

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург 2008
номер 5 (27)

Уступи дураку фарватер

Май — не только время начала навигации и разводки мостов на Неве. Май полон празднков: Первомай, День победы, открытие фонтанов и День города следуют один за другим. И многие празднуют их на воде...



Где мои 15 лет

Русские медленно запрягают, но быстро ездят. Слегка запоздавший 15-летний юбилей СС СПб и СЗ прошел с невиданным ранее размахом



Берег левый, берег правый

Вполне возможно, что в обозримом будущем страхование гражданской ответственности строителей станет обязательным



Обыденное волшебство

Человек так устроен, что, если можно отложить решение сложной задачи, он обязательно найдет для этого тысячу причин



Дао страхования

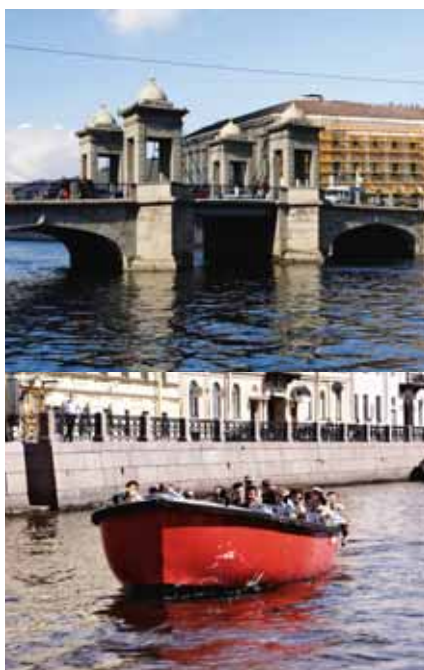
Восток испокон веков не участвовал в процессе глобализации. Исключением можно считать поход Александра Македонского



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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



официально	3
Инаугурация	3
поздравляем	4
Где мои 15 лет?!	4
рынок	6
Умение побеждать	6
Госзаказ в пробелах	8
недвижимость	10
Берег левый, берег правый	10
«Разводись!» или «Шагать не в ногу!»	13
авто	16
Сел — и молись	16
безопасность	18
Строительный кран под защитой АРКАН	18
профессия	20
Мозговой центр	20
мнение	24
Главное для нас — люди	24
Re: Бюро болезненных находок	26
аква	27
Уступи дураку фарватер	27
Атрибут престижа	30
дом	32
Дачные дела	32
здоровье	36
Обыденное волшебство	36
Это вы можете	38
в мире	41
Восточная страна	41
Знакомьтесь, Generali	42
Самые большие	44
история	46
Дао страхования	46

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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



Константин Харин

Заместитель руководителя Северо-Западного филиала группы компаний «АРКАН» Санкт-Петербург, Конногвардейский бульвар, 4
Тел./факс: (812) 600-6030



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:
Наталья Гриценко

Оригинал-макет:
Владимир Шкрядов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Александр Рошин,
Михаил Кирьян,
Алла Александрова,
Денис Горулев

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:
19.05.2008, 14:00

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



Инаугурация

Последние выборы прошли в стране на удивление спокойно. Активная часть населения (которая ходит на выборы) спокойно проголосовала за «Единую Россию» на выборах депутатских, спокойно избрала на пост президента предложенного Владимиром Путиным преемника — Дмитрия Медведева. А остальное население столь же спокойно согласилось с этим решением.

Не принесли неожиданно-стей и перевыборы отраслевого масштаба. Президентом Всероссийского союза страховщиков снова стал депутат Госдумы Александр Коваль.

Вероятно, желая избежать потрясений и равняясь на «федерального» брата, Союз страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада (СС СПб и СЗ) тоже решил никого не удивлять. На прошедшем отчетно-выборном общем собрании президентом СС СПб и СЗ был избран Андрей Сумбаров, успешно возглавляющий его уже несколько лет.

Предметом внимания собрания стала также деятельность союза за два года, признанная удовлетворительной. Утвердив отчет о доходах и

расходах, собрание от прошлого перешло к будущему. Были определены вступительный и членский взносы. Они остались весьма умеренными: 4 тыс. рублей одновременно и 9 тыс. — ежеквартально.

Весьма демократичной стала процедура формирования состава президиума: в него приняли всех членов союза, пожелавших участвовать в работе. На должности исполнительного директора осталась Тамара Ардашова.

Отсутствие ажиотажа вокруг выборов — лакмусовая бумажка стабильности в обществе. Как известно, хорошее правительство никого не интересуется. Оно просто обеспечивает работу государственного механизма, и его замечают

только в случае сбоев в этом механизме. Подобная модель применима и для страхового рынка, одним из регуляторов которого служат страховые союзы. В числе их задач активная пропаганда страхования и освещение собственной деятельности. Может быть, поэтому на отчетно-выборном собрании все-таки не обошлось без интриги. По ходу действия поступило предложение избрать на освободившийся пост вице-президента союза Сергея Максимова, профессионала в области PR. Его основным направлением деятельности в объединении должны стать связи с общественностью. Что же, решению страховщиков можно только порадоваться.



Кирилл Михалевский

руководитель
Инспекции страхового
надзора по СЗФО



Андрей Сумбаров

президент
СС СПб и СЗ



Сергей Максимов

вице-президент
СС СПб и СЗ



Олег Петров

Где мои 15 лет?!

На самом деле единому некоммерческому объединению страховщиков Северо-Запада 15 лет исполнилось в декабре прошлого года. Но праздничное торжество по этому поводу приурочили к очередному отчетно-выборному общему собранию членов союза.

Как известно, русские медленно запрягают, но быстро ездят. И праздник, посвященный юбилею, прошел с размахом, которого члены Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада (СС СПб и СЗ) прежде себе не позволяли. Шикарный ресторан, столы, заставленные снедью и напитками, однозначно давали понять, что отрасль

выросла из пеленок и «гуляет по-взрослому».

Но дело, конечно, не в выпивке и закуске. Главное — это атмосфера. А атмосфера, как говорится, располагала. Гостей набралось около сотни: руководители и сотрудники страховых компаний, руководство страхового надзора, представители инфраструктуры страхового рынка (или, как их называют в Москве, «смежники»). Расселись без протокола, обошлись без занудного ведущего. Весьма порадовал тот факт, что прежние злостные конкуренты, лет пять назад не подавшие бы друг другу руки, прекрасно уживались за одним столом и вели, по всей видимости, светские беседы.





Праздник не обошли вниманием ни государственные чиновники от страхования, ни корифеи страховой отрасли. С поздравлением к членам союза обратился руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилл Михалевский, а «ветеран» страхования Галина Дюжева выступила с такой зажигательной речью, что сорвала шквал аплодисментов.

И пошла череда поздравлений. Свежепереизбранный президент СС СПб и СЗ Андрей Сумбаров не успевал покидать сцену, принимая подарки. Не побоимся этого сравнения, процедура немного напоминала передачу «Поле чудес», поскольку «закрома» союза наполнились за это время многими замечательными вещами — от корабельного штурвала с функцией предсказания бури до громадного дерева, которое отныне будет освежать

атмосферу офиса страхового объединения.

Не подвели и «смежники». Их подарки отличались приятным однообразием, особенно порадовавшим мужскую половину зала. Первыми страховщиков поздравили молоденькие танцовщицы от автоклуба А24. А эффектную черту официальной части праздника подвела группа компаний АРКАН — их плясуньи не только одарили собравшихся горячим танцем, но и вручили по двусмысленного вида фонарику и кусочку циклопического торта, испеченного по случаю юбилея.

Затем были танцы и многомного неформального общения. Думается, праздник запомнился всем участникам и послужил замечательным средством подзарядки батарей страхового бизнес-сообщества. С чем мы его и поздравляем. Эх, где мои 15 лет?!



Ольга Новожилова

Умение побеждать



По итогам 2007 года активная деятельность региональных представительств «МАКСа» принесла компании более 2,8 млрд рублей страховой премии, что более чем в два раза превысило показатели 2006 года. Во многом росту региональной сети страховщика способствовала успешная работа филиалов в Северо-Западном федеральном округе.

Сегодня компания имеет представительства в пяти городах региона: Санкт-Петербурге, Сыктывкаре, Калининграде, Мурманске и Пскове. Доля сборов этих подразделений в общем объеме региональной сети «МАКСа» составила 17 процентов.

По словам генерального директора «МАКСа» Надежды Мартыановой, региональному развитию компании придает большое значение, что позволяет филиалам быть устойчивыми бизнес-партнерами, умеющими оценивать эффективность бизнеса и выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. Необходимое условие успешности — повышенные требования к качеству продаж и урегулированию убытков. Изменение системы урегулирования убытков предусматривает введение оповещений в случае необходимости пролонгации договоров на будущий год (их рассылает ИТ-система компании) и предупреждение о сроках плановых платежей. Такие меры помогают избежать возникновения конфликтов со страхователями при наступлении страхового случая и оптимизировать состояние дебиторской задолженности.

В 2008 году топ-менеджмент «МАКСа» намерен изменить принцип подхода страховщика к организации работы филиальной сети в части ее планирования. Комплексные

меры позволят сформировать качественно иные финансовые показатели успешной работы филиалов: кроме традиционной оценки объемов сборов, вводятся план прямых продаж, план по выплате комиссионных вознаграждений, план по убыточности законченных договоров и план по доходности.

Главная цель «нового взгляда» на региональную деятельность — сделать универсальные страховые услуги максимально доступными для жителей всех регионов России, в которых работает «МАКС». Сегодня страховщик предлагает клиентам в регионах полный спектр страховых услуг, включая автострахование, страхование имущества физических и юридических лиц, страхование сельскохозяйственных рисков, ответственности сельхозпроизводителей в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК». «МАКС» развивает страхование строительно-монтажных рисков, водное и авиационное каско, добровольное медицинское страхование и страхование ответственности за неисполнение обязательств по госконтрактам (в рамках закона 94 ФЗ).

Филиалы компании вдвое увеличили продажи страховых продуктов через банки, лизинговые компании и автосалоны. В 2,5 раза расширилась сеть автосалонов, с которыми сотрудничают филиалы, — со 120

Финансовая устойчивость — на мировом уровне

В 2007 году страховой группой «МАКС» совместно с аудиторской компанией КРМГ (KPMG) завершен проект перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), который включал полный цикл мероприятий по подготовке консолидированной финансовой отчетности по МСФО и аудита данной отчетности за 2006 год. По данным международного аудитора, на 31 декабря 2006 года общий размер собственных средств СГ «МАКС» составил 3 млрд 105 млн 387 тыс. рублей, а объем чистой прибыли за 2006 год — 693 млн 620 тыс. рублей. «Хотя государственный регулятор не требует от страховщиков прохождения подобной процедуры, оценка международной аудиторской компании дает ощутимые конкурентные преимущества наиболее динамично развивающимся представителям рынка», — считает Надежда Мартыанова.

до 400. «МАКС» аккредитован во всех федеральных банках и в сети региональных кредитно-финансовых структур.

«Деятельность филиалов — особый вид бизнеса. — подчеркивает Надежда Мартыанова. — Головная компания предоставляет региональным подразделениям набор страховых продуктов, обеспечивает их технологическим, информационным, юридическим и административным сопровождением. Но организация бизнеса, поиск партнеров, страхователей — это, несомненно, забота коллектива и руководителя филиала.

Основной критерий успешности — прозрачные финансовые отношения между центром и регионами, позволяющие представительству на местах самостоятельно инвестировать свободные средства в развитие филиала. Создание единой для всех представительств компа-

нии информационной системы обеспечивает заключение и сопровождение договоров, поддержку страховых выплат и претензионную работу. Насколько велико доверие к руководителю филиала, к коллективу — настолько активно развивается бизнес. В нашей сфере — сфере предоставления услуг — я бы назвала способность завоевать доверие главным качеством.

Расширение присутствия в наиболее экономически активных регионах России — неотъемлемая часть современной стратегии «МАКСа». Она реализуется благодаря серьезной работе над качеством обслуживания работы филиалов. В 2008 году страховая компания «МАКС» планирует увеличить региональную сеть до 60 филиалов. Часть агентств будут переведены в статус филиалов, а некоторые филиалы получат статус межрегиональных.

16 ЛЕТ - 25 000 000 КЛИЕНТОВ! БУДУЩЕЕ СОЗДАЕМ С ВАМИ!

на правах рекламы

«МАКС» в Петербурге
 - Ул. Чапаева, д. 5, офис 310, т. (812) 332-01-81, peter@maks.ru
 - Ул. Большая Разночинная, дом 19, т. (812) 325 60 55
 - Ул. Царский, дом 25-Ж, т. (812) 6-911-777-72-83, zarenko@maks.ru
 - Ул. Невский, дом 14а, т. (812) 499 93 87, info@maks.ru

Госзаказ в пробелах

Федеральный закон № 94 от 21.07.05 «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд» не содержит норм и правил страхования ответственности, связанных с перечнем конкретных рисков и расчетом ущерба при наступлении страхового случая.



быть банковская гарантия, финансовый залог либо договор страхования ответственности исполнителя государственного контракта. При этом 99 % подрядчиков и поставщиков выбирают страховую защиту. Однако с ее функционированием возникают большие трудности.

Бумажка для отмашки

Так, федеральный закон только разрешает страхование как процедуру, не определяя условия и порядок его проведения и создавая таким образом правовой вакуум. Попытки и государственного заказчика, и страховщика дополнить его, используя свободу договора, нередко наталкиваются на запреты Федеральной антимонополь-



Эльгиз Качаев

председатель совета Санкт-Петербургского отделения НП «Деловая Россия»

Рассматриваемый закон регламентирует процедуру государственных закупок. Государство заказывает буквально все — от поставки продуктов детям в школу и реконструкции музеев и больниц до разработки специальных проектов Министерства обороны и

МЧС, а также различного рода автомобильную и промышленную технику.

По данным Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Санкт-Петербурга, на государственные закупки города идет около

60 % расходной части бюджета. В 2007 году они составили порядка 158,9 млрд рублей.

Закон требует от исполнителей государственного контракта — победителей тендера или аукциона — предоставления обеспечения гарантий в трех формах на выбор. Это может

ной службы (ФАС), которая, в отсутствие регламента для таких случаев, рассматривает их формально — как нарушение антимонопольного законодательства. «Подобная ситуация иногда приводит к тому, что не у дел оказываются добросовестные компании, а горе-

исполнители, имея возможность застраховать свои риски за три копейки, предоставляя заказчику страховой полис», — сетует представитель страхового бизнес-сообщества Иван Морозов. Госзаказчик сделать здесь ничего не может: исполнитель согласно закону



Алла Палагнюк
заместитель
главы администрации
города Пушкина

предоставляет ему страховой полис, защищающий, пусть и формально, исполнение его работ или услуг. В результате государственные интересы не защищены, а интересы страхового рынка подрываются демпингованием недобросовестных страховщиков.

На российском рынке уже слышны отголоски деятельности таких компаний, пока, правда, слабые, так как страховая защита контрактов действует фактически год, и достаточного опыта пока не накопилось. Но эксперты в один голос твердят о серьезных последствиях работы недобросовестных страховщиков. Скоро на рынке обнаружатся крупные убытки, потому что говорить о выполнении 100% своих обязательств по срокам и качеству (это основные риски, которые берет на себя страховая компания) не приходится.

Зачастую подрядчик намеренно обращается за полисом к демпингующему страховщику — полис необходим ему номинально, да и тратиться на страховку совсем не хочется. По словам председателя совета Санкт-Петербургского отделения некоммерческого партнерства «Деловая Россия» Эльгиза Качаева, каждый

раз при проведении тендеров «появляется очередная компания-однодневка, которая предлагает исполнение заказа за 50% его реальной цены. При этом вся документация представлена ею в соответствии с нормами, но каким образом она выполняет и будет выполнять свои обязательства — неясно».

Не имеет права!

Стремясь обезопасить себя от потенциальных рисков, заказчик требует от исполнителя прописанных в договоре страхования рисков, связанных с неустойками и возмещением ущерба при ненадлежащем исполнении по срокам и качеству выполненных работ. Речь идет о штрафных санкциях и пени. «Наличие таких рисков в объеме покрытия требований заказчика не дает возможность российским страховщикам полноценно выйти на международный уровень страхования, с тем чтобы обеспечить адекватную перестраховочную защиту», — говорит руководитель отдела корпоративных продаж страховой компании Владислав Шестоперов. Крупные многомиллиардные объекты строительства адекватной страховой защиты не получают. Кроме того, включение штрафных санкций и пени в объем страхового покрытия противоречит самой сути страхования, так как это снимает со страхователя всю ответственность за исполнение договора.

Работа по единым правилам

Сегодня необходимо разрешить противоречие между Гражданским кодексом РФ и ФЗ № 94 в части права третьей стороны, то есть выгодоприобретателя, участвовать в составлении договора. (Именно это вызывает негативную реакцию ФАС на действия чиновников.) Только после этого можно выработать нормативы и правила страхования для обеспечения нормального развития страхового рынка и надлежащей защиты интересов государства при исполнении заказа.

Заместитель главы администрации города Пушкина Алла Палагнюк от лица всех чиновников высказала заинтересованность в работе по единым правилам и стан-



Сергей Федоров
руководитель Общественного
совета по развитию малого
предпринимательства при
губернаторе Санкт-Петербурга

дартам: «У страховых компаний больше прав проверять страхователей, чем у нас, так как по закону мы можем потребовать только форму обеспечения контракта, но не его содержание».

Не остаются в стороне и общественные организации, призывающие страховые компании к сотрудничеству. Так, руководитель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга Сергей Федоров считает необходимым участие страхового сообщества на базе совета в доработке федерального закона № 94. Решение будет вынесено на суд губернатора, и если требования покажутся Валентине Матвиенко убедительными и необходимыми, то можно надеяться, что участники рынка будут услышаны и на федеральном уровне. А опыт модификации федеральных законов у Общественного совета есть.

В конечном итоге в решении данного вопроса заинтересованы не только чиновники и страховщики, но и простые граждане, поскольку цель любого государственного контракта, будь то поставка продовольствия в детский сад, лекарств в больницы или возведение общественных зданий и сооружений, так или иначе связана с нуждами конкретного человека.

Материал подготовлен по итогам пресс-брифинга, прошедшего в рамках деловой конференции «Страхование государственного заказа. Проблемы и их решение», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion





Георгий Копылов

Берег левый, берег правый...

В последние годы эксперты говорят о развернувшемся в России строительном буме. Сотни городов по всей стране на глазах превратились в стройплощадки. Как грибы после дождя выросли новостройки, зажглись неонам новые торгово-развлекательные комплексы, в правительстве вновь говорят об очередном амбициозном проекте «Строительство дорог».

По данным крупнейшей мостостроительной компании «Мостотрест», емкость рынка инфраструктурного строительства в 2007 году составила 1,45 млрд рублей. Компания ожидает к концу 2008 года увеличения емкости рынка до 2,5 млрд за счет притока государственных инвестиций. А это открывает перед страховщиками новые перспективы в области страхования ответственности подрядчиков по госконтрактам.

Хотя одни специалисты уверяют, что строительный бум пошел на спад, а другие полагают, что он еще впереди, на сегодняшний день ясно одно: строительная отрасль не стоит на месте и потенциал этого рынка далеко не исчерпан. Как отразился этот бум на страховщиках? Вряд ли стоит спорить с тем, что капиталоемкие строительные проекты, и особенно сложные инженерные системы, нуждаются в продуманном

риск-менеджменте. Строительные риски, безусловно, определяются спецификой конкретного проекта, но при этом все же можно выделить ряд «стандартных» рисков: природные явления, техногенные катастрофы, противоправные действия третьих лиц, строительные-монтажные риски, не говоря уже о гражданской ответственности перед третьими лицами. Успешность инвестиционного проекта зависит от того, насколько удо-

влетворены имущественные интересы всех его участников. Посредником и гарантом защиты этих интересов выступают страховщики. Такова незамысловатая логика бизнеса на Западе, где страхование строительного-монтажных и иных связанных со строительством рисков доведено до автоматизма.

На современном российском рынке ситуация такова, что речь идет уже не столько о необходимости страхования, сколько об организации отлаженных бизнес-процессов и установлении взаимовыгодных отношений между всеми игроками рынка: страховщиками, строителями и государством. По данным специалистов рейтингового агентства «Эксперт РА», в России страхуется около 10–12 % строительного-монтажных работ, а потенциальный объем этого сегмента составляет 100 млрд рублей. Агентство особо отмечает, что чаще всего страховку оформляют на проекты с участием государственного и иностранного капитала.

Случается, строящийся мост могут даже украсть, причем из заповедника. И не только в России, где «тянут» все, что не приколочено или просто плохо лежит, но и в Новой Зеландии. В конце 2004 года злоумышленники украли большую часть 30-метрового металлического моста — все опорные плиты, наружную обшивку, целую секцию каркаса. Мост строился в труднодоступном месте на территории заповедника при помощи вертолетов, однако грабителям как-то удалось разобрать конструкцию и вывезти все детали в очень короткий срок. Но поскольку мост был застрахован от противоправных действий третьих лиц, департамент по охране окружающей среды получил страховую компенсацию.

И снова о госзаказе

Государство активно участвует в первую очередь в сегменте инфраструктурного строительства. И как раз сегодня мы говорим о страховании инфраструктурных объектов, мостов в частности. Объемы государственных инвестиций в этот сегмент постоянно растут, особенно это касается крупных капиталоемких проектов, за реализацию которых строители несут ответственность перед бюджетами различных уровней. Законодательно страховщики получили доступ к страхованию ответственности по госконтрактам в 2005 году, после принятия закона о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. В соответствии с этим документом подрядная организация, намеревающаяся принять участие в конкурсе на строительство того или иного объекта, должна гарантировать выполнение всех условий подрядного договора. Гарантия может быть обеспечена страховым полисом, стоимость которого не превышает одного процента контрактной суммы.

Возросший спрос на страхование ответственности по строительным госконтрактам потребовал создания страхового продукта, отвечающего потребностям всех участников инвестиционного проекта. Возник ряд проблем. В первую очередь, страховые компании совершенно обосновано указали на то, что страховщиков подключают к проекту уже после отбора подрядчика. К при-

меру, за рубежом страховые компании страхуют ошибки в проектировании, но при этом принимают участие в проектной стадии работ. Это минимизирует затраты на возможные технические экспертизы при наступлении страхового случая. В России такое решение пока не принято. Во-вторых, существующие на сегодняшний день страховые тарифы во многом условны, так как в российской практике практически отсутствует статистика страховых случаев, что не

способствует формированию четкой картины рисков. И наконец, еще не выработан пакет унифицированных страховых документов для строителей инфраструктурных объектов.

Оглянувшись на Запад

В поисках ответа на эти вопросы страховщики не стали изобретать велосипед и обратили свои взоры на умудренный опытом Запад. Между прочим, первый полис страхования строительно-монтажных рисков был выдан в 1929 году при строительстве в Лондоне Ламбертского моста через Темзу. В рамках страхования в инфраструктурном строительстве интересна распространенная за рубежом комплексная программа CAR (Contractors All Risks), или страхование под-

рядчика от всех рисков. Стандартный полис страхования CAR включает три основных составляющие: страхование имущества (стоимости строительных работ, материалов, оборудования, расходов на расчистку территории после страхового случая), страхование гражданской ответственности перед третьими лицами и страхование от потери дохода.

На практике страховые компании предлагают либо отдельные услуги по программе CAR, либо страхуют «по полной программе». Например, в конце 2007 года при реконструкции Крестовского путепровода в Москве страховой защитой были покрыты только строительно-монтажные риски. Страховая сумма составила 3,5 млрд рублей. Однако в последнее время подрядчики все чаще пользуются полным пакетом

лей. Это почти втрое больше, чем в ОСАГО. Минимальная страховая сумма «по Рестрою» — предварительно 10 млн рублей. Отметим, что далеко не во всех западных странах законодательные акты обязывают строительного подрядчика страховать себя. Но активность проявляют ассоциации строительных подрядчиков. Строительная компания просто не сможет заключить контракт, если его форма не соответствует рекомендациям соответствующей ассоциации.

Мы уже отмечали, что в России страхуется 10–12% всех строительно-монтажных работ. Таким образом, отказавшиеся от страхового полиса подрядчики берут на себя всю материальную ответственность за возмещение возможных рисков, размер которых вряд ли покроет сэкономленная на страховке сумма.

речь идет уже не столько о необходимости страхования, сколько об организации прозрачных отношений между страховщиками, строителями и государством

услуг комплексной программы. Также в конце 2007 года Московская страховая компания застраховала капитальный ремонт автомобильного моста на Старо-Каширском шоссе в Царицыно. В договоре указаны риски при проведении строительно-монтажных работ и ответственность перед третьими лицами. Суммарная страховая сумма составила 204 млн рублей.

Может, и обяжут

Вполне возможно, что в обозримом будущем страхование гражданской ответственности при строительстве станет обязательным. Этот законопроект сейчас активно обсуждается в Росстрое. Страховую выплату за вред здоровью по вине строителей предлагается установить 600 тыс. руб-

Показательным примером того, как страховая компания может уберечь подрядчика от серьезных убытков, может служить строительство в Москве уникального вантового моста с названием «Живописный». Движение по этому мосту было открыто 1 января 2008 года. Строительные работы страховались с самого начала (середина 2004 года). Суммарная ответственность страховщика составила около 5,4 млрд рублей. Были застрахованы строительно-монтажные работы, гражданская ответственность строителей, строительная техника. Страховые выплаты по договорам страхования в общей сложности составили 8,5 млн рублей. Причинами страховых случаев чаще всего становились природные воздействия и человеческий фактор.



Мост Риальто

Риальто — мост в Венеции через Гранд-канал. Самый первый и самый древний мост через канал. Первоначально был деревянным. В 1444 году рухнул. Отстроили его заново опять из дерева, снабдив встроенным механизмом, позволявшим разводить мост для прохода судов. Риальто стал прообразом многих разводных мостов, в том числе и петербургских.

После обрушения двух разводных частей моста дож Паскуале Чиконья принял решение построить более прочное каменное сооружение. Сооружением занялся Антонио де Понте, выиграв подряд у таких знаменитостей, как Микеланджело, Палладио и Сансовино. Каменный Риальто был построен между 1588-м и 1592 годом и дожил до наших дней.



Саратовский мост

13 апреля 1934 года произошла крупная трагедия. При сборке пролетных строений деформировался пролет, и мост буквально развалился. Время было обеденное, и большинство рабочих, экономя время, ели прямо на рабочих местах... В результате аварии их сбросило в Волгу. Падая с 14-метровой высоты, люди пробивали телами лед, который еще кое-где покрывал реку, но спастись не могли: тающие льдины были еще достаточно крепки и не давали плыть, но не выдерживали веса людей, которые пытались выбраться из воды. Тогда в Волге утонули около 150 человек, но точных данных в архивах нет. Официальные органы и газеты тех лет об этом не сообщали.



Тэкомский мост

Мост Тэкома-Нэрроуз в США, в штате Вашингтон — подвесной, общей длиной 1600 м и длиной центрального пролета 850 м. (На момент открытия 1 июля 1940 года мост был третьим в мире по величине.)

Первый вариант моста, спроектированный Кларком Элдриджем и Леоном Моисеевым, разрушился 7 ноября 1940 года из-за недоучета ветровой нагрузки и механического резонанса. Это событие было заснято на киноплёнку и легло в основу документального фильма The Tacoma Narrows Bridge Collapse (1940). Восстановленный мост открыли в 1950 году.



Мост через Миссисипи

Мост автомагистрали Interstate 35W через реку Миссисипи был построен в 1967 году в Миннеаполисе (штат Миннесота). Длина моста составляла 579 м, и по нему проходило восемь полос федеральной автомагистрали I-35W.

1 августа 2007 года, в час пик — в 18.05 по местному времени — мост обрушился. В результате 13 человек погибли, более 100 получили ранения. Обрушение было заснято камерой видеонаблюдения.

Во время обрушения на мосту находились около 50 машин и несколько рабочих. В результате падения некоторые машины загорелись.

На мосту также оказался школьный автобус, но дети мало пострадали, лишь десять из них получили незначительные травмы. Один школьный работник был серьезно ранен.

Анастасия Сациперова

«Разводись!» или «Шагать не в ногу!»

В Петербурге насчитывается порядка 600 мостов. Такого количества нет ни в одном городе России. Все они возведены в разные исторические эпохи и являются не только архитектурно-историческими достопримечательностями, но и используются, как говорится, по назначению. На ближайшие семь лет запланирована постройка еще нескольких мостов в черте города. А если ко всем мостам прибавить многочисленные путепроводы и развязки КАД, то страшно даже подумать, сколько автомобилей и людей в каждое мгновение оказываются «подвешенными в воздухе».



Ежедневно по Дворцовому, Троицкому, Литейному... проезжают тысячи автомобилей разных масс: от легковушек до грузовиков и «заблудившихся» фур. Под ними в перпендикулярном направлении движутся суда, тоже немалым числом. И волны бьются об опоры... Специалисты оценивают жизнь мостов при такой эксплуатации в 50 лет. Но можно ли доверять надежности этих разных по возрасту и инженерным решениям сооружениям?

Все построенные и планирующиеся к возведению мосты принадлежат городу, а именно Комитету по управлению

городским имуществом правительства Санкт-Петербурга. А строительством, ремонтом и реконструкцией мостов занимается ГУП «Мостотрест». Оно же, по заявлению городских властей «Страховому случаю», является балансодержателем всех питерских переправ и принимает решение о их страховании.

К сожалению, ситуацию со страхованием и эксплуатацией мостов в самом «Мостотресте» нам комментировать отказались. А эксперты страхового рынка уверены: мостам, особенно современной постройки, страховая защита необходима — страховка не

спасет мост от обрушения, но позволит в короткие сроки вернуть городским властям миллионы долларов, которые затрачиваются на возведение переправ.

Специальные программы по страхованию мостов страховщики предлагают редко, тем не менее, по словам заместителя начальника отдела корпоративных продаж Санкт-Петербургского филиала страховой компании «Югория» Алексея Гаймандинова, такую «переправу» можно защитить в качестве строительного, имущественного или особо опасного объекта.

Кто крайний?

Мост может быть застрахован по имущественным программам. При этом страховые выплаты за повреждения объекта получает город, если он, конечно, выступал страхователем. Но здесь есть свои сложности: если переправа пострадает в результате ошибки строителей или проектировщиков, выплата не будет. Страховой случай возможен, только если строители и проектировщики сами застрахуют свою часть работ, — а это на сегодняшний день маловероятно.

ОАО СК «Русский мир» активно сотрудничает с компаниями, занимающимися строительством мостов и лидирующими в этом секторе строительной отрасли России. Среди застрахованных объектов — мост через реку Сторожевую в Выборгском районе, путепровод «Нева» в створе Мурманского шоссе и Народной ул., мост над судопропускным сооружением С2 КЗС на случай наводнений.

Когда начнут строить

Вернемся к нашим будущим мостам. Страхование мостов как объектов строительства от страхования, скажем, зданий или дорог мало чем отличается. Как комментирует директор Центра страхования технических рисков и ответственности СК «Русский мир» Татьяна Елистратова, страховая защита переправы будет осуществлена на случай гибели, повреждения в результате любых рисков (стихийных бедствий, противоправных действий иных лиц, других рисков, присущих строительной деятельности). Исключениями из договора страхования станут форс-мажорные риски, такие как военные действия, мятеж, забастовка, терроризм, и умышленные действия страхователя. Также стороны могут договориться не принимать к страхованию риски, которые не присущи конкретным подрядным работам или данному объекту строительства, — с целью минимизации финансовых затрат страхователя.

Как и при страховании любого объекта строительства, заинтересованными сторонами инвестиционно-строительного проекта являются все, кто принимает участие в его реализации: инвесторы, заказчики, подрядчики. Страхователем с точки зрения гражданского и налогового законодательства РФ корректнее всего выступать строительному предпринимателю (подрядчику). Заказчиком проекта в таких случаях обычно становится город, то есть собственник имущества.

«Безусловно, страхование мостов как строительных объектов имеет свои особенности. В частности, из-за специфики

расположения, протяженности, непосредственной близости к водной поверхности, технологии производства подрядных работ и т. д., — говорит Татьяна Елистратова. — Трудности есть, но в основном такие же, как при возведении любого серьезного объекта (отсутствие согласований, необходимых для выполнения работ, проектной документации в полном объеме и др.)».

Существуют и более тонкие, петербургские, особенности строительства и страхования мостов. Данные объекты — это историко-культурное наследие не только города, но и страны, а строящиеся объекты могут находиться довольно близко к другим архитектурным памятникам. Не будем еще забывать, что петербургские мосты представляют собой значимый элемент транспортной системы города, поэтому работы по реконструк-

ции часто производятся без закрытия движения по мосту.



Татьяна Елистратова

директор Центра страхования технических рисков и ответственности СК «Русский мир»

Недешевое удовольствие

Тарифы на страхование мостов различаются в зависимости от того, как страхуется объект. Цена вопроса становится известна лишь после проведения предстраховой экспертизы. При расчете учитываются особенности страхования, особенности конкретного объекта,

пожелания перестраховочных компаний и другие факторы. Обычно для мостов на территории Петербурга страховой тариф составляет 0,28–0,36 % страховой суммы, являющейся полной сметной стоимостью строительства (определенных этапов стройки).

По словам Алексея Гаймантдинова, в связи с тем что страховую компанию заказчик будет выбирать на условиях тендера, предлагаемые тарифы могут в разы отличаться от существующих для объектов коммерческого строительства.

Договор страхования заключается на срок производства подрядных работ, в который при необходимости включается и период выполнения подрядной организацией гарантийных обязательств — как правило, он не больше 36 месяцев.



Резонанс

Египетский мост был построен в 1825–1826 годах по проекту и под руководством инженеров В. фон Треттера и В. А. Христиановича.

20 января 1905 года по мосту проходил эскадрон гвардейской кавалерии, навстречу ему двигались 11 саней с возницами. В этот момент мост рухнул на лед Фонтанки. К счастью, обошлось без жертв.

Достоверная причина столь внезапной аварии так и осталась загадкой. Изначально предполагалось, что конструкция моста не выдержала слишком ритмичных колебаний от слаженного шага военных и резонировала. Эта версия в качестве наглядного примера даже была включена в школьную программу по физике. Кроме того, была введена новая военная команда: «Идти не в ногу!» — она дается строевой колонне перед выходом на любой мост. Выдвинутая и растиражированная гипотеза произошедшего не была подкреплена никакими физико-математическими экспериментами или расчетами. Между тем существуют свидетельства очевидцев, что солдаты проезжали по мосту верхом. Это не могло вызвать явление резонанса в конструкции моста, ибо выдрессировать животных двигаться в ногу невозможно.

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 ▶





Алексей Крылов

Сел — и молись

Утром, когда в информационном агентстве АБН шла пресс-конференция о защите интересов пассажиров маршруток, в Петербурге произошли две аварии «малоформатного» пассажирского транспорта, повлекшие человеческие жертвы. В Смольном созвали экстренное совещание, где вице-губернатор Александр Полукеев заявил, что на следующей неделе город расторгнет договор с одним из двух перевозчиков, к работе которых накопилось наибольшее количество претензий, а сутки спустя по Петербургу распространились слухи о скорой отставке главы Комитета по транспорту Александра Дацюка.

Повода для оптимизма вышеописанные «оргвыводы» еще не дают. Во-первых, всех перевозчиков сразу заменить не удастся, так как расторжение договоров вынудит объявить новый конкурс. На это понадобится время, а отсутствие на маршруте хотя бы одной компании приведет к транспортному коллапсу. Во-вторых, сама система пассажирских перевозок, налаженная в городе в результате последних реформ, неэффективна изначально. В-третьих, перевозчики заботятся о безопасности пассажиров абсолютно по-дилетантски.

Плохих не выгнать

По словам эксперта Северо-Западного управления государственного дорожного надзора Федеральной службы по надзору в сфере транспорта (Ространснадзора) Виталия Захарова, в январе — марте на дорогах Петербурга произошли 25 серьезных ДТП с участием маршруток. По сравнению

с аналогичным периодом прошлого года, количество аварий возросло в три раза.

Больше всего происшествий зафиксировано с участием маршрутных такси предприятий «Питеравто» и «Третий парк» — наиболее крупных городских перевозчиков. Так, с начала нынешнего года маршрутки «Питеравто» попадали в ДТП пять раз, компании «Третий парк» — девять.

«В этом году только по «Питеравто» мы составили 11 протоколов о нарушении правил пассажирских перевозок. Наложено штраф в размере 56 тыс. рублей. Аналогично и по «Третьему парку», — сообщил Виталий Захаров.

При этом эксперт отметил, что штрафы для компаний-нарушителей сейчас минимальны, а процедура отзыва лицензии на право перевозок возможна только через суд. Суды же при этом выносят решение об отзыве лицензии крайне редко, и «только в случае... как правило... смертельного исхода».

«В России действует разрешительная система лицензирования, в то время как во всем мире — разрешительно-ограничительная, которая подразумевает более жесткий контроль», — пояснил г-н Захаров.

Северо-Западное управление Ространснадзора, по словам эксперта, недавно обратилось в прокуратуру с просьбой возбудить уголовное дело против «Питеравто» в связи с массовыми нарушениями.

Предел компенсации

Говоря о контроле за качеством коммерческих перевозок, депутат Законодательного собрания Петербурга, председатель профильной комиссии по транспортно-коммунальному комплексу Игорь Риммер отметил, что возможность более жестко контролировать компании должна быть прописана в договоре на право осуществления городских перевозок.

«Условия конкурса на право использования того или иного маршрута должны подразумевать гарантированную защиту пассажиров. Каким образом этот вопрос будет решаться компанией, горожан не должно касаться, — сказал И. Риммер. — Кроме того, необходимо довести до автоматизма механизм выплат. Сегодня получить компенсацию в случае ДТП довольно сложно».

Продолжая разговор о выплатах пострадавшим в городском общественном транспорте, исполнительный директор СК «Русский мир» Евгений Гуревич сообщил, что максимальная сумма, на которую сейчас в рамках ОСАГО может рассчитывать пострадавший (а если точнее, то его близкие), — 160 тыс. рублей. Причем эта сумма выплачивается по договорам ОСАГО, заключенным перевозчиками после 1 марта 2008 года. «Старые» договоры, часть из которых будет действовать еще до февраля 2009 года, предполагают совокупную выплату не



Андрей Знаменский

заместитель
генерального директора
СК «Русский мир»

Страхование ответственности перевозчика будет стоить примерно одинаково для всех компаний, независимо от того, из каких микроавтобусов состоит их парк — «Ford» или «Газель». При лимите ответственности по жизни и здоровью пассажира в сумме 1 млн. рублей стоимость полиса составит порядка 2000 рублей в год на один автомобиль.

более чем 240 тыс. рублей на всех пострадавших. Нетрудно подсчитать, что при серьезной аварии каждому пассажиру 12-местной маршрутки достанется в среднем 20 тыс. рублей. Что может значить эта сумма для семьи, потерявшей кормильца?!

Ни Евгений Гуревич, ни Виталий Захаров не берутся утверждать, что автогражданка застрахована у так называемых «дорожных флибустьеров» — перевозчиков, работающих на свой страх и риск без какого-либо договора с администрацией Петербурга.

«Одно только ОСАГО перевозчика не способно полностью защитить пассажиров, — добавил Евгений Гуревич. — Однако страхование заставляет водителя (или его работодателя) задуматься о безопасности перевозок, поскольку он рискует своим рублем».

По словам Гуревича, во всех цивилизованных странах существует страхование ответственности перевозчика, которое является одним из основных условий получения лицензии. Стоимость полиса зависит от уровня аварийно-

сти у транспортной компании в прошедшем году.

«С учетом того, что ситуация с безопасностью пассажирских перевозок в северной столице крайне острая, полис ответственности для «маршрутчиков» должен стоить дорого. Для компаний, осуществляющих перевозки на автобусах, троллейбусах и трамваях, как более безопасном транспорте, — значительно дешевле», — пояснил представитель «Русского мира». Эксперт считает, что введение полиса ответственности перевозчика в качестве обязательного может «увести» с рынка недобросовестные компании, а значит, и снизить аварийность на дорогах.

В свою очередь, Игорь Риммер признал, что, для того чтобы вменить этот вид страхования всем компаниям, которые допускаются к конкурсам на право заниматься городскими пассажирскими перевозками, потребуется большая политическая воля петербургских властей.

И так сойдет!

А вот вице-президент Ассоциации независимых перевозчиков Петербурга, объединяющей девять компаний, Александр Масюк высказал полное неверие в страховой механизм компенсации вреда, нанесенного пассажирам. При этом он вполне лояльно относится к такому способу решения проблемы, когда у транспортной компании есть собственные, «каким-то образом накопленные» средства для выплаты пострадавшим.

Господин Масюк не смог вспомнить, какую сумму получают пострадавшие пассажиры в рамках ОСАГО, но не сомневается, что она недостаточна, а значит, из собственного компенсационного фонда перевозчик в любом случае заплатит не меньше. «ОСАГО ведь компенсирует только ущерб, подтвержденный документально, — рассуждал он. — Но есть еще и моральный ущерб... Он может быть оценен

гораздо выше, чем 160 тыс. рублей... Естественно, через суд... Или в досудебном порядке... У нас такие примеры есть, мы платили...»

При этом Александр Масюк отказался привести факты таких выплат и подтвердить их конкретными цифрами, даже после того как ему было предложено потратить на поднятие «выплатных» дел несколько дней.

«Если страховщики через лобби продают закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков, — рассуждал г-н Масюк, — это повлечет весьма серьезные политические моменты... Деньги-то на страхование откуда возьмутся? С тех же самых пассажиров. Мы должны будем повысить плату за проезд. Кроме того, как только мы откроем этот ларчик, желающих получить деньги сразу станет очень много. Надевай старые штаны, лезь в маршрутку и го-

вори, что там из стены гвоздь торчал... Или вылей на себя бутылочку с маслом и проси заменить пальто... Или ты сел в маршрутку уже с подбитым глазом...»

На наше возражение, что после ДТП обязательен вызов ГИБДД, вице-президент ассоциации продолжил импровизировать: «Пишешь заявление, что водитель резко затормозил, вот ты и ударился глазом о поручень... А кто тебе мешает, стоя на перекрестке, прыгнуть на машину и перевернуться через капот?»

Тот аргумент, что именно для таких случаев перевозчикам и нужен полис страхования профессиональной ответственности, так как со всеми фальсификаторами будет разбираться страховая компания, Александр Масюк, похоже, не принимает во внимание в силу неполного представления о страховом механизме.

Лиц. ФССН С № 170978, С № 142078



СТРАХОВАЯ ГРУППА
АСК
АСК-Петербург АСК-Мед

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ В НАШИХ ОФИСАХ:

пр. Гагарина, д. 1, тел.: 329-36-56
 Кирочная ул., д. 7, тел.: 600-11-22
 Караванная ул., д. 11/64, лит. А, пом. 12-Н, тел.: 493-35-75
 Дачный пр., д. 2, корп. 2, тел.: 376-73-15, +7-921-786-24-47
 ул. Композиторов, д. 10, тел.: 973-11-50, +7-921-421-05-79
 Яхтенная ул., д. 1, корп. 1, тел.: 340-44-30, +7-921-415-33-69
 ул. Кораблестроителей, д. 30, корп. 1, тел.: 305-46-55
 Большой Сампсониевский пр., д. 80, пом. 2а, тел.: 295-94-69
 пр. Пятилеток, д. 4, корп. 1, тел.: 719-13-98, 719-51-62
 Екатерининский пр., д. 3, тел.: 226-18-98
 ул. Партизана Германа, д. 8, корп. 3, тел.: 364-15-00
 Уральская ул., д. 15, тел.: 498-80-19

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ



Владимир Михайлов

Строительный кран под защитой АРКАН

ПОД угонем обычно понимается кража личного легкового автомобиля. В большинстве случаев действительно угоняют легковушки. Однако угонщиков привлекает и грузовая, и спецтехника, которая, как правило, куда дороже «Мерседеса» или внедорожника.

Стоимость грузовых или специальных автомобилей, например автокранов или экскаваторов (особенно импортных), может достигать сотен тысяч у. е., так что утрата в случае угона будет весьма ощутимой. Но дело тут не только в стоимости. Угон такой техники чреват затратами второго порядка. Какие страдания ждут владельца угнанного авто? Ему придется пересечь на служебную машину, пока идут поиски его собственной, или поехать это время общественным транс-

портом. А худшее, что может быть, — это фиаско поисковых служб, после чего приходится напрягать нервную систему, семейный бюджет и приобрести новый автомобиль.

При угоне грузовой техники убытки растут как снежный ком. Допустим, грузовик или автокран задействован на строительных работах. Отсутствие машины моментально тормозит процесс, сроки срываются, платятся неустойки и т. п. И даже имея финансовые возможности, тут же приобрести новый кран не удастся,

поскольку очереди на такую технику длятся месяцами.

Если рассматривать только наш регион, то по статистике в Петербурге и Ленобласти в последнее время наблюдается рост преступлений, связанных с хищением большегрузных транспортных средств и специальной строительной техники. По данным информационного центра ГУВД, за девять месяцев 2007 года в Петербурге зарегистрированы 143 кражи грузовых машин и спецтехники; прирост по сравнению с предыдущим годом составил 27,7%.

Отсюда вытекает необходимость охранять грузовую и специальную технику пуше зеницы ока. Причем охранять не только с помощью «человека с ружьем», но и используя новейшие технические средства.

Мы уже не раз писали о системах безопасности АРКАН, эффективно защищающих личные автомобили от угона. Кроме того, это оборудование помогает быстро обнаружить угнанный автомобиль и вернуть его владельцу. Примерно такие же технические системы применяются специали-

стами АРКАН и против угона спецтехники и большегрузных автомобилей, на которых устанавливаются те же охранно-навигационные комплексы, способные не только выполнять функции охраны, но и противостоять разбойному нападению. Это оборудование может работать в нескольких режимах, и основной — режим «охрана», используемый в отсутствие владельца или лица, управляющего транспортным средством. Комплекс контролирует возможные зоны проникновения в автомобиль, а в случае попытки угона подает сигнал на пульт централизованного наблюдения. Специальные пеленгаторы позволяют отслеживать перемещение похищенного транспортного средства и соответственно ориентировать сотрудников УВО. В отличие от многих других противоугонных устройств, системы безопасности АРКАН довольно трудно нейтрализовать и обезвредить. Одним из доказательств этого служат нижеприведенные случаи.

На стройке города была осуществлена попытка угона двух дорогостоящих кранов. На одном из них было установлено противоугонное оборудование АРКАН, на другом — защитная техника очень известной фирмы. Угонщики планировали вернуться с добычей во что бы то ни стало. И это им, к сожалению, удалось. Как оказалось, готовились злоумышленники основательно. Для начала они вывели из строя, заглушив специальным устройством, GSM-канал, по которому сигнал тревоги и координаты объекта передаются на пульт оператора. Сотрудники милиции обнаружили брошенный на месте угона прибор для глушения. Тем не менее тревожный сигнал от оборудования АРКАН поступил по защищенному радиоканалу на пульт, и дежурный смог заблокировать двигатель машины. Поняв, что один кран не заводится, преступники принялись за другой, абсолютно безза-



Юрий Берхман,
первый заместитель
генерального директора
СК «АСК-Петербург»:

ЗАО «Страховая компания АСК-Петербург» выражает группе компаний «АРКАН» признательность за совместную работу по предотвращению угона автотранспортных средств, застрахованных в нашей компании.

Мы по достоинству оценили надежность систем безопасности АРКАН Satellite и АРКАН-CITY и высокий профессиональный уровень специалистов группы компаний «АРКАН».

Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

щитный. В результате автокран, оборудованный спутниковой охранной системой, «ушел», а тот, который защищала система безопасности АРКАН, — остался. Угонщики попросту не смогли справиться с оборудованием, которое блестяще выполнило свою функцию.

В феврале текущего года благодаря системам защиты АРКАН был предотвращен угон грузовика MAN. В результате слаженной работы специалистов диспетчерского центра АРКАН и сотрудников службы реагирования УВО спецгруппа прибыла на место по сигналу тревоги через шесть минут. За это время угонщикам удалось сканировать штатную сигнализацию тягача и проникнуть в кабину — автомобиль был обнаружен с открытыми дверями.

Подобных случаев специалисты ГК АРКАН могут рассказать много, поскольку среди клиентов группы компаний есть крупные корпоративные заказчики, чьи автопарки бережет и спасает оборудование АРКАН, отбивая у угонщиков всякую охоту посягать на чужое имущество.

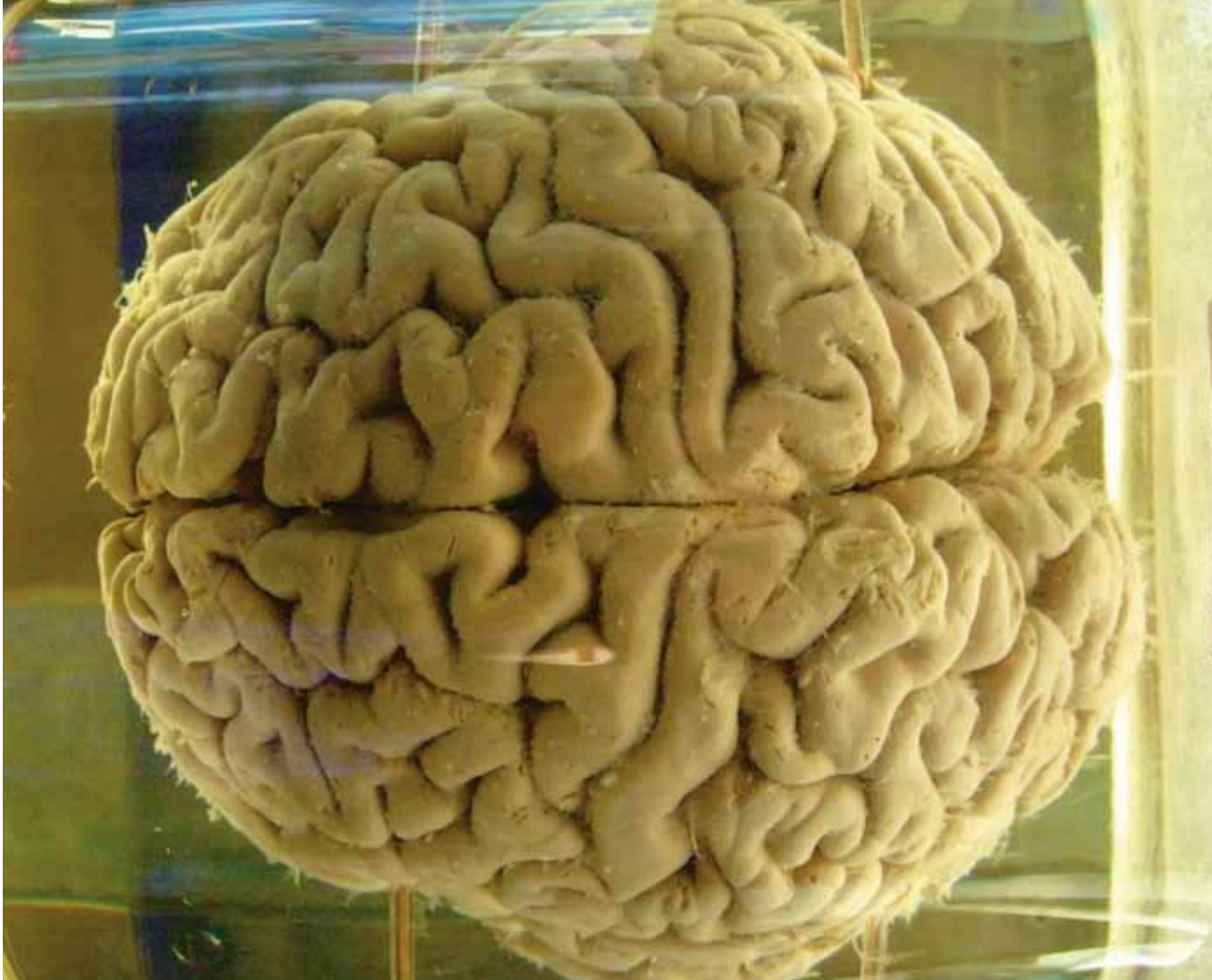


АРКАН

Бойтесь угона?

АРКАН —
профессиональная
система безопасности

www.arkan-group.ru



Галина Волгач

Мозговой центр

Профессия маркетолога сейчас востребована во всех сферах бизнеса. Постепенно становится ясно, что для эффективного функционирования компании решения сегодняшних задач недостаточно, и все чаще требуется стратегия развития. Именно поэтому служба маркетинга страховой компании рассматривается как мозговой центр, как источник обоснованной информации и рекомендаций по вопросам текущей и перспективной деятельности. Так что маркетолог страховой компании просто необходим.

Маркетолог — кто он?

О маркетинге как о методе управления коммерческой деятельностью страховых компаний и исследования рынка страховых услуг стали говорить сравнительно недавно. На Западе его широко применяли уже в начале 60-х годов, и с тех пор трудно найти иностранную страховую компанию, в штате которой не было бы маркетолога. Однако в нашей стране далеко не всегда страховые компании понимают целесообразность деятельности маркетолога и не уделяют ей достаточно внимания. Прежде

всего это связано с тем, что еще нет четкого определения понятия «маркетинг».

В современном понимании маркетинг предполагает комплексный подход к организации и управлению деятельностью страховой компании по оказанию страховых услуг, соответствующих потенциальному спросу. При этом спрос создается усилиями самой компании. Поэтому к основным функциям маркетолога в страховой компании можно отнести планирование, ценообразование, рекламирование, организацию сети

продвижения страховых полисов на основе реального и потенциального спроса на услуги страхования.

Страховая услуга весьма специфична, в основном в силу того, что одновременно и потребительская, и финансовая. Поэтому и маркетинг в области страхования имеет ряд особенностей. Целью маркетинга страхования как потребительской услуги является удовлетворение потребности клиента в страховой защите, а как финансовой услуги — оптимизация движения финансовых ресурсов

страховщиков и страхователей.

Говорят, нет маркетолога по образованию, есть маркетолог «по уму». И действительно, если посмотреть, с каким багажом приходит специалист на эту должность в страховую компанию, то выделяются два варианта. Первый предполагает экономическое образование специалиста и наличие способностей к аналитическому мышлению, объективной оценке ситуации, а также умение прогнозировать дальнейшее развитие событий. Второй вариант — страховое

образование. В этом случае маркетолог хорошо разбирается в тонкостях страхового рынка, и для успешного решения маркетинговых задач его остается лишь «подучить». На Западе, к примеру, даже нет такой должности, как «маркетолог» — подобного специалиста называют либо «менеджер по маркетингу» (агент по сбыту), либо еще более обтекаемо: «специалист по маркетингу».

Опыт зарубежных страховых компаний показывает, что работа маркетолога включает целый ряд функций, которые могут быть сведены к двум основным: формированию спроса на страховые услуги и удовлетворению страховых интересов клиентов.

Ось абсцисс — формирование спроса

В экономике формирование спроса — это целенаправленное воздействие на потенциальных покупателей в целях повышения существующего спроса до желаемого уровня, приближающегося к уровню предложения данной компании.

С точки зрения страхового маркетинга формирование спроса в первую очередь предусматривает мероприятия по привлечению клиентов в конкретную страховую компанию как потенциальных страхователей. Выполнение этой функции включает: влияние и убеждение с помощью целенаправленной рекламы, широкий комплекс организационных мероприятий по заключению договоров страхования, дифференциацию тарифов на страховые услуги, сочетание страховых услуг с различными формами торгового и юридического обслуживания. Задача планирования стратегии и тактики маркетинга состоит не только в том, чтобы завладеть страховым рынком, но и предполагает постоянный контроль за формированием спроса, позволяющий в нужный момент перестроить стратегические программы и тактику

конкурентной борьбы для достижения успеха.

Для западного общества формирование спроса на страховые услуги не имеет большого значения, так как за десятилетия там у граждан уже выработалась «привычка» к страхованию. В России, напротив, страхование до сих пор воспринимается с некоторой настороженностью. Кроме того, как известно, одним из условий стабильного спроса на страховые услуги является частная собственность. В нашей стране институт частной собственности переживает сейчас период становления, поэтому, пока окончательно не сформируется менталитет собственника, об увеличении спроса на страхование говорить не приходится. Свою роль играет также недоверие граждан к финансовым институтам, которое усилилось после массового обмана вкладчиков финансовых «пирамид» и серии крахов известных страховых компаний.

Преодолеть психологическое предубеждение клиентов



РЕКЛАМА



**ВОСТОЧНАЯ
ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ**

**представительство в Санкт-Петербурге
переехало в новый офис**



Лицензия П №3558 от 7 июня 2007 года

**191186, Санкт-Петербург,
Невский проспект, д. 10, лит. А**
Тел/факс: (812) 495-41-50, 495-41-51
<http://www.vpkre.ru>

против страхования в рамках одной компании не просто, поэтому внедрение мысли о необходимости страхования и формирование у населения страховой культуры более эффективны при объединении страховщиков. На Западе в связи с этим очень популярны совместные семинары, конференции, проходящие при участии сразу нескольких страховых компаний. Такие мероприятия проводятся и у нас, однако при их организации сталкиваются с проблемами. Во-первых, это недостаток денежных средств у страховщиков для участия в подобных мероприятиях. Во-вторых, каждая компания стремится формировать спрос на собственные услуги, а не работать в пользу конкурента, поэтому подобная консолидация усилий несколько противоречит принципам конкурентной

борьбы и воспринимается страховыми компаниями весьма скептически. В результате перед маркетологом страховой компании возникает сложная и практически нерешаемая задача — сформировать то, к чему российская клиентура пока не готова.

Ось ординат — страховой интерес клиента

Вторая основная функция маркетолога заключается в удовлетворении страховых интересов клиентов. Эта деятельность способствует формированию высокой культуры страхового обслуживания, а следовательно, росту спроса на страховые услуги. Поэтому страховые компании уделяют огромное внимание совершенствованию организации продаж страховых полисов, улучшению обслуживания кли-

ентов и поддержанию своего имиджа на высоком уровне.

Страховое обслуживание клиентуры — одно из необходимых условий удовлетворения страховых интересов клиентов. Уровень обслуживания непосредственно влияет на спрос: чем выше качество сервиса в компании, тем более востребованы ее страховые услуги. Даже простому акту купли-продажи страхового полиса предшествует большая подготовительная работа страховщика, предполагающая как простое проявление знаков внимания, так и учет психологического фактора при работе с разными социальными группами клиентов. В идеале страховые компании должны следовать принципу: любой посетитель страхового агента — потенциальный клиент. Поэтому ведущие страховые компании всегда дадут ис-

черпывающую информацию, окажут квалифицированные консультации, помогут быстро оформить необходимые документы.

Но мотивация и повышение уровня сервиса требуют от страховой компании увеличения затрат. И руководство страхового общества должно найти оптимальное соотношение уровня обслуживания и экономических факторов, связанных с сервисом. Здесь и необходимо участие маркетолога. Задача службы маркетинга страховщика состоит в выявлении закономерности связи экономических факторов обслуживания и спроса на страховые услуги. Критерием качества обслуживания страхователей при этом принято считать отсутствие жалоб.

Если спрос на страховые услуги начинает падать, марке-

Shadursky
promotion

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

На мероприятии будут подняты вопросы по расширению сотрудничества государства, страховых компаний с крупным бизнесом; представлена линейка продуктов для предпринимателей — как уже освоенных, так и новых, эксклюзивных.

6 июня 2008 г., пятница, 9:00–18:30, начало регистрации в 9:00

Деловая конференция «Жизнь: страхование и накопление»

На мероприятии будут обсуждаться наиболее актуальные вопросы, связанные с развитием рынка страхования жизни: государственная поддержка накопительного страхования жизни и ПИФов; роль страхования жизни в экономике РФ в 2008–2012 гг.; накопительное страхование жизни как инструмент долгосрочного привлечения денежных средств населения в развитие экономики страны; результаты работы рынка страхования с 1 июля 2007 года после разделения рынка на «жизнь» и «не-жизнь»; ипотечное и потребительское страхование как локомотив роста рынка страхования жизни и др.

27 июня 2008 г., пятница, 9:00–18:30, начало регистрации в 9:00

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 Шадурский, Алла Валерьевна Александрова.

толог должен установить причины падения и принять меры для их устранения. Такими мерами могут быть улучшение имиджа компании, повышение качества обслуживания, пересмотр тарифов и др.

В пространстве страхования

Рассматривая маркетолога в пространстве страхования, следует отметить ряд различий в российском и зарубежном подходе.

Первое и главное из них состоит в том, что на Западе давно сложилось четкое представление о том, чем должен заниматься специалист по маркетингу в страховой компании. У нас же, напротив, маркетолог до сих пор нередко числится в компании номинально, в действительности выполняя совершенно другие обязанности. В большинстве случаев специалист по маркетингу занимается рекламой или в лучшем случае проводит анализ страхового рынка.

Второе различие касается уровня подготовки маркетолога. Если за рубежом страховые компании уделяют этому вопросу огромное внимание и выделяют немалые средства, для того чтобы отправить специалиста по маркетингу на очередной семинар или курсы повышения квалификации, то у нас об этом даже не думают. Предпочитают изначально на-

бирать уже подготовленных специалистов с несколькими образованиями и многолетним опытом работы в страховании. Хотя едва ли такой подход является верным. Ведь профессия маркетолога требует постоянного развития и совершенствования имеющихся навыков, и сфера деятельности такого специалиста широка.

Еще одно существенное различие в отношении к маркетологу у нас и за рубежом состоит в уровне зарплаты и положении в обществе. В большинстве европейских стран специалист по маркетингу в страховании относится к наиболее востребованным профессиям. Маркетолог рассматривается страховыми компаниями как ключевая фигура, потому что он занимается не только «внешними» вопросами имиджа и продвижения, но и «внутренними» вопросами улучшения благосостояния компании. В России же еще нет осознания того, что этот специалист необходим компании для развития и процветания. Поэтому, в то время как на Западе специалист по маркетингу в страховании получает 90 000–125 000 долларов в год, в России зарплата маркетолога в десятки раз меньше.

И наконец, за рубежом система маркетинга в страховании складывалась годами, выстроена четко и работает



Андрей Крупнов,

руководитель департамента маркетинга и стратегического планирования ОСАО «Россия»

Роль маркетолога в страховой компании двояка. С одной стороны, он должен объяснить коллегам из других подразделений (продажи, андеррайтинг и т. п.), что нужно людям, которые никак не хотят становиться потребителями страховых услуг, и какие слова и действия необходимы, чтобы убедить их в полезности услуг компании. С другой стороны — следует разъяснить клиентам, в чем именно состоит суть страхования, какую пользу они могут из него извлечь, и убедить их, что страхование — это не азартная игра на деньги с неясными правилами и сомнительной честности соперником.

Трудности в работе страхового маркетолога обусловлены особенностями отрасли. Страхование относится к наименее понятным и потому наименее востребованным услугам. Спрос на страховые услуги в основном принудительный (со стороны государства или финансовых институтов). А когда человека насильственно загоняют в неизвестность, это вызывает у него инстинктивный страх и реакцию отторжения. Так что задача страхового маркетинга на данном этапе состоит не в стимулировании спроса, а в изменении его с отрицательного на положительный.

Основные различия российского и западного страхового маркетинга вызваны разницей в статусе страховой отрасли «здесь» и «там». На Западе страхование — древняя уважаемая отрасль, представленная гигантскими компаниями, владеющими существенной долей национальной экономики, пользующимися авторитетом и уважением. В России — это объединение мелких и очень мелких организаций, совокупная капитализация которых меньше прибыли средней нефтяной компании, а репутация лишь немного лучше таковой залов игровых автоматов. Главные вопросы страхового маркетинга на Западе: «что покупать» и «как покупать». В России же до сих пор без ответа остается вопрос «зачем».

отлажено. В нашей стране сегодня положение маркетолога в группе страховых профессий вызывает больше вопросов, чем ответов. И нам еще предстоит пройти сложный, но тем более интересный путь

от решения текущих проблем в страховой компании до разработки целостной стратегии ее развития с учетом существующего спроса на страховые услуги и страховых интересов клиентов.



Главное для нас — люди

РЫНОК страхования представлен как крупными универсальными компаниями, так и небольшими, со своей спецификой деятельности и собственной стратегией продвижения услуг. Одна из динамично развивающихся малых компаний — «Адвант-Страхование». Ее генеральный директор Марина Родионова — гость нашего журнала.



— **Марина Всеволодовна, насколько известно, название «Адвант-Страхование» появилось сравнительно недавно. В связи с чем?**

— Этот бренд возник в результате бизнес-расширения компании «ИнпредСтрахование», которая работает на страховом рынке Петербурга с 1996 года. Переименование связано с качественным изменением политики управления компанией и выводом на страховой рынок новых продуктов.

— **В таком случае неизбежны какие-то серьезные изменения в деятельности и структуре компании. Какие это изменения?**

— Менять действительно пришлось многое, начиная от страховых продуктов, которые предлагались рынку, и заканчивая процессами, протекающими внутри компании по ходу оказания страховых услуг. Мы начали с определения долгосрочных целей, с того, какими мы видим себя на рынке, а также с осознания того, для кого мы собираемся работать. Было решено работать преимущественно с корпоративными клиентами, что для небольшой страховой компании вполне естественно в силу ряда объективных причин. После этого нам пришлось сформировать линейку страховых продуктов, которые мы будем предлагать нашим клиентам. Понимая, что возможности малой компании ограничены и она не может предоставлять полный спектр услуг страхования, мы выбрали несколько самых важных, на наш взгляд, направлений. Мы формируем комплексные

страховые программы, организуем под это бизнес-процессы, информационные технологии, стараемся оптимизировать отношения между сотрудниками, которые выступают в роли клиентских менеджеров, — в общем, перестраиваем работу под намеченные цели.

связь с клиентами исключительно через клиентских менеджеров. Менеджер выстраивает с каждым клиентом личные, доверительные отношения и сопровождает его от заключения договора до момента выплат, если таковые потребуются. Это

компания, о чем говорилось выше, — это возможность работать с клиентом на близком расстоянии, что называется, глаза в глаза. В практике крупного страховщика такой подход, как правило, невозможен. Поэтому на страховом рынке должны быть и

счет страховым компаниям идет на многие сотни, а кое-где их больше тысячи.

— И в заключение. Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель страхового бизнеса?

— Страховой бизнес является частью финансовой сферы. А в этой сфере главное — люди. Средства производства компании — это коллеги, с которыми я работаю, а не какое-то оборудование или техника. Соответственно все определяется системой отношений внутри компании. Если удастся создать общую идеологию, общие подходы, то дело ждет успех. А значит, основное качество руководителя страхового бизнеса — умение создавать такую атмосферу, такую систему отношений, которые обеспечивали бы успешную работу коллектива сотрудников.

Нас отличает неформальный подход к клиентам. Мы хотим, чтобы клиента с нашей компанией связывали человеческие отношения, а не только договор страхования. Это дает возможность клиенту почувствовать себя личностью, индивидуумом.

— Какие страховые продукты вы предлагаете клиентам?

— Прежде всего это классические виды: страхование финансовых рисков предприятий, их имущества, страхование строительно-монтажных рисков, а также рисков гражданской ответственности при проведении строительно-монтажных работ. Мы активно участвуем в страховании договорных обязательств по выполнению государственного заказа, а еще предоставляем услуги, входящие в социальный пакет сотрудников предприятий. В него входят ДМС и страхование от несчастного случая. Мы также страхуем специфические для разных отраслей риски — это страхование товаров и товарных остатков, стеклоэлементов и иного имущества предприятий.

— Но этим же занимаются многие страховые компании. В чем отличие компании «Адвант-Страхование» от других компаний, работающих на страховом рынке?

— Нас отличает неформальный подход к клиентам — мы считаем, что должен быть эмоциональный контакт. В итоге возникает доверие. Мы хотим, чтобы клиента с нашей компанией связывали человеческие отношения, а не только договор страхования. Поэтому мы налаживаем

дает возможность клиенту почувствовать себя не безликим потребителем страховых услуг, а личностью, индивидуумом, к которому относятся, можно сказать, эксклюзивно. В результате и наши сотрудники чувствуют себя неповторимыми личностями, а не винтиками в огромной бизнес-машине.

— Кстати, о бизнес-машинах. Обрисуйте, пожалуйста, сходства и различия специфики деятельности большой и малой страховых компаний.

— Большие страховые компании отличает сложная многоуровневая структура, которая может эффективно работать только при четком разделении полномочий. При сбое между уровнями этой структуры возникают проблемы и внутри компании, и у клиентов. Малая компания от этих недостатков свободна. С другой стороны, крупная компания имеет больше возможностей подключать к работе высококлассных профессионалов, а также может предоставить клиенту более широкий спектр услуг. Малая компания, если она не может оказать какую-то услугу, вынуждена передавать своих клиентов другим компаниям, и мы, к слову сказать, совершенно не стесняемся это делать. Важнейшее конкурентное преимущество малой

большие, и малые компании. Разговоры о том, что этот рынок нужно сократить примерно до сотни крупных страховщиков, неправомерны: это не цивилизованный подход, а выгодный только надзирающим органам и некоторым крупным компаниям. Во всех развитых странах



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

Re: Бюро болезненных находок

Статья «Бюро болезненных находок», опубликованная в третьем номере «Страхового случая» за этот год, затронула действительно болезную для страхового рынка тему. Играя роль площадки для обмена мнениями, наш журнал предоставил возможность высказать свои соображения по этой проблеме представителю страхового сообщества — начальнику отдела личного страхования СОАО «Регион» Илье Петрову.

До 2003 года ДТП тоже происходили, но у государства не было проблем с покрытием медицинских расходов пострадавшим. Сейчас ситуация почти не изменилась: согласно закону об ОСАГО страховые компании должны оплачивать пострадавшему в аварии «дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение». Если почитать Территориальную программу государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи, утвержденную в Санкт-Петербурге ежегодно, то получается, что в сущности каждый гражданин РФ имеет право на любую медицинскую помощь. Другими нормативными актами введены ограничения: имеется четкий перечень медикаментов, на которые имеет право гражданин, и перечень заболеваний, затраты на лечение которых обеспечиваются за счет квот федерального бюджета.

Таким образом, если пострадавший вызывает после ДТП коммерческую скорую помощь, определяется в платный стационар и получает платные медицинские услуги, то страховая компания по закону не может оплачивать эти услуги, так как большинство их пострадавший имеет право получить бесплатно. Исключения составляют медикаменты, медицинский уход и реабилитация, а также ситуации, когда федеральные квоты уже израсходованы.

В статье указывается на какую-то «базовую» программу ОМС, исходя из которой и выделяются деньги в соответствии с генеральным тарифным соглашением. «Базовая» программа, таким образом, должна содержать четкий перечень услуг, которые гражданин имеет право по ней получать. Тогда станет понятно, какие услуги являются дополнительными и платными. Однако государственные структуры, ответственные за здравоохранение, боятся вводить такие ограничения, поскольку, во-первых, это будет явно антисоциальная и непопулярная в обществе мера, а во-вторых, в мутной воде жить проще.

У страховщиков возникает законное недоумение: почему они должны быть «крайними», если в бюджете, при довольно большом едином социальном налоге (в сравнении с другими странами), не хватает денег для обеспечения конституционных прав граждан РФ.

В статье приводится в качестве примера соотношение стоимости лечения в платной палате НИИ скорой помощи им. И. И. Джанелидзе (как, впрочем, и любой другой больницы, имеющей платные отделения) и тарифа ОМС. Дело в том, что в стоимость (коммерческую)

лечения в платной палате, кроме себестоимости, закладывается еще и прибыль, размер которой определяет само медицинское учреждение. По логике чиновников, страховые компании должны



Илья Петров
начальник отдела
личного страхования
СОАО «Регион»

оплачивать разницу между коммерческой ценой и тарифом ОМС, что не определено никаким документом. Мы считаем подобный подход некорректным, потому что при этом пострадавший может отправиться лечиться, например, в Кремлевскую больницу, то есть выбрать из списка ме-

это действительно было четко прописано в законе. И в тех рамках, которые дают возможность осуществлять выплаты пострадавшим, страховые компании свои обязанности выполняют. В том числе и по судебным решениям, которые противоречат нормам закона об ОСАГО.

Страховщики предлагают различные выходы из сложившейся ситуации. Один из них — денежная выплата пострадавшему, а не оплата лечения. Здесь, однако, возникает вопрос определения размера этой выплаты. И схема установления такой суммы должна быть четко прописана в законе. Получив денежную выплату, пострадавший сможет самостоятельно решать, где и как лечиться.

Второй вариант — возмещение расходов системе ОМС в рамках существующих тарифов. В принципе для случаев ДТП возможно установление специальных тарифов, более высоких, или определенных

У страховщиков возникает законное недоумение: почему они должны быть «крайними», если в бюджете не хватает денег для обеспечения конституционных прав граждан

дицинских учреждений самое дорогое. А то, что тариф ОМС не покрывает полностью затраты на лечение гражданина РФ, — это уже проблема чиновников от медицины.

Самое интересное, что страховщики и не отказались бы никогда от своих обязательств по ДТП, если бы все

повышающих коэффициентов. Существуют же два вида МПОТ: для оплаты штрафов и для социальных выплат...

А вообще, все должно делаться в рамках законности, а не путем создания различных бюро экспертизы и предъявления незаконных требований к страховым компаниям.



Анастасия Сациперова

Уступи дураку фарватер

По данным Государственной инспекции по маломерным судам (ГИМС), в Петербурге зарегистрировано более 40 000 маломерных судов, из них примерно 5 000 периодически передвигаются в черте города. Средняя стоимость петербургской яхты или катера составляет примерно 600 000 рублей. Статистика свидетельствует, что ежегодный прирост парка маломерных судов достигает одной тысячи.

С 18 сентября 2007 года вступили в силу новые правила пользования водными объектами для плавания на маломерных судах, призванные обеспечить более безопасное движение для его участников.

Небезопасное занятие

В связи с этим катание по рекам и каналам Санкт-Петербурга на гидроциклах, а также маломерных судах на подводных крыльях и воздушной подушке запрещено. Такие меры были

приняты Государственной инспекцией по маломерным судам из-за роста количества аварий с участием гидроциклов.

Правила передвижения на яхтах и катерах схожи с автомобильными. Среди водителей водного транспорта есть и

злостные нарушители, любящие обгоны, подрезы и проч. Не обходится, к сожалению, и без аварий. По данным ГИМС, ежегодно в период навигации случается три — пять серьезных катастроф. И прогнозы говорят о том, что снижения

В начале июля прошлого года в Малой Неве произошло столкновение двух гидроциклов. Пострадали три человека, один из которых получил тяжелые травмы. 16 августа на набережной канала Грибоедова 33-летний мужчина, управляя водным мотоциклом, не справился и тяжело покалечил 44-летнюю женщину, сидевшую на спуске у воды.

количества происшествий не предвидится.

И так же как и на российских дорогах, главная проблема на воде — отсутствие культуры езды.

В целях развития культуры передвижения по воде в 2001 году начальник Государственной инспекции по маломерным судам Константин Пашинский предложил ввести обязатель-

ное страхование пассажиров, пользующихся услугами маломерных судов, и гражданской ответственности перевозчиков перед третьими лицами. Речь шла о перевозчиках, деятельность которых лицензируется.

В отличие от более крупных водных транспортных средств как морского, так и речного регистра, владельцы маломерных судов страхуются крайне редко, только по необходимости, — например, принимающая сторона выставляет наличие страховки в качестве необходимого условия. Вместе с тем в Москве по постановлению мэра Юрия Лужкова страхование всех судов обязательно.

Вместо ответственности — каско

К сожалению, никаких дальнейших действий в этом направлении чиновники не

предпринимают. Страховщикам же приходится отдуваться и работать с этим непопулярным видом страхования. Почему непопулярным? Начальник управления корпоративного страхования Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК» Дмитрий Воллин связывает неостребованность «водной» страховки с тем, что большая часть парка маломерных судов, находящихся в частных руках, — старые и дряхлые, купленные очень давно либо построенные самостоятельно. Оценить такого рода технику весьма затруднительно, также не совсем понятно, где и как ее ремонтировать. Эта проблема, скорее всего, решится с постепенным обновлением парка судов. «Другая часть маломерных судов — это довольно дорогие яхты, зачастую зарегистрированные за рубежом и оформленные

на подставных лиц, как физических, так и юридических, — говорит эксперт. — И в случае возмещения убытков по таким судам возникает вопрос, кому и на каких основаниях выпла-



Дмитрий Воллин

начальник управления корпоративного страхования филиала ОАО «МСК» в СПб

чивать деньги. Помимо этого, отмечается дефицит специалистов по оценке этой техники и ее повреждений».

К тому же в городе пока не создана должная инфраструктура по продаже, обслужи-

реклама



Лицензия Федеральной службы страхового надзора С № 1582.78

Страхование во всем многообразии

«Русский мир» предлагает страховые продукты для частных лиц и корпоративных клиентов. Высокий профессионализм сотрудников и многолетний опыт работы компании на российском рынке гарантируют качество наших услуг.

ОАО Страховая компания «Русский мир»
Круглосуточный контакт-центр: (812) 324-69-69


РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

www.rusworld.ru

ванию, ремонту и хранению такого транспорта.

«Основная проблема, связанная с эксплуатацией некоммерческих маломерных судов, — недостаточно жесткий контроль за нормами безопасности на них и квалификацией капитанов, — приводит свои доводы директор центра морского страхования ОАО СК «Русский мир» Андрей Петров. — Это проблема не только страховщиков, но и всех участников водного движения и заинтересованных сторон, включая ГИМС и МЧС. Но надо отметить, что последние несколько лет ситуация меняется в лучшую сторону».

Цена соответствует рискам

Стандартное страховое покрытие включает все риски, связанные с возможной гибелью или повреждением маломерного судна, с учетом общепринятых исключений. Набор этих рисков может варьировать в зависимости от страхового портфеля, рентабельности данного вида страхования и политики отдельно взятой страховой компании.

Согласно большинству правил страхования маломерных судов страховым случаем является физическая и конструктивная гибель или повреждение (а) маломерного судна или его частей; (б) имущества (оборудования), постоянно присутствующего (закрепленного) на маломерном судне.

Случай признается страховым, если причинение ущерба произошло вследствие следующих событий:

- пожара, взрыва, бури, землетрясения и иных стихийных бедствий;
- посадки на мель, соприкосновения с какими-либо плавучими или неподвижными предметами во время плавания (дрейфа, прикола, стоянки);
- погрузо-разгрузочных работ, посадки пассажиров;
- поломки валов, взрыва котлов;

- противоправных действий (включая угон) третьих лиц. Чаще всего страховщики выплачивают за повреждения корпуса или винтов, выходя-

щих из строя из-за слишком грязной воды.

«Помимо прочего, наша компания покрывает все необходимые и целесообразные расходы по спасению и сохранению маломерного судна, а также по уменьшению его дальнейших повреждений в результате страхового случая», — добавляет Дмитрий Воллин. Размер тарифа в компании МСК определяется в пределах 1–5% стоимости судна, а страхование гражданской ответственности владельца перед третьими лицами обойдется в 0,4–2 процента.

Застраховать стандартное маломерное судно средней стоимости, плавающее в пределах РФ, СК «Русский мир» предлагает по тарифу 0,8–2,5% страховой суммы — в зависимости от дополнительных факторов, влияющих на степень риска.

В ответе за тех, кто в ответе

В страховой компании, кроме приобретения полиса каско на яхту или катер, собственнику предложат докупить еще и страховой полис ответственности, которая может наступить вследствие нанесенного ущерба другим судам, жизни и здоровью третьих лиц или окружающей среде. По российскому законодательству владельцы водных судов обязаны их страховать. Правда, страховая защита ответственности перед третьими лицами обязательна для кораблей при заходе в иностранные порты.

Страхование гражданской ответственности — не такое

дорогое удовольствие, чтобы им пренебрегать. Спросом этот вид пользуется, но гораздо меньше, чем за рубежом. Причина в том, что в России пре-

тензии третьих лиц не всегда можно доказать в рамках действующего законодательства. И потому довольно часто виновника нельзя привлечь к ответственности или обязать возместить ущерб. Соответственно, такая страховка кажется многим судовладельцам неоправданной. Хотя все чаще страхование гражданской ответственности является обязательным условием — например, пользование стоянкой в отдельных акваториях и просто плавание по определенным районам невозможны без наличия соответствующего страхового полиса.

Гидроциклы не возьмем!

От страхования гидроциклов отказываются не только петербургские страховщики.

«Причина тому, — объясняет Дмитрий Воллин, — отсутствие ранее официальной регистрации этой техники. Помимо этого, не было отработанной схемы фиксации страховых случаев с этими судами».

Андрей Петров связывает осторожность страховщиков в первую очередь с отсутствием каких-либо требований к пользователям гидроциклов в части норм безопасности, скоростных режимов, квалификации пилотов, что приводит к высокой аварийности и убыточности. Другая причина, по его мнению, — малое количество потенциальных объектов страхования. Хотя не исключено, что в скором будущем ситуация изменится, и страховщики смогут охватить и этот сегмент.

Можно сделать вывод, что страховка — вещь бесполезная. Она не только заставляет задуматься о безопасности, но и позволяет цивилизованным

способом решить все споры в случае аварии. Конечно, если мы того сами хотим.




Николай Кожин

директор филиала СК «Арбат» в СПб

При защите судовладельцев мы одновременно предлагаем и страхование их ответственности перед третьими лицами, и страховку их судна. Эти продукты могут продаваться и по отдельности, но финансовая защита при выборе только одного вида страхования превращается в «рулетку»: собственнику судна придется либо самому оплачивать восстановление своего имущества, либо возмещать ущерб, нанесенный пострадавшей стороне. При комплексном страховании перечень рисков небольшой, но исчерпывающий:

- ответственность при столкновении с другими судами;
- ответственность за повреждения плавучих и неподвижных предметов (буйков, свай мостов и т. д.);
- ущерб (повреждения, полученные при столкновении, вандализме и т. п.);
- кража (хищение катеров, яхт).

Согласно большинству правил страхования маломерных судов страховым случаем является гибель или повреждение судна и его частей, а также имущества постоянно присутствующего на нем



Георгий Копылов

Атрибут престижа

Водная гладь сегодня, говоря образно, отражает имиджевые настроения состоятельных россиян, которые все чаще приобретают катера и яхты. И если еще пять лет назад появление яхты или катера собирало толпы зевак, то в наши дни маломерные суда стали неотъемлемой частью столичных водоемов. В связи с этим растет и рынок страхования таких судов.

Все — добровольно

Страхование ответственности собственников маломерных судов в России — дело добровольное. Все нормативно-правовые акты, относящиеся к этим судам, не обязывают судовладельцев страховать свою ответственность. Закон требует лишь регистрации. Согласно положениям государственной инспекции по маломерным судам, государственной регистрации подлежат не только моторные лодки, катера и яхты, но и некоторые безмоторные суда — байдарки грузоподъемностью более 150 килограммов и надувные

лодки грузоподъемностью 230 килограммов.

Однако все зарегистрированные суда считаются транспортными средствами, и поэтому их эксплуатация сопряжена с определенными рисками. Любое транспортное средство может причинить вред окружающей среде, людям, повредить другие транспортные средства и пострадать само. Если принять во внимание стоимость некоторых катеров и яхт, которая достигает сотен тысяч долларов, неудивительно, что судовладельцы все чаще обращаются в страховые компании.

Если говорить о страховании гражданской ответственности, то все чаще одним из основных требований установителей спортивных соревнований становится наличие страховки третьей стороны. Большую роль в этом деле сыграли появившиеся в России яхтенные клубы, которые начинают активно сотрудничать со страховыми компаниями. Особое значение страховка третьей стороны приобретает, когда яхты или катера используются в коммерческих целях.

Однако чаще всего страхуют риски повреждения и

гибели корпуса судна (страхование каско). Как правило, судовладельцы включают в страховку весь корпус и двигатель катера или яхты. Хотя даже по этому виду на сегодняшний день в России застраховано не более 20 % всех яхт и катеров.

Встреча с топляком

В нашей стране пока не сформировалась культура вождения маломерных судов, как в Европе или США. Ни для кого не секрет, что многие судовладельцы не сдают экзамен по вождению, а просто покупают права. Отсюда полное игнорирование всех правил движения на воде. Особая проблема — вождение высокоскоростных катеров в нетрезвом состоянии. Не так давно на Неве пьяный гонщик на катере разбил тримаран, нанеся ущерб 100 тыс. долларов. Реки, озера и водохранилища, где ходят маломерные суда, это зачастую мелководные объекты, а яхты и катера — весьма скоростной вид транспорта. Поэтому нередко яхты попадают на мели, повреждая подвесные моторы, винты и корпус. К тому же многие водоемы сильно загрязнены, и судно может налететь на скрытый под водой предмет и получить серьезные повреждения. «Травмы» корпуса порой приводят к полному или частичному затоплению судна. Такие происшествия нередко создают препятствия судовому ходу, и тогда требуется эвакуация судна. И если транспортное средство не было застраховано, расходы владельца на проведение всех этих мероприятий могут оказаться несопоставимы с его стоимостью. Судите сами: в начале апреля этого года вследствие транспортного происшествия в акватории Черного моря моторная яхта Prestige36 получила повреждения винто-рулевой группы и пробоину в подводной части правого борта, что привело к ее частичному затоплению. По этому страховому случаю крас-

В США страхование ответственности владельцев маломерных судов также не является обязательным. По американскому морскому законодательству владелец яхты или катера должен страховать только гражданскую ответственность членов экипажа.

нодарский филиал ОСАО «Россия» выплатил страховое возмещение в размере 9,9 млн рублей.

Нередки и угоны. И снова на помощь судовладельцу приходит страховка. В начале года филиал страхового общества «Якорь» во Владивостоке произвел выплату частному лицу в размере 386 тыс. рублей по факту кражи катера «Ларсон». Катер был застрахован в апреле 2007 года по программе страхования каско маломерных судов, катеров и яхт.

На приколе

Многие судовладельцы экономят на страховании, оформляя договор только на период плавания, а на хранение яхту или катер ставят без защиты. Это позволяет получить скидку 25 % по сравнению с круглогодичным страхованием. Но в российской страховой практике был случай, когда злоумышленники угнали автомобиль, перевозивший яхту. И многие страховые компании предлагают страхование по полису, который предусматривает страховое покрытие при перевозке и хранении. Особое значение этот вид страхования имеет для яхт-клубов, владельцы которых страхуют свою ответственность за причинение вреда объектам, которые находятся на их территории. Яхты могут столкнуться во время волны, поднятой проходящим мимо теплоходом, стукнуться бортами и получить повреждение. Как-то в результате обрыва троса яхта упала на причал и разбилась.

Если говорить о тарифах, то в среднем они составляют 1–3% страховой суммы, ко-

торая определяется исходя из стоимости самого судна. Стоимость страхования обычно зависит от возраста судна, материала его корпуса, срока страхования, размера франшизы. Страхование маломерных судов, в особенности яхт, очень часто сравнивают с автомобильным. Принципиальным отличием яхтенного страхования является обязательная франшиза, то есть невозмещаемая часть убытка. Франшиза вводится для того, чтобы владелец яхты более бережно относился к объекту страхования. Размер ее различается в зависимости от компании-страховщика, но в среднем составляет два процента.

Полная ванна нефти

Что касается страхования других маломерных судов, например гидроциклов, надувных лодок и байдарок, то на сегодняшний день в России существуют единицы таких программ. Но, как свидетельствует мировой опыт, застраховать можно любое маломерное судно. Был случай, когда знаменитая Lloyds застраховала ванну, использованную в качестве плавсредства. Риск был принят страховщиком при условии, что пробка из сливного отверстия выниматься не будет.

Последним словом в зарубежной страховой практике стало экологическое страхование яхт и катеров. Согласно федеральным законам США любой владелец моторного маломерного судна может быть привлечен к ответственности за разлив горючего в акватории. И сегодня все крупнейшие страховые компании предлагают покрытие подобных рисков. Помимо этого, американские страховщики предлагают уникальную страховку от незастрахованных яхт. Если по решению суда вы обязаны возместить ущерб, причиненный пассажирам незастрахованного судна, с которым столкнулось ваше, то этот вид страхования покроет такие расходы.

Мы пришли на рынок страхования шесть лет назад!

Сегодня нам есть, чем гордиться!



СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

191119, г. Санкт-Петербург,
ул. Марата, 82, лит. Ч
(812) 363-48-48

INSURANCE COMPANY

82 Marata st.,
Saint Petersburg, 191119
(812) 363-48-63



Всегда в ногу
со временем!

Приморское отделение:

г. Санкт-Петербург, Торжковская ул., 20, оф. 9
тел./факс (812) 492-58-37

Карельское отделение:

г. Петрозаводск, ул. М. Горького, 25, оф. 315
тел./факс (8142) 79-81-01

Дачные дела

Огородники и дачники с приходом весны готовят свои летние резиденции к сезону. Совсем скоро в них закипит активная жизнь — появятся первые посадки, обновятся дома, даже начнется строительство дорогих и не очень коттеджей. Вместе с этим придут и участятся неприятности: затопления, пожары, случаи мародерства.



При отсутствии в загородных домах систем безопасности собственники могут понести серьезные потери, особенно если речь идет о дорогостоящих объектах или строениях, находящихся в стадии строительства. А приятным и полезным дополнением к «противопожарке» станет страховой полис, который в случае чего позволит значительно сократить расходы на восстановление домика.

Защита в комплексе

Эксперты констатируют: страхуются, как правило, состоятельные клиенты — владельцы дорогих коттеджей

и собственники дач, построенных с нуля. Кроме полиса, они часто обзаводятся дополнительными мерами безопасности — противопожарными и охранными комплексами. Охранная система, например видеонаблюдения, фиксирует факт проникновения злоумышленников, а противопожарная — подает необходимый сигнал на пульт при возникновении пожара. Однако служба реагирования или пожарная машина не всегда могут быстро добраться до места происшествия. Тогда на помощь приходит страхование, которое является универсальным механизмом для компенсации

ущерба. «Конечно, страховая компания заново коттедж не построит и любимую мебель и оборудование не приобретет, но необходимые для этих целей деньги в виде возмещения она выплатит», — говорит эксперт в области страхования Сергей Лысенко. Такое приятное взаимодополнение имеет и еще одно преимущество: комплексный продукт заметнее дешевле, так как наличие охранной системы снижает страховой тариф.

Экспресс-полисы подходят не каждому

Понятно, что не каждый собственник загородного

дома может найти, скажем, 10–15 тыс. рублей на страховой полис. Выходом может стать полис экспресс-страхования, то есть «коробочный» продукт с минимальным набором рисков и фиксированной страховой суммой. Правда, не всем владельцам загородного жилья такой полис подойдет. Так, оптимальным вариантом он может стать для защиты домов, стоимость которых не превышает одного миллиона рублей. Что касается дорогостоящих коттеджей, то лучше выбрать классический путь — с вызовом эксперта для оценки страхуемого имущества и факторным анали-

зом рисков. Такой дифференцированный подход связан зачастую с неоправданными ожиданиями страхователей, которые, застраховав дома на одну сумму, что называется, на глаз, в результате страхового события получают совсем другую — существенно меньшую. «Нельзя ни недооценивать, ни переоценивать объект, потому что страховщик все равно заплатит только по реальной стоимости пострадавшего объекта», — говорит специалист по перестрахованию Екатерина Ульрих.

Также «коробочный» продукт не подойдет и собственникам, которые не имеют соответствующих документов на участок или дом. Так, многие годы в товарищеских коопера-



Денис Горулев

доцент кафедры страхования, руководитель научного общества страховщиков ФИНЭКА

тивах единственным документом, удостоверяющим права собственности, была книжка садового, где фиксировалось наличие участка, но не находящегося на нем строения.

Строительству тоже нужна страховка

В последнее время многие россияне не только строят дома, но и активно перестраивают, реконструируют старые дачи. Так или иначе, ведутся строительные работы. Они также подвержены многочисленным рискам, поэтому требуют соответствующей защиты. Страховщики предлагают в этом случае программы по страхованию строительно-монтажных рисков. Но советуют воспользоваться вариантом страхования от всех рисков, так как вероятность наступления последних

слишком велика, а предсказать, какие «реализуются», — сложно. Кроме стандартных, например пожара или затопления,

возможны еще и ошибки в выборе проекта, падение кранов и многое другое.

Данный вид страхования имеет и ряд технических особенностей, связанных с определенной тарификацией и анализом рисков. Так, пожар на стройке может возникнуть как извне, так и в результате действий строителей, а причина влияет на размер тарифа.

Главное помнить, что ни один здравомыслящий страховщик не примет на защиту объект, если на него нет документов (хотя бы проекта постройки), а также если строительство ведется не по оговоренным правилам, — например, ремонт помещений осуществляется хозяевами или неквалифицированными работниками.

«Если страховщик может отследить и оценить степень рисков, то он всегда пойдет навстречу», — утверждает доцент кафедры страхования и руководитель научного общества страховщиков ФИНЭКА Денис Горулев.

Снижаем вероятность

Мало дом застраховать, еще необходимо провести ряд превентивных мероприятий, которые обеспечивают снижение вероятности наступления уже принятого к страхованию риска. Но сегодня затраты на их проведение, как правило, ложатся на плечи собственников загородного жилья, которые и на страховку с трудом выкраивают средства из семейного бюджета. Страховщики сетуют на сложившуюся ситуацию — ведь до 2002 года компании могли относить эти затраты

на себестоимость, и тогда многие из них осуществляли превентивные мероприятия за собственный счет. Напри-

перты уверены, что вводить и развивать превентивные меры нужно, тем более что обе стороны — страховые

Пока лишь 3 % населения страхуют свое загородное имущество, понимая необходимость этого шага

мер, нанимали охрану для садоводческого кооператива для минимизации рисков вандализма или рыли водоемы для профилактики пожаров и наводнений. «После того как были внесены изменения в налоговое законодательство, страховщик может проводить эти мероприятия, но за счет своей прибыли, что для него экономически нецелесообразно и организационно сложно, потому что для таких действий необходимо коллективное одобрение собственников», — сетует Денис Горулев. Однако экс-

компания и владельцы дачной недвижимости — заинтересованы в результатах проведения мероприятий по снижению рисков.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Страховая защита и охрана загородной недвижимости: дачи и коттеджи. Особенности «ипотечного» страхования загородной недвижимости. Новые возможности 2008», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion

Страхование по всем правилам



лиц. № 2905.77 от 28.02.2006 г.

РЕКЛАМА



Санкт-Петербург, ул. Ленсовета, 88.
Приемная: 382-66-00, 382-65-94, 382-65-86;
отдел урегулирования убытков: 382-65-96.
Доп. офисы: ул. Благодатная, 43,
тел./факс: 388-67-79, 373-46-26,
пер. Бойцова, 7, оф. 414, тел.: 570-37-38.
E-mail: spb@rkgarant.ru, www.rkgarant.ru



Николай Кожин

Все чаще в страховой бизнес приходят прямо с институтской скамьи. В частности, таковым было начало пути Николая Владимировича Кожина, получившего высшее техническое образование и сразу попавшего на работу в страховую компанию «Центр-брокер», в отдел выплат. Затем был отдел выплат в компании «Наста-центр». А первый опыт руководящей работы Николай Кожин получил в страховой компании «Гармед», где он возглавлял отдел автострахования. Следующей ступенью карьерного роста стала должность директора в Санкт-Петербургском филиале страховой компании «Арбат». Компания нашла незанятую нишу — страхование грузовых транспортных средств. Поначалу этот вид мало кого интересовал, но со временем он стал прибыльным и давал хорошие страховые сборы. В этом году СК «Арбат» отпраздновала шестилетний юбилей (филиал работает в Петербурге с 2005 года).

Когда Николай Кожин пришел в филиал, в его штате были два человека, один из которых — директор. Фактически начинали с нуля: подбирали персонал, разрабатывали стратегию. В общем, ставили компанию на ноги. И сейчас филиал — это вполне работоспособная команда из 16 сотрудников. При этом все — специалисты широкого профиля, освоили не менее пяти видов страхования, что для небольшой компании удобно и выгодно. Крупные компании предпочитают идти по пути узкой специализации сотрудников, а небольшие, как считает Николай Кожин, должны стремиться к их универсализации.

Под руководством молодого, но уже опытного начальника филиал развивается вполне успешно. Клиентам представляются такие услуги, как ОСАГО и страхование по системе каско, страхование имущества юридических лиц, грузовых перевозок, страхование от несчастных случаев и др. Недавно филиал стал осваивать сельскохозяйственное страхование. Кроме того, начинается продвижение в регионы, в частности, уже открыто отделение филиала в Петрозаводске, а в ближайшее время планируется открыть еще ряд отделений в других городах.

Планы по развитию у руководителя филиала весьма серьезные, и в первую очередь касаются агентской сети. Главная проблема здесь, по мнению Николая Кожина, — дефицит квалифицированных кадров. Страховые продукты имеются, методики — тоже, но нужны специалисты, способные профессионально довести эти продукты до потребителя.



Татьяна Гай

Страхового дела в цивилизованном варианте в советскую эпоху, по сути, не существовало. Даже профессионалы в этой области работали по таким стандартам, которые в рыночных условиях оказались никому не нужными, поэтому требовалось срочно переучиваться. Именно так поступила Татьяна Михайловна Гай, отдавшая десять лет работе в системе ГОССТРАХа. В 1993 году она перешла на работу в частную страховую компанию. И, трезво оценив свои возможности, уехала учиться страховому бизнесу в Лондон, где в течение нескольких лет скрупулезно изучала этот, как выяснилось, весьма непростой рынок и методы работы на нем. Опыт оказался востребованным: Татьяна Гай эффективно и умело руководила страховой компанией, названной «Гайде». Надо сказать, в прошлом десятилетии таких компаний было образовано немало, и большинство из них благополучно умерли. А вот страховая компания «Гайде» медленно, но верно развивалась, и во многом это поступательное движение — заслуга руководителя. Татьяна хорошо понимала, что быстро утвердиться на таком сложном рынке невозможно — это просто не в традициях страхового бизнеса. Нужно было формировать клиентуру, осваивать новые страховые продукты, а еще — постоянно учиться. Дело шло трудно, однако допущенные ошибки были исправимы. И тут зарубежный опыт Татьяной Гай оказался просто бесценным. В итоге к настоящему моменту «Гайде» — динамичная и успешная страховая компания, со своим лицом и своими принципами работы.

Нетипично здесь то, что глава компании не ставит во главу угла себя и свои решения. Работа руководителя для Татьяны Гай — скорее долг перед теми, кого она в свое время объединила и привела к успеху. Ну и конечно, это долг перед клиентами, перед российскими гражданами, которым, как и всем цивилизованным людям, крайне необходимы услуги страхования. Татьяна Гай без ложной скромности утверждает, что и сейчас она освоила не весь страховой рынок и далеко не во всем разбирается. Если руководитель утверждает, что знает страховое дело от и до, — он, скорее всего, лукавит или просто самоутверждается. Оценку «отлично» представителям российского страхового бизнеса, как считает Татьяна, ставить рано — они работают в лучшем случае на четверку.



Елена Калинина

Елена Николаевна пришла в страховой бизнес сразу на руководящий пост. Так сложилось, что предыдущая ее деятельность была связана с консалтингом страховщиков по проблемам таможенного оформления. Спустя какое-то время компетентной и деятельной сотруднице предложили возглавить питерский филиал одной из московских страховых компаний. А через три года — стать директором питерского филиала страховой группы «Адмирал». Это весьма известная группа компаний, одна из лидеров страхового рынка в Южном федеральном округе; есть у нее серьезные достижения и в работе на рынке Северо-Запада. Филиал стремится развивать те виды страхования, которые не распространены в нашей стране.

В работе руководителю помогает как первое — экономическое — образование, так и второе — по специальности «таможенное дело». В настоящее время Елена Николаевна получает еще и третье образование — юридическое, что тоже, безусловно, поможет ей в работе. Сейчас она ставит перед собой амбициозную задачу: встать вровень с лидирующими в регионе страховыми компаниями. Как основной метод работы руководитель филиала декларирует индивидуальный подход к каждому клиенту: не следует ничего скрывать, должны быть налажены искренние партнерские отношения. Непозволительно завышать тарифы, нужно сотрудничать с брокерами, с другими страховыми компаниями — все это позволяет добиваться успеха, не ущемляя интересов ни клиентов, ни других игроков рынка. Что касается внутренней политики, то здесь главенствует принцип: каждый должен знать свое дело на отлично. В филиале практикуется и поощряется дополнительное образование и самообразование сотрудников, повышение их квалификации во всех аспектах деятельности.

Елена Николаевна в курсе всех новшеств на страховом рынке, который не стоит на месте, а постоянно меняется. Российский страховой рынок, как она считает, развивается вслед за рынком развитых стран, а значит, на нем должны появляться и новые страховые продукты. У нас пока еще не получил должного распространения целый ряд страховых услуг, в частности страхование права интеллектуальной собственности, ответственности руководителя и др. Учитывая, что страна сейчас входит в ВТО, актуальность их значительно возрастает. И если мы сами не начнем предоставлять эти услуги, соответствующие сегменты страхового рынка займут зарубежные компании, которые уже сейчас начинают проявлять серьезную активность.



Андрей Александров

Андрей Олегович Александров руководит работой петербургского филиала страховой компании Ингосстрах три года. Он пришел в страховой бизнес из банковского сектора и быстро освоил новый вид деятельности. Принципиально эти две сферы бизнеса отличаются мало: и там, и там приходится продавать финансовый продукт, но в одном случае это кредиты, в другом — услуги страхования. Очень помог опыт руководящей работы, полученный Андреем Александровым в целом ряде бизнес-структур. Окончив Санкт-Петербургский Государственный университет экономики и финансов по специальности «финансы и кредит», он работал в «Инкомбанке», где прошел путь от экономиста до начальника управления валютно-финансовых операций. Затем руководил Санкт-Петербургским филиалом ОАО «Межкомбанк», был вице-президентом «Балтийского банка», первым вице-президентом GE Money Bank и занимал руководящие должности еще в ряде структур. Андрей Александров быстро адаптировался к новому сегменту финансового рынка, который, по его оценке, в настоящее время является более интересным и прогрессивным, нежели консервативный банкинг.

Будучи руководителем филиала страховой компании, он сделал ставку на повышение уровня сервиса. В условиях, когда предложений на рынке очень много, а качество обслуживания в дефиците — страховщики не предлагают должного сервиса, — это было верное решение. В результате в компании изменилось отношение к клиенту. Кроме того, особое внимание было уделено работе отдела убытков. Принятые меры по минимизации убытков улучшили экономический климат в компании.

Глава филиала намерен совершенствовать работу сотрудников и свой стиль руководства. В этом ему помогают ряд принципов, которых Андрей Александров неукоснительно придерживается в деятельности. Один из них — решение проблем не с помощью связей и протекций, а за счет качества работы и компетентности исполнителя.



Наталья Григорьян, Олег Петров

Обыденное волшебство

«Проблемы будем решать по мере их поступления». Кто из нас не произносил этой фразы? Человек так устроен, что, если можно отложить решение какой-нибудь сложной задачи, он обязательно найдет тысячу причин «подумать об этом завтра». Но иногда возникают проблемы, которые требуют безотлагательного решения. Проблемы со здоровьем относятся к их числу.

Эксперт рубрики



Наталья Григорьян

директор филиала
СК «МАКС-М»
в Санкт-Петербурге



Санкт-Петербург,
наб. Обводного канала, 55 В
Тел.: 8-800-333-22-03

К сожалению, и заботу о собственном здоровье большинство склонны откладывать в долгий ящик. Причем даже тогда, когда речь идет уже не о профилактике, а о лечении заболевания. Мысли о необходимости томиться в очередях к специалистам, «доставать» номерки, платить за лечение заставляют нас упрямо игнорировать все более настойчивые сигналы организма. Вот если бы нужные направления, номерки сами собой, как по волшебству оказывались в руках! А двери нужных кабинетов всегда были доступны и открыты... «Где ты, мой добрый волшебник?»

Тут как тут!

О том, что существуют такие страховые компании, знают даже неавтомобилисты. В частности, эти компании выдают медицинские полисы, без которых не принимает врач в районной поликлинике. Но что полис — это не только «пропуск» в кабинет к доктору, мало кто задумывается. И уж точно никому не придет в голову, что под жутковатым словом «страховая» может скрываться добрый волшебник.

Тем не менее это так. И странного здесь ничего нет. Если отбросить стереотипы и посмотреть на вещи свежим взглядом — то для чего-то страховые компании суще-

ствуют. Кто-то ввел их в систему ОМС, кто-то выделяет им средства, кто-то в них работает. Неужели просто так?

В то время как мы, закосневшие в своих предубеждениях, упрямо бьемся головой о двери лечебных учреждений и в результате получаем то, к чему привыкли: очереди, хамство, поборы... добрый волшебник ждет нашего звонка, чтобы протянуть руку помощи.

Простое решение

Страшно представить, сколько времени и здоровья мы теряем, пытаясь идти привычным путем: годами ждем удобного момента, чтобы попасть к врачу, если нет возможности

отпроситься с работы; платим за все подряд, не разбираясь, что должно быть бесплатным, а что нет; ищем через знакомых «хорошего доктора».

Как просто на самом деле можно все решить, рассказывают сотрудники страховой компании «МАКС-М».

Вопрос: Мне очень нужно проконсультироваться у окулиста, а очередь расписана на месяц вперед. Как быть, если я работаю?

Ответ: Если консультация нужна срочно, она может быть организована у специалиста в другом медицинском учреждении. Для этого необходимо позвонить в медицинский отдел нашей страховой компании. Врач-эксперт, выслушав суть проблемы и ваши пожелания, подскажет, в каком учреждении можно свободно попасть к нужному специалисту и направит вас на консультацию. По опыту «МАКС-М» вся процедура записи к врачу занимает не более 20 минут, в течение которых специалист компании свяжется с лечебным учреждением, запишет вас на прием в наиболее удобное время и сообщит вам о результатах по контактному телефону. Надлежащим образом оформленное направление на консультацию будет передано непосредственно в лечебное учреждение.

Вопрос: Мне в поликлинике не дают направление в больницу, в которой я хочу лечиться. Что делать?

Ответ: По правилам ОМС направление на госпитализацию выдается гражданину в его «родной» поликлинике лечащим врачом. Но если пациент получил отказ, то в этом нет ничего страшного. Необходимо обратиться в свою страховую компанию для решения проблемы.

Если невозможно быстро урегулировать вопрос выдачи направления, мы рекомендуем своим клиентам со всеми имеющимися медицинскими

документами, результатами анализов и обследований приехать в офис компании. Врач-эксперт, сотрудник «МАКС-М», изучив все представленные документы, при наличии показаний для госпитализации оформит направление и свяжется с лечебным учреждением. Проблема будет решена.

Вопрос: Мой отец лежит в больнице, для лечения ему необходимы актовегин и милдронат. Как мне узнать, какие лекарства должны предоставлять бесплатно, а за какие придется заплатить?

Ответ: Милдронат входит в «Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств» и должен быть предоставлен пациенту, находящемуся на лечении в больнице, бесплатно. Применение в ходе лечения альтернативных лекарственных средств, не включенных в перечень, осуществляется за счет пациента, но только в случае его (или его родственника) письменного отказа от лекарства аналогичного действия,

предоставляемого бесплатно. Так, актовегин, не входящий в перечень, вам придется оплачивать. Если пациент (или его родственник) приобретает прописанные препараты самостоятельно и при этом у больницы нет его отказа от бесплатного лекарства, страховая компания обязательно поможет ему вернуть потраченные средства.

Для того чтобы выяснить, бесплатно ли то или иное лекарство, вы можете просто позвонить в страховую компанию.

Выбор за вами

Действительно, для многих из нас доступность медицинской помощи является чуть ли не сказочным явлением. До сих пор мы ругаем «совок» и не хотим верить, что живем в цивилизованной стране, где налоги идут на дело, а услуги, например медицинские, могут предоставляться быстро, качественно и бесплатно. Забываем мы и о том, что помощника в деле защиты своего права на бесплатное здравоохранение

мы можем выбирать совершенно свободно. В Петербурге действуют десятки медицинских страховых компаний, и каждая по-своему решает главную задачу — обеспечение застрахованных качественной медицинской помощью.

Страховая компания «МАКС-М» пошла по пути организации круглосуточного диспетчерского центра (КДЦ), в который каждый житель нашего города может позвонить из любой точки страны по бесплатному федеральному номеру: 8 (800) 333-22-03. Простым звонком зачастую решаются вопросы, кажущиеся на первый взгляд неразрешимыми, и это касается не только проблемы доступности медицинской помощи. В КДЦ «МАКС-М» вам всегда помогут решить проблемы, связанные с качеством медицинской помощи, порядком ее предоставления, оказанием платных и бесплатных медицинских услуг, а также расскажут о порядке получения медицинских полисов и заключении договоров страхования.

Простота, с которой в медицинской страховой компании «МАКС-М» решаются вопросы, представляющиеся неразрешимыми, кажется волшебством. Достаточно набрать: **8 (800) 333-22-03**. Это бесплатно!





Анна Серебрякова

ЭТО ВЫ МОЖЕТЕ

Перефразируя Жванецкого, мы рекомендуем: сделать прививки, носить обувь по сезону, не употреблять в пищу незнакомые грибы и... застраховаться. Но можно этого и не делать. Если вас не интересует результат.

Вы никогда не задумывались, почему люди так придирчивы и осторожны в выборе бытовой техники, одежды, парикмахерской, ресторана и так беспечны по отношению к своему телу и здоровью?

«Что имеем, не храним, потерявши плачем» — эта известная поговорка справедлива и применительно к здоровью. В молодости мало кто прислушивается к пожеланиям своего организма и уж тем более занимается профилактикой различ-

ных заболеваний. А между тем, организм, подходя к отметке 45, начинает показывать свой «характер» и требовать нами же накопленные долги. К сожалению, большинство «звоночков» к этому возрасту превращается в хронические болезни, которые плохо поддаются лечению. Время упущено, остается лишь лечить симптомы. Безусловно, от болезни трудно убежать навсегда, но можно попытаться это сделать. Каким образом?

Как ни странно, все рекомендации врачей сводятся к простейшим советам, которые знакомы каждому. Однако мы ленимся им следовать, хотя врачи уверены, что соблюдение элементарных правил способно значительно улучшить качество и продолжительность жизни.

Мы то, что мы едим

Ни для кого не секрет, что основа здорового образа жизни — это правильное питание.

Чтобы разобраться в многообразии диет и методик и выбрать подходящее, безусловно, необходима помощь специалиста. Однако принципы здорового питания просты и понятны каждому человеку,

стремящемуся к здоровью и долголетию:

1. Полезная еда должна быть вкусной;
2. Необходима умеренность во всем (это касается количества и вида продуктов);
3. Питание должно быть разнообразным.

.....

В качестве классического примера правильного питания можно привести средиземноморскую диету. Итак, придерживаясь ее, вы должны ежедневно употреблять:

1. Фрукты и овощи (не менее 400 г)
2. Морепродукты
3. Мясо птицы
4. Алкоголь (один бокал вина или 50 мл коньяка)
5. Оливковое масло.

.....

Также можно порекомендовать ограничить употребление соли до пяти граммов в день, консервированных, жирных продуктов и сложных углеводов (конфет, мучного, варенья).

Движение — жизнь

Этот девиз древних греков сегодня основательно забыт. Утро

для большинства начинается вовсе не с пробежки, и даже не с пешей прогулки, а с перемещения из квартиры в офис. Мы пользуемся лифтом, стоим на эскалаторах в метро, сидим в автобусах или автомобилях и очень мало ходим. К концу рабочего дня чувствуем себя словно выжатый лимон, и тренировки в спортзале, бассейн откладываются до понедельника мифической «новой жизни».

Между тем пусковым механизмом значительной части заболеваний является отсутствие адекватной физической нагрузки или, как говорят врачи, гиподинамия. К ним в первую очередь относятся болезни сердечно-сосудистой системы (атеросклероз, ишемическая болезнь сердца, инфаркт миокарда, стенокардия), болезни обмена (сахарный диабет, ожирение). Зачастую иммунные сбои (частые простуды, ОРЗ) — это следствие малоподвижного образа жизни.

Наверняка вы сами замечали, что активные люди реже болеют, больше успевают и всегда получают от жизни удовольствие.

Фитнес (именно это направление предлагают большинство спортивных клубов) позволяет увеличить нагрузку

Эксперт рубрики



Наталья Шумилова
генеральный директор
СЗАО «Медэкспресс»



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

на сердце, сосуды. В результате кровь активно насыщается кислородом, появляется дополнительная энергия, повышается выносливость организма. Заменяются процессы старения организма, развивается гибкость. Кроме того, поддерживается тонус, тренируется реакция. Не стоит забывать и о том, что регулярные занятия помогают сохранять и даже изменять вес и форму тела.

В ходе многих клинических исследований было доказано, что во время занятий спортом организм вырабатывает гормоны удовольствия — эндорфины. Человек получает радость от движения, у него появляется вкус к жизни, а тело благодарит хозяина за возможность проявить себя.

Взгляд со стороны

На Западе задушевные беседы о своих проблемах на мягкой кушетке в кабинете психоаналитика — дело столь же обычное, как поход в кино. У нас к услугам психотерапевтов пока прибегают редко. Однако все больше людей не стесняются обращаться за помощью к специалистам. И это, безусловно, дает положительный эффект. Доказано, что гастрит, язвенная болезнь желудка, гипертоническая болезнь, многие аллергические заболевания, бронхиальная астма, вегетососудистая дистония имеют психогенную природу. Решая свои проблемы с помощью специалиста, человек делает еще один шаг навстречу здоровью.

Чистота — залог здоровья

Гигиена составляет значительную часть профилактики болезней в целом.

Необходимо правильно чистить зубы в течение двух-трех минут дважды в день, использовать ополаскиватель полости рта и зубную нить, если вы не хотите распрощаться со своими зубками раньше времени и пополнить ряды носителей металлокерамических изделий.

Мыть руки перед едой — первое правило цивилизованного человека. Всевозможные паразиты, использующие любую возможность пробраться в ваш организм, уж точно не добавят вам здоровья и ощущения радости жизни.

Подвиг Суворова

Наверное, мало кто планирует повторить подвиг Александра Суворова, который проплыл несколько километров в холодной воде, и даже насморк не схватил. Да, довольно трудно представить, чтобы изнеженный теплолюбивый городской житель добровольно обливался холодной водой. Но одеваться по сезону, держать ноги в тепле, голову в холоде (не на ветру!) способен каждый уважающий себя человек.

Я укола не боюсь...

И. В. Мичурин сказал: «Мы не можем ждать милостей от природы, взять их у нее — наша задача». Сегодня слова всемирно известного русского селекционера отзываются эхом во всех детских больницах и поликлиниках. С самого рождения у каждого малыша есть обязательный календарь прививок от самых серьезных заболеваний (туберкулеза, полиомиелита, дифтерии, коклюша и др.). До тех пор пока ребенок не закончит школу, врачи контролируют, чтобы все прививки были сделаны и повторены в срок.

Взрослым приходится самостоятельно следить за своим здоровьем. Это особенно актуально, если на вашем предприятии не практикуют профилактические медицинские осмотры. Что касается прививок, необходимых любому современному человеку, то врачи единогласно говорят о вакцинации против гепатита «В» и «С», краснухи (особенно для молодых женщин), а также дифтерии. С модными нынче прививками против гриппа можно серьезно промахнуться — вирус гриппа очень изменчив, и вероятность того, что



Розанна Гардашник

начальник медчасти медицинского центра «Медэкспресс»

Поллиноз: просто о сложном

«Пыль, пыльца» — так переводится с латинского *pollinis*.

Наверняка многие видели на улицах и в скверах городов людей, которые отчаянно чихают, трут глаза. И таких немало. Поллинозу подвержены до 15 % населения.

Проблемы со здоровьем начинаются обычно в апреле и продолжаются до августа-сентября. Они связаны с цветением в этот период большинства растений средней полосы. Весной в воздухе присутствует пыльца деревьев, летом — пыльца злаковых трав, в лето и осенью — пыльца сложноцветных и маревых растений. Микрочастицы пыльцы оседают на слизистой оболочке носа и глаз и вызывают раздражение.

Иммунная система реагирует на аллергены и вырабатывает защитные вещества. Часто первое время люди не ощущают болезненного состояния — изменения в организме проходят на уровне реакции иммунной системы. Может пройти год после контакта с пыльцой, прежде чем появятся первые симптомы болезни. Повторная встреча с пыльцой приводит к тому, что клетки, начиненные биологически активными веществами, разрушаются. Эта фаза называется фазой разрешения.

У пациента с поллинозом выражены слезотечение, светобоязнь, краснота, зуд и отечность глаз. Конъюнктивит может сочетаться с насморком, для которого характерны обильные водянистые выделения из носа, зуд, чихание от 10 до 30 раз подряд. Все это сопровождается недомоганием, раздражительностью, головными болями. При острых проявлениях необходимы осмотр аллерголога, общий анализ крови, исследование слизи из носа или конъюнктивы глаз под микроскопом. Зимой можно сдать кровь на анализ для определения уровня специфических иммуноглобулинов класса «Е».

Как избежать негативного воздействия пыльцы на организм? Вот несколько легко выполнимых советов. В сезон цветения ограничьте прогулки в жаркую ветреную погоду, поездки за город. Самое безопасное время — после дождя, в пасмурные дни, когда пыльца прибиита к земле. На улице пользуйтесь солнцезащитными очками, одноразовыми носовыми платками. После прогулки промойте нос и глаза чистой водой или физиологическим раствором. Защитите квартиру от проникновения пыльцы: натяните на оконные проемы марлю или поставьте москитную сетку и увлажняйте не реже одного раз в день, мойте либо стирайте еженедельно. Для уборки квартиры используйте пылесосы с дополнительными фильтрами; приобретите увлажнитель воздуха. Если есть возможность, то в опасный период смените климатическую зону на ту, где цветение уже закончилось или еще не началось.

В лечении поллиноза применяют лекарственные средства, которые или устраняют уже возникшие проявления аллергии, или повышают устойчивость клеток к воздействию аллергенов. Применять препараты первой группы необходимо весь период цветения ежедневно, иначе на следующий сезон заболевание может повториться, и протекать тяжелее. Вторую группу препаратов назначают за один-два месяца до начала цветения — это так называемая профилактика. После начала обострения такие лекарства малоэффективны.

Что применять, какой схемы лечения придерживаться — подскажет ваш врач. Самолечение в данном случае недопустимо.

Помните, что только своевременное обследование, выполнение правил самозащиты и вовремя проведенная профилактика являются залогом успеха в борьбе с таким заболеванием, как поллиноз.

вы получите вакцину, содержащую тот вид, который вызывает заболевание, крайне мала.

Капля никотина

Все курильщики знают, что курить вредно. Но тем не менее курят. Антиникотиновые кампании, которые сейчас разворачиваются по всему миру, активно проводятся в Европе и Северной Америке, к нам, как водится, если и придут, то в весьма отдаленном будущем.

Курение — банальная зависимость, в плену которой якобы приятно находиться. Дым, запах и вкус табака являются постоянными спутниками курильщика. Равно как и ранние морщины, обезвоженная кожа, желтоватые зубы. Впрочем, курящие возражают: с морщинами можно бороться, а зубы — отбелить. Это правда. Такая же правда, как и то, что курение сигарет в 20 раз увеличивает риск возникновения

рака (и не только легких), в два раза повышает вероятность развития импотенции у мужчин, а треть больных, умерших от сердечно-сосудистых заболеваний, были курильщиками. Особенно негативно курение влияет на женский организм. Накапливаясь в органах и тканях, никотин, смолы и более четырех тысяч производных различных химических соединений резко повышают частоту возникновения наследственной патологии у детей курильщиц.

Сложно советовать отказаться от курения человеку, который уже давно, извините за сленг, «в теме». Аргументы обычно не действуют, зато очень эффективны оказываются доказательства вреда курения. Например, на кардиограмме курильщика в цветущие 40–45 лет. Когда возникает вопрос «жить или не жить», двадцатилетняя зависимость

от сигарет исчезает легко и непринужденно.

Истина в вине

Что касается алкоголя, то тут все не так однозначно. Эксперты Всемирной организации здравоохранения рекомендуют употреблять не более 30 граммов чистого этанола в день. Это соответствует примерно одному бокалу красного сухого вина или рюмке водки. Употребление малых доз алкоголя препятствует развитию атеросклероза, что является профилактикой гипертонической болезни.

К сожалению, для большинства россиян данный совет неактуален. Алкоголизм и пьянство, распространенные повсюду, извращают эту невинную в общем рекомендацию до девиза: «Мы не пьем — мы лечимся». Не стоит забывать, что алкоголь быстро вызывает привыкание, и небольшой бокал вина довольно скоро превращается в стакан напитка покрепче.

Total control

«Нет здоровых людей, есть недоисследованные», — шутят врачи. В каждой шутке, как известно, есть доля шутки, остальное — правда. В таком серьезном деле, как здоровье, лучше знать всю правду о себе и своем организме. Чтобы успеть предупредить или перехватить болезнь на начальной стадии.

Так, если вы знаете, что ваши дедушка, бабушка, отец или мать, скажем, страдают гипертонией, то имеет смысл периодически контролировать у врача артериальное давление, стараться поменьше употреблять в пищу соль и жирные продукты, заниматься спортом.

Если же вам досталась хроническая болезнь, глупо отказываться от диспансеризации и не выполнять рекомендации врачей. «Предупрежден — значит вооружен». Внимательно относиться к самочувствию, не растрачивая здоровье на не-

нужные мелочи вроде курения, можно прожить до глубокой старости, радуя окружающих бодрым видом и ясным умом.

Ночной звонок

Одним из способов сохранения душевного спокойствия и обретения уверенности в завтрашнем дне является приобретение медицинской страховки. Доверяя свое будущее профессионалам (а в клиниках, контролируемых страховыми компаниями, обычно работают высококвалифицированные специалисты), вы освобождаетесь от страха и неуверенности. А значит, можете избежать многих стрессовых ситуаций. Даже такая, казалось бы, мелочь, как телефонный звонок врачу-консультанту в любое время суток, может спасти жизнь вам или вашим близким. И именно эта «мелочь» включена в большинство медицинских страховых программ.

Конечно, лучше, если у человека не возникает причин для обращения в страховую компанию за выплатой компенсации, — но жизнь непредсказуема, и большинство из нас не могут предугадать, где необходимо «постелить соломку».

Зато мысль о том, что на месте падения кто-то обязан вам если не положить надувной матрас, то хотя бы помочь подняться и прийти в себя, греет душу.

Способов сохранить здоровье много. К сожалению, не существует волшебной таблетки, избавляющей от всех болезней разом, нет и врачей, которые поведив руками над пациентом, безошибочно ставят диагноз и лечат наложением тех же волшебных рук. Чтобы достичь результата, необходимо приложить немного усилий. Всего несколько минут в день, посвященных себе и своему здоровью, обернутся годами жизни, качество которой будет зависеть только от вас.

Берегите себя и будьте здоровы!

медико-страховая программа
«Безопасное материнство, здоровый малыш»

 **ВИРИЛИС**
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

- + Программы страхования ДМС для детей от рождения и старше.
- + Программа страхования осложнений во время беременности, в родах и послеродовом периоде в течение года «Уверенность вдвойне».
- + Страхование осложнений при гинекологических, хирургических и стоматологических операциях.
- + Страхование здоровья новорожденного ребенка.
- + Страхование от несчастного случая детей и взрослых.

Адрес: Санкт-Петербург, В. О.,
14-я линия, д.7, лит.А,
БЦ «Преображенский»
Телефон: 331-88-95

РЕКЛАМА



Ольга Аракелян

Восточная страна

Австрия (Österreich) — республика, расположенная в самом центре Европы. При этом название государства происходит от древнегерманского Ostarrichi — «восточная страна». Для современной Европы Австрия является «водоразделом» между западом и востоком. В силу географического положения Австрийская Республика одновременно несет в себе черты и Восточной, и Западной Европы.

Ведущая австрийская страховая компания Wiener Städtische Versicherung AG также известна под английским названием Vienna Insurance Group (VIG). Центральный офис расположен в Вене. Она занимается страховой деятельностью в странах Центральной и Восточной Европы, прежде всего в Австрии, Чехии, Словакии, Польше и в Румынии. VIG является лидером страхового рынка Австрии, а также Румынии и Болгарии, предлагая в основном страхование жизни и имущества.

Компания имеет богатую историю. Все началось в 1824 году, когда Георг Риттер основал частное общество взаимного страхования от пожаров. В обществе насчитывалось 364 члена, включая принцев, графов, баронов и промышленников, а также женские и мужские монастыри.

В 1898 году по случаю пятидесятилетия правления императора Франца Иосифа I городской совет Вены принял решение создать Городское общество страхования жизни и пенсионного страхования имени Кайзера Франца Иосифа. Оно положило начало современной организации Wiener Städtische Versicherung AG.

В 1919 году в программу общества было включено страхование имущества. Организация стала называться Gemeinde Wien-

Австрийское страхование регулируется, как и у нас, министерством финансов. Так же как и в России, обязательными являются «автогражданка», страхование авиапассажиров и ответственности авиаперевозчиков. Подобно нашим выплатам из фонда социального страхования, австрийским работникам обеспечена выплата в случае получения травм на производстве. На этом сходства в области обязательных видов страхования заканчиваются. И если, по мнению экс-президента и действующего премьера Владимира Путина, России только предстоит расширить перечень обязательных видов страхования различных видов ответственности, то в Австрии этот вопрос уже решен. Спортсмены, занимающиеся видами спорта, требующими применения оружия, бухгалтеры, операторы сетей связи и нотариусы должны иметь

страховой полис гражданской ответственности. Подлежит обязательному страхованию и профессиональная деятельность в ряде других отраслей. При этом страховка, заменяющая лицензию, начинает действовать автоматически, как только человек приступает к профессиональной деятельности.

Пенсионная страховка в Австрии не столь широкого профиля, как в соседней Германии, и покрывает только медицинские услуги. Зато школьников и студентов страхуют от несчастных случаев. А еще все граждане застрахованы от риска радиационного облучения.

В целом страхование в Австрии предлагает достаточный объем страховой защиты во всех сферах жизни, и даже в случае бедствий, которые практически невозможно предугадать.

Städtische Versicherungsanstalt. С тех пор принято краткое название компании — Wiener Städtische.

Во время Второй мировой войны компания практически прекратила деятельность. Но в 1945 году несколько сотрудников все же решили возродить ее. Компания развивалась быстро, начала расширять деятельность в Европе: сначала в Германии, потом в Чехии и Словакии. В конце 90-х годов Wiener Städtische открыла офисы в Венгрии, Польше и вышла на страховой рынок Хорватии. В 2000 году открылся филиал в Италии. Затем компания стала покупать акции страховых компаний Румынии, Польши, Белоруссии, Украины. В 2006 году в результате совместного проекта с Московской страховой компанией (МСК) развернула деятельность и в России. В это же время компания объединила английское и немецкое названия и стала именоваться WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG Vienna Insurance Group.

Расширение деятельности компании в Центральной и Восточной Европе объясняется двумя причинами. Прежде всего, в странах этих регионов работает небольшое число страховых компаний. Кроме того, стабильный высокий рост экономики стран Центральной и Восточной Европы обусловил непропорционально большой спрос на финансовые услуги по сравнению с более зрелыми рынками.

Виктор Петров

Знакомьтесь, Generali

У гиганта страхового рынка Assicurazioni Generali S.P.A. почти два столетия славной истории. 26 декабря 1931 года в Триесте, тогда Австро-Венгрия, была основана Imperial Regia Privilegiata Compagnia di Assicurazioni Generali Austro-Italiche (Австро-итальянская компания по общему страхованию, имеющая имперскую привилегию).



Страховка от венецианского купца

Как водится, у инициативы был отец-основатель. Таким человеком для новоявленного бизнеса стал Джузеппе Лазаро Морпурго (Giuseppe Lazzaro Morpurgo) — бизнесмен, одержимый теорией и практикой страхового дела. Ему удалось быстро сколотить коллектив единомышленников, деловых людей из прилегающих регионов, готовых рискнуть. Уставный капитал фирмы составил

два миллиона австрийских флоринов — примерно вдесятеро больше среднего подпитанного капитала на то время.

Название Generali должно было подчеркнуть, что партнеры видят областью приложения своих усилий все отрасли страхового дела.

С самого начала компания избрала «двуголовый» подход в управлении. Центральный офис располагался в престижном здании на набережной Триеста, он, помимо общей

стратегии развития фирмы, занимался ведением бизнеса в Австрии.

Офис в Венеции располагался на знаменитой площади Сен-Марко, его задача была — управлять делом в Италии.

Первое время фирма развивалась очень бурно, филиалы Assicurazioni Generali быстро появились во всех основных провинциях тогдашней пофеодальной расколотовой Италии. Множилась филиальная часть и в империи — во всех

крупных городах, от Вены до Праги и Пешта, а также в самых оживленных портах европейского континента, таких как Марсель и Бордо.

Революция 1848 года заставила Generali убрать слово «австро-итальянская» из названия и выбрать венецианского льва Святого Марка в качестве эмблемы.

Пятидесятилетие фирмы ознаменовалось коренным переломом в стратегии расширения отделений. Теперь это уже были специализированные единицы, каждая в своей отрасли страхования и в регионе, во многом независимые от головной фирмы как в управлении, так и в операционной деятельности.

Конец XIX века вплоть до Первой мировой войны был для Assicurazioni Generali временем больших доходов, быстрого роста и положительных результатов. Все это заставило владельцев обратить внимание на операции с недвижимостью, и компания включила этот рынок в сферу своих интересов.

Последствия разразившейся войны и распада империй — Австро-Венгерской и Германской — Generali довольно быстро преодолела, и к своему столетию подошла на пике возросшего могущества.

Вторая мировая обошлась Generali дороже — прежде всего потерей филиальной части в Восточной Европе и утратой присутствия на мировых рынках. Помимо всего прочего, еще и страна оказалась в лагере проигравших...

И снова, как птица-Феникс, с течением времени компания смогла восстановить свои позиции и связи в бизнесе, успешно перенесла и этот шторм.

Империя на марше

На сегодняшний день, согласно журналу «Форчун» (Fortune), по полученным доходам в страховании Assicurazioni Generali занимает почетное третье место вслед за ING Group и AXA. Совокупный оборот фирмы за

2007 год превысил 101 млрд долларов, прибыль от операционной деятельности составила свыше 3 млрд, совокупные активы группы достигли почти 500 млрд долларов. Компания оказалась в опубликованном журналом списке Global 500 за 2007 год на 30-м месте. Исполнительный директорат Generali возглавляют Джованни Перисинотто (Giovanni Perissinotto) и Сильвио Бальбино (Sergio Balbinot).

Не покидая пенатов, все также базируя штаб-квартиру в Триесте, теперь уже итальянском, страховой концерн имеет таких итальянских дочек, как: INA Assitalia, Fata Assicurazioni, Alleanza Assicurazioni, Europ-Assistance, Genertel и Toro Assicurazioni.

Сегодня бизнес группы в основном сосредоточен в Западной Европе, концерну принадлежат крупные или существенные доли рынка в Италии, Германии, Австрии, Франции, Испании, Швейцарии и Израиле.

За последнее время компания может гордиться «блестящим возвращением» в Восточную Европу — десятилетняя стратегия позволила Generali захватить существенную часть пирога страхового рынка восьми стран этого региона.

Уже несколько лет группу привлекают быстроразвивающиеся рынки Юго-Восточной Азии, которые рассматриваются как очень перспективные. Недавние усилия привели к консолидации участия Generali на рынках Японии, Гонконга, Таиланда и Филиппин. Неплохие возможности развития появились у Generali и в Индии и Китае. Всего группа присутствует более чем в 40 странах мира.

Помимо чисто страховых услуг, являющихся стержнем бизнеса, концерн предлагает клиентам банковское обслуживание и управление активами. По данным на 2006 год, в группу входили 113 страховых фирм и 126 финансовых и релторских компаний.

Стратегия успеха

Generali Group ставит себе следующие основные цели:

- стать ведущей страховой компанией по доходности деятельности в основных европейских странах, где давно присутствует, и играть заметную роль на быстроразвивающихся рынках;
- расти в сегменте розничного страхования и страхования в секторе SME (Small&Medium Enterprises — малого и среднего бизнеса), делая упор на «сетевой принцип» деятельности, расширяя агентскую сеть и используя мультибрендовый подход.

Записанные в программных документах развития, эти слова претворяются в жизнь. Отдельные специализированные страховые фирмы в составе группы разрабатывают законченные страховые продукты. Их деятельность подкрепляется сетью распространения, использующей общие бэк-офис и рекламную поддержку для успешного совместного проникновения на рынок. Подобная модель управления хорошо зарекомендовала себя в Италии и принята группой к внедрению в мировом масштабе. Кроме традиционной системы страховых агентств, компания активно задействует новые каналы продвижения страховых продуктов, предоставляемых «информационным обществом».

Виды на Россию

По словам отвечающего за операции концерна в Восточной Европе С. Бальбино, Россия представляет привлекательный в деловом отношении, но в то же время трудный рынок.

«В этом регионе благоприятная экономическая конъюнктура сочетается с низким уровнем конкуренции в области страхования, — заявил западным инвесторам г-н Болбино. — Таким образом, у страховых компаний, работающих на центрально- и восточноевропейских рынках, есть значительный потенциал для роста». Одним из наиболее перспективных направлений, по его мнению, должно стать страхование жизни, которое пока в этих странах представлено незначительно.

Первая попытка проникновения на российский рынок с покупкой доли в Ингосстрахе через посредство чешской PPF Holding была признана компанией неудачной.

На днях в прессе прошло сообщение, что итальянский гигант имеет намерение приобрести большую долю в страховой компании «МАКС». Учитывая, что у «МАКС» неплохие позиции на рынке медицинского страхования, эта покупка согласуется со стратегией развития группы. Одобрение приобретения Федеральной антимонопольной службой уже получено. По сообщениям итальянской прессы, вскоре должно последовать и согласие на сделку совета директоров Generali.

Generali и общество

Generali Group — публичная компания. Впервые ее акции вышли на биржу в 1857 году. Сегодня они торгуются на Итальянской бирже (Borsa Italiana). Акционеров насчитываются сотни тысяч, среди них есть как мелкие, так и институциональные — финансовые и банковские инвесторы.

Нашему читателю Generali известна, наверное, по названию женского теннисного турнира, проходящего глубокой осенью в Вене, — на нем отметились многие российские теннисные звезды. Хоккейные болельщики могут вспомнить Кубок Шпенглера, среди спон-

соров которой Generali. В парусном спорте одноименная команда участвует в Кубке наций. А еще Generali хорошо знают любители бриджа.

Спонсирует Generali и итальянскую футбольную сборную — как же без этого...

Помимо спорта, страховая группа поддерживает итальянскую культуру, в том числе театры: La Scala, Maggio Musicale Fiorentino во Флоренции, Fenice в Венеции, Verdi в Триесте.

Наконец, стоит напомнить, что Generali обеспечивает хорошими заработками своих сотрудников — а их сегодня по миру около 66 тысяч.



Франц Кафка

Пожалуй, одним из самых малоизвестных — а может быть нет! — для широкой публики фактов, связанных с Assicurazioni Generali, станет имя одного из ее бывших работников.

Да-да! Знаменитый Франц Кафка обдумывал будущие шедевры «Замок» и «Процесс» в пыльных кабинетах ее пражского офиса, среди папок со страховыми полисами.

Кафка, закончив пражский Карлов университет, получил степень доктора права, а затем поступил на службу в страховое ведомство, где и проработал на скромных должностях до преждевременного — по болезни — выхода на пенсию в 1922 году. Работа для писателя была занятием второстепенным и обременительным: в дневниках и письмах он призывается в ненависти к начальнику, сослуживцам и клиентам.



Ольга Аракелян

Самые большие

В Германии страхование входит в перечень обязательных статей расходов каждой семьи. Национальный финансовый рынок быстро растет. В связи с этим развивается и страховой бизнес.

Немецкая система страхования считается одной из самых стабильных и эффективных в мире. Германия дала жизнь нескольким очень крупным страховым компаниям. Самые солидные из них — это группа Allianz и Euler Hermes Kreditversicherungs-AG.

Группа Allianz

Высокие показатели надежности и финансовой стабильности Allianz SE хорошо известны в мире. Крупнейшее в мире рейтинговое агентство Standard and Poor's присвоило группе категорию надежности AA.

Группа Allianz AG была основана в Берлине в 1890 году, а в 1949 году переместила штаб-квартиру в Мюнхен. Первый шаг на пути становления компании как международной был сделан с открытием дочерней структуры в Лондоне в конце XIX века. После Второй мировой войны группа постепенно возобновила деловую активность по всему миру. Allianz открыл офис в Париже в конце 1950-х годов и в Италии в конце 1960-х годов. За этим географическим расширением сферы деятельности в 1970 году последовало основание дочерних компаний в Вели-

приобрел страховую компанию Fierman's Fund в США, а затем купил парижскую компанию Assurances Generales de France (AGF). Вслед за этими приобретениями последовали покупки компаний и основание нескольких совместных предприятий в Китае и Южной Корее — то есть расширение влияния в Азии.

В 2001 году в состав Allianz AG вошла ведущая транснациональная банковская группа «Дрезднер банк», насчитывающая около 1100 отделений и свыше 47 000 сотрудников и осуществляющая операции в 60 странах мира. По размеру активов, рыночной капитализации и числу клиентов «Дрезднер банк» является ведущим европейским банком. Группы Allianz и «Дрезднер банк» объединили деятельность по управлению активами. В том же году компания Allianz приобрела 45 % акций РОСНО — одной из ведущих компаний российского страхового рынка. А 21 февраля 2007 года АФК «Система» и Allianz подписали договор купли-продажи акций, на основании которого Allianz стал основным акционером (97 %) группы компаний РОСНО. Чуть позже,

Основные направления деятельности группы Allianz — страхование, банковское дело и управление активами

кобритании, Нидерландах, Испании, Бразилии и Соединенных Штатах. В 1986 году Allianz купил компанию Cornhill Insurance PLC в Лондоне, а также стал акционером компании Riunione Adriatica di Sicurtà (RAS) в Милане. Через 20 лет акционеры RAS одобрили слияние с Allianz. В 1980-х годах группа усилила присутствие в Западной и Южной Европе, а в 1990 году начала экспансию в восьми странах Восточной Европы, основав представительство в Венгрии. В то же время Allianz

21 мая 2007 года, Allianz стал владельцем 100 % уставного капитала российской страховой компании «Прогресс-гарант».

Россия является одним из самых перспективных направлений развития группы Allianz. Концерн вышел на российский рынок еще в 1990 году, основав компанию «Ост-Вест Альянс» и став таким образом одним из первых иностранных страховщиков, получивших лицензии на страхование жизни и другие виды страхования. Сегодня

эта компания, лишившаяся в названии приставки «Ост-Вест», специализируется на обслуживании крупных промышленных клиентов.

Первейшая задача Allianz в России — построение платформы, которая позволит российским клиентам воспользоваться преимуществами страхования в этой группе, признанным во всем мире сервисом и гарантированной надежностью страховой защиты.

Сейчас Allianz работает более чем в 70 странах. Главная компания международной страховой груп-

пании делькредере. «Ойлер Гермес» работает в 49 странах, ему принадлежат 36 % мирового рынка страхования кредитов. Главная цель страхового общества — помочь компаниям независимо от размера, сектора экономики или страны происхождения, страхуя их от риска финансовой несостоятельности покупателей, а также от политических рисков. Посредством основной деятельности, а именно страхования кредитов, «Ойлер Гермес» разработал обширный список услуг для управления дебиторскими задолженностями клиентов

сбанкАГ». После краха компаний «Франкфуртер Альгемайнен Ферзихерунгс-АГ» и берлинской «Фатерлэндише» «Кредитферзихерунгс-АГ Гермес» занял их место в сфере экспортных кредитов и страхования бизнеса. К 1932 году «Гермес» стал единственной страховой фирмой в таких отраслях, как страхование товаров, страхование в случае оплаты товаров в рассрочку и экспортное кредитное страхование. Во время Второй мировой войны общество прекратило деятельность и возобновило ее в 1946 году. Штаб-квартира «Гермеса» в

В 1970–1980-х годах компьютерные технологии завоевывают популярность, и «Гермес» предлагает новый вид услуг — страхование от компьютерного мошенничества. Общество развивается и ищет возможности для расширения.

В 1999 году «Гермес Кредитферзихерунгс-АГ» (Гамбург) и «Ойлер» (Париж), будучи членами Allianz, начинают активно сотрудничать внутри группы. Они становятся лидерами на рынке кредитного страхования. В 2002 году компании сливаются в одну — Euler & Hermes S. A. — со штаб-



пы — Allianz SE — находится в Мюнхене. Она обслуживает свыше 60 миллионов клиентов по всему миру, предоставляя комплекс услуг по страхованию имущества и ответственности, жизни и здоровья и управлению активами.

Euler Hermes

В состав группы Allianz входит еще один страховой гигант Германии — «Ойлер Гермес Кредитферзихерунгс-АГ». Это страховое общество признано мировым лидером в страховании кредитов, или страхо-

компаний. Исключительный опыт в сфере управления рисками, полученный в результате страхового покрытия более чем 40 миллионов различных компаний по всему миру, позволяет страховому обществу содействовать росту различных компаний на национальном и международном рынках. Финансовая сила «Ойлер Гермес» служит гарантией защиты его клиентов.

Страховое общество «Ойлер Гермес» было основано в Берлине в 1917 году как «Гермес Кредитферзихерунг-

1948 году переехала в Гамбург.

В 1949 году ФРГ предоставила страховому обществу полномочия для осуществления гарантии безопасности и управления экспортным бизнесом.

В 1960–1970-х годах рыночные условия ужесточаются, и конкуренция становится более напряженной, что приводит к росту спроса на подтоварные кредиты. Сейчас это приоритетное направление деятельности страхового общества «Гермес».

квартирой в Париже. Так родилась крупнейшая в мире компания в кредитном страховом секторе.

Общество продолжает развиваться и завоевывать все новые рынки мира. Что касается присутствия «Ойлер Гермес» в России, то в Москве около двух лет назад открылось представительство этого страхового общества. Сейчас там работают 30 человек, из них семеро — в сфере страхования кредитов. «Ойлер Гермес» тесно сотрудничает с компанией РОСНО.



Максим Асафатов

Дао страхования

Восток испокон веков не участвовал, как сейчас модно говорить, в процессе глобализации (как-никак эта самая глобализация была присуща и Древнему миру). Исключениями можно считать поход Александра Македонского на Индию и торговлю «внутри» азиатского региона. Лишь в Средневековье европейцы стали приходить в Азию, а позже англичане, голландцы и португальцы основали там колонии.

До этого Индия, Китай и другие азиатские государства развивались «сами по себе». То ли по причине непроходимости гор Тибета, то ли из-за того что просторы океана мешали расширить границы, но древние государства Востока не испытывали существенного

влияния других народов, религий и форм правления.

Поднебесная

Еще за 2,5 тысячи лет до нашей эры в Китае были весьма развиты схемы, близкие к современному имущественному страхованию. Уже тогда

существовали артельные соглашения, организованные по принципу современных обществ взаимного страхования: торговцы объединялись и покрывали убытки друг друга. Так, при потере торговцем груза на море или на суше партнеры, другие торговцы,

выплачивали ему стоимость товара и даже судна.

Кроме того, были коммерческие страховщики. При отсутствии определенных договоренностей между «артельщиками» убытки пострадавшему купцу возмещал сторонний «страховщик», зачастую такой же купец.



Но попавший в беду торговец оказывался у него в рабстве до возвращения долга. Поступление во временное услужение к «страховщику» выполняло в Древнем Китае функции современной франшизы — предотвращало мошенничество и безответственное отношение к своему имуществу.

Несмотря на жесткость, такая система успешно просуществовала множество столетий и позволила китайским купцам наладить торговлю — их суда доходили даже до Вавилона, что на Ближнем Востоке. Благодаря ей многие из них могли серьезно развивать свое дело и иметь собственный флот. Позже, когда в Китае стало зарождаться централизованное государственное устройство и появились монархические династии, в роли страховщика выступало само государство.

Запах Ганга

В отличие от Китая, Древняя Индия была весьма разрозненным государством: междоусобные войны велись постоянно, не давая возможности надолго закрепиться той или иной власти. Кроме того, общество делилось на касты. И каждая каста имела свой свод правил, касающихся защиты имущества. Наибольшее распространение получили «страховые фонды», объединявшие ресурсы на случай голода, неурожая и стихийных бедствий, таких как пожары и наводнения. Они появились в конце третьего тысячелетия до нашей эры, но не по всей Индии.

Имущественное страхование было развито среди каст торговцев, которые объединялись в сообщества и возмещали пострадавшему ущерб



Китай

Становление Китая приходится на середину второго тысячелетия до нашей эры — время, когда появились первые императорские династии и летописи. Лишь с приходом к власти династии Чжоу (1123–246 годы до н. э.) в стране окончательно закрепилась монархическая форма правления. В период правления этой династии зародилось конфуцианство, чуть позже пришел буддизм. Однако на рубеже тысячелетий Китай снова окунулся в междоусобицы, и вплоть до VII века в его истории продолжался «смутный» период.

при потере груза. Кроме того, члены таких сообществ заключали страховые контракты и использовали морские торговые кредиты. Стоит отметить, что подобные «островки» страхования просуществовали довольно долго, вплоть до прихода на континент англичан, после чего страхование в Индии получило вторую жизнь. Но произошло это уже в XVII–XVIII веках.



Индия

Примерно за 1500 лет до начала нашей эры Индию завоевали арийцы, которые сумели подчинить проживавшие там разные народы. История Индии уникальна тем, что на протяжении многих тысячелетий территория страны привлекала представителей монголоидной расы на севере, выходцев с островов, в том числе Австралии, на юге и жителей восточного Средиземноморья и Ближнего Востока. По этой причине единства государства, как такового, не наблюдалось и через каждые 200–300 лет власть на континенте существенно менялась. По сей день конституцией Индии закреплены 15 официальных языков, — впрочем, лингвисты выделяют как минимум 24, принадлежащих разным народностям, на каждом из которых разговаривает свыше миллиона человек. Большая часть населения исповедует индуизм, который здесь привился еще несколько тысяч лет назад, однако в стране есть центры буддизма, ислама и других религий.

ВНИМАНИЕ!

№ 5 (13)
2008

приложение к изданию
страхового рынка **страховойслучай**



ЗАО СГ «Спаские 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	А-7	212271
2	А-7	569882
3	А-7	851513
4	А-7	873350
5	А-7	868909
6	А-7	868910
7	А-7	868914
8	А-7	103832
9	А-7	257405
10	А-7	361515
11	А-7	260988
12	А-7	629264

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	ОСАГО	AAA	215495512
2	ОСАГО	AAA	229519661
3	ОСАГО	AAA	243752180
4	ОСАГО	AAA	282130678
5	ОСАГО	AAA	282130685
6	ОСАГО	AAA	282130741
7	ОСАГО	AAA	282130742
8	ОСАГО	AAA	282130743
9	ОСАГО	AAA	282130744
10	ОСАГО	AAA	282130745
11	ОСАГО	AAA	243750550
12	ОСАГО	AAA	294255021
13	ОСАГО	AAA	294255189
14	ОСАГО	AAA	409100044
15	ОСАГО	AAA	409100074
16	ОСАГО	AAA	291848166
17	ОСАГО	AAA	298652672
18	ОСАГО	AAA	403463611
19	ОСАГО	AAA	403463612
20	ОСАГО	AAA	408599395
21	ОСАГО	AAA	427053860
22	ОСАГО	AAA	427051991
23	ОСАГО	AAA	133256769
24	ОСАГО	AAA	135932589

25	ОСАГО	AAA	135945093
26	ОСАГО	AAA	135945242
27	ОСАГО	AAA	135948842
28	ОСАГО	AAA	139413116
29	ОСАГО	AAA	139432332
30	ОСАГО	AAA	139433061
31	ОСАГО	AAA	139467311
32	ОСАГО	AAA	427053817
33	ОСАГО	AAA	429608454
34	ОСАГО	AAA	429609338
35	ОСАГО	AAA	439326080
36	ОСАГО	AAA	439368609
37	ВЗР		3831
38	ВЗР		3838
39	ВЗР		3839
40	КВС АГО1		444
41	КВС АГО1		445
42	КВС АГО1		446
43	ВЗР 812		79186
44	ВЗР 812		72623
45	ВЗР 812		72624

ЗАО СГ «Спаские Ворота», филиал в Санкт-Петербурге информирует о восстановлении действительности квитанции формы А-7 серия СВ2 № 157960

Директор филиала А. Е. Куликов

РЕКЛАМА



**Не купи «липу»!
Проверь свой полис
hmpolis XXXX**

Замени XXXX на номер своего полиса,
включая ведущие нули,
и отправь SMS на номер 4448
Сервер сообщит, не является
ли полис краденным

Учредитель и издатель:

ООО «Медиаиндекс»

Главный редактор:

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

Директор по рекламе:

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

Оригинал-макет и верстка:

Владимир Шкредов,
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:

19.05.2008, 14:00

Распространяется по целевой
рассылке и редакционной
подписке

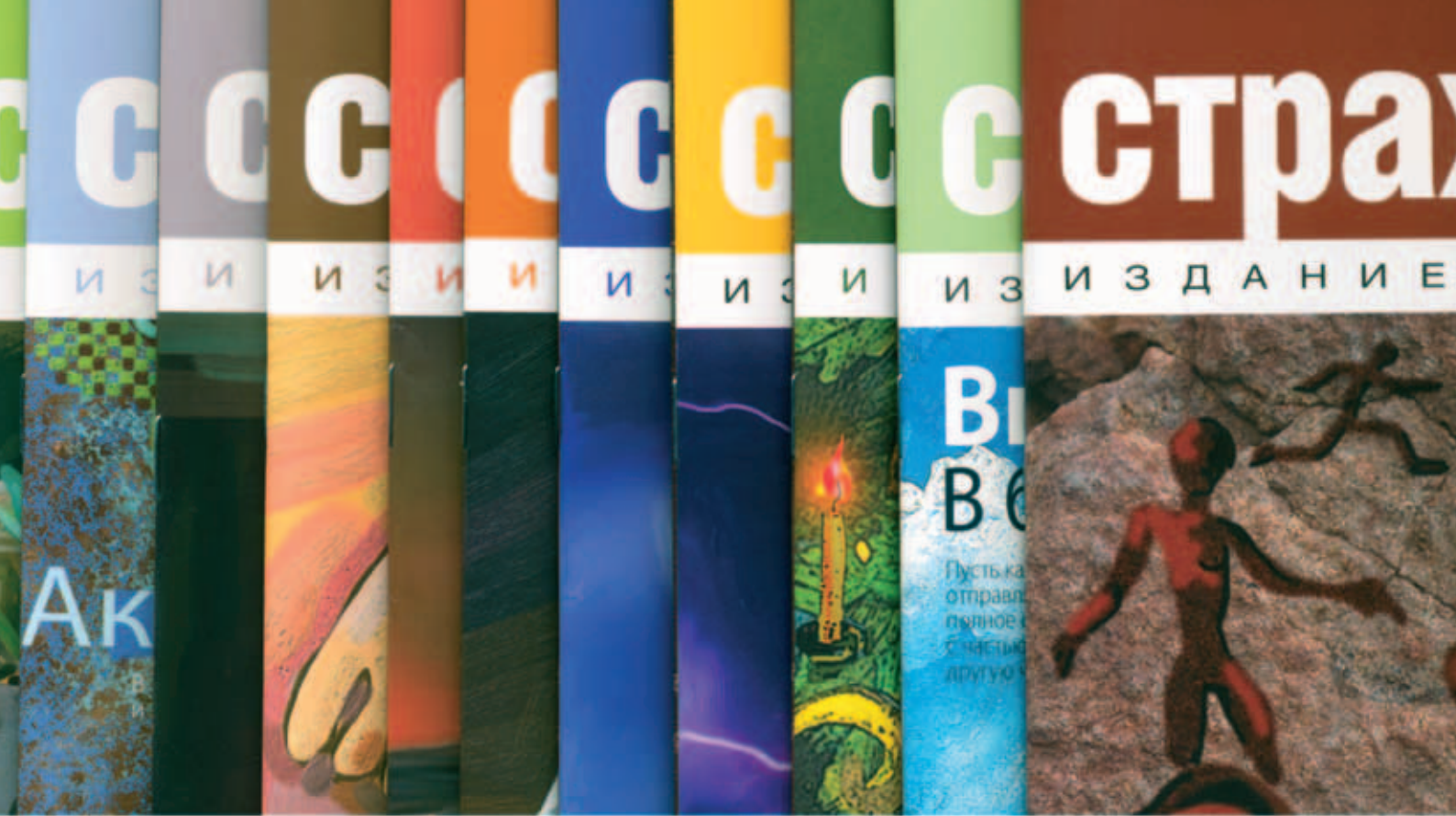
Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель

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



Мы знаем о страховании всё. (И даже немного больше :-)

Есть смысл заказывать полис у нас.

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Дирекция по страхованию
 тел.: (812) 715-28-27, факс: (812) 572-11-41
 e-mail: zakaz@polisa.ru, <http://sluchay.ru>



Специалист по катастрофам

Самое интересное заключается в том, что именно «специалистов по катастрофам» катастрофически не хватает на страховом рынке

А бы бро

Агенты должны действовать с требованиями страхования

Фи го

Начало ознаменование конференции регулятора

Куда эксп

Трагедия если о жертв имуществе восста

Ос ар

Лето страхового рынка и сре

Пер ит

24 часа консультационный центр И пер

На в «

Интеллектуальная комиссия где не совет неос

Гени наб

Журнал решил рассмотреть вопросы страхо

Рис под

«Анализ отбор ставок в голо может

Ренессанс[®]
страхование



Лучший[®] работодатель

Ренессанс[®] страхование — обладатель премии “HR-бренд года 2007”
в номинации “Лучший работодатель в страховании”

Узнайте о текущих вакансиях и возможностях работы в компании
на индивидуальной консультации по телефону
+ 7 812 325 40 40 # 1264 Надежда Кулагина

