921) 354-4426

Оригинал-макет и верстка:

Владимир Шкретов,
Михаил Кирьян

Адрес редакции:

191002, Санкт-Петербург,
Загородный пр., 18/2,
БЦ «5 углов», 5 эт.
Тел.: +7 (812) 309-0683, 572-1141

Установочный тираж:

10 000 экз. (тираж данного выпуска 7 000 экз.)

Подписано в печать:

10.09.2008, 20:00

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС2-7903 от 16.01.2006 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Северо-Западному федеральному округу

Распространение журнала **страховой**случай

Дополнительную информацию о подписке на журнал и вопросах доставки можно получить по телефону

309-06-83

или электронной почте
strah@sluchay.ru

РЕДАКЦИОННАЯ
ПОДПИСКА

ЦЕЛЕВАЯ
РАССЫЛКА
(стойки,
ресепшн)

Бизнес-центры, медицинские центры, автосалоны, профессиональные объединения, страхнадзор, конференции, выставки

- Право на **бесплатное** получение персонального экземпляра «Страхового случая» (доставка курьером в офис) имеют:
- руководители предприятий и организаций Санкт-Петербурга, риск-менеджеры, а также менеджеры, отвечающие за вопросы страхования и сотрудничества со страховыми организациями;
 - руководители специализированных учебных заведений и профильных кафедр;
 - руководители или профильные специалисты государственных учреждений, общественных и некоммерческих организаций, а также органов государственной власти;
 - руководители страховых, перестраховочных и брокерских организаций, а также любых их обособленных территориальных подразделений в Санкт-Петербурге, менеджеры указанных организаций, отвечающие за вопросы рекламы и PR;
 - руководители организаций, осуществляющих инфраструктурное обслуживание страхового рынка: оценка, аварийный комиссариат, сюрвей, аудит, разработка программного обеспечения, обучение, консалтинг, рекрутинг и др.

Платная редакционная подписка осуществляется среди частных лиц, организаций, располагающихся за пределами Санкт-Петербурга, а также на дополнительные экземпляры для организаций, являющихся получателями бесплатной рассылки или подписки.

Руководители и менеджеры по страхованию банков, лизинговых компаний, медцентров, автосалонов, агентств недвижимости, туроператоров, других организаций. Контролирующие и заинтересованные госорганы (страхнадзор, ФАС, администрация СПб и др.), вузы

РЕКЛАМНАЯ
РАССЫЛКА

Руководители, менеджеры по рекламе и PR страховых организаций (все обособленные территориальные подразделения), страховых брокеров, компаний страховой инфраструктуры (аваркомы, оценщики, аудиторы, IT-компании и др.)

ПРОДАЖА

Розничные
сети

Для оформления как платной, так и бесплатной подписки необходимо направить в редакцию по факсу (812) **380-14-42** (доб. 1113) или электронной почте **strah@sluchay.ru** заявку в свободной форме, содержащую следующие обязательные поля:

- 1.** полное наименование организации;
- 2.** телефон организации;
- 3.** адрес доставки;
- 4.** ФИО, мобильный телефон, персональный адрес электронной почты каждого получателя.

⁽⁸¹²⁾ 7152827
zakaz@polisa.ru

МЫ **14 ЛЕТ** НА РЫНКЕ

МЫ **3 ГОДА** ИЗДАЕМ **ЖУРНАЛ**

МЫ **ЕДИНСТВЕННЫЕ** В ПЕТЕРБУРГЕ

МЫ ЗНАЕМ О СТРАХОВАНИИ **ВСЕ**

(И ДАЖЕ НЕМНОГО БОЛЬШЕ :)

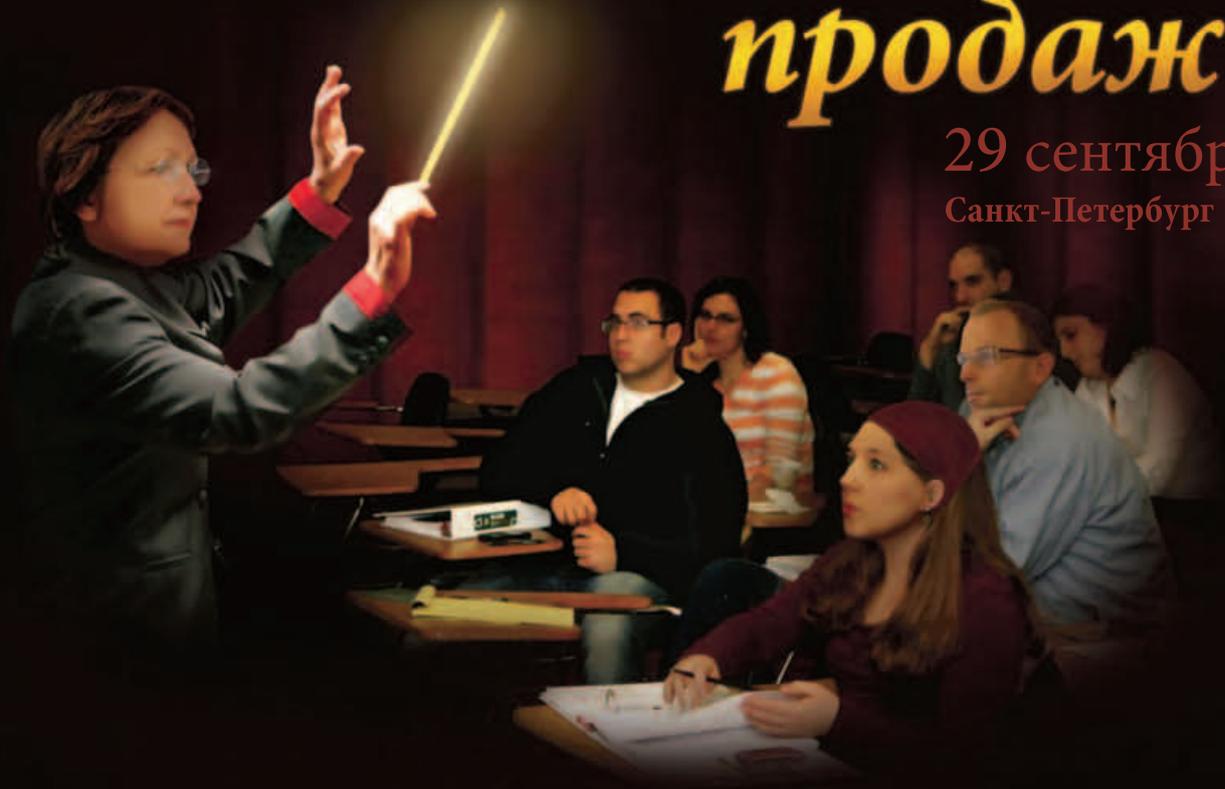
ЕСТЬ СМЫСЛ ЗАКАЗЫВАТЬ ПОЛИС

У НАС

страховойслучай
СТРАХОВАЯ СЛУЖБА ЖУРНАЛА

Волшебство продаж

29 сентября
Санкт-Петербург



Мастер-класс страховых продаж

*в исполнении мэтра
петербургского страхования*

Галины Рувинской

В программе:

- Методы увеличения эффективности продаж
- Портрет успешного продавца
- Способы поиска клиентов
- Обслуживание клиента после сделки
- Теория, тренинги и многое другое...

Расписание гастролей:

~~1-5 сентября~~

~~15-19 сентября~~

29 сентября — 3 октября

Подробную информацию об участии в семинарах можно уточнить у организаторов
8 (812) 309-06-83, 8 (911) 950-04-05, seminar@iiac.ru

Организатор семинара

СТРАХОВОЙ ИАС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР

При поддержке

страховойслучай

mediaindex

Shadursky
promotion