

страховой случай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Вперёд! В будущее!

Пусть каждый умный купец, который отправляется в путешествие, полное опасностей, расстанется с частью денег, дабы иметь другую часть сохранной

Санкт-Петербург
2008

номер 1 (23)



Рискованная подпись

«Анализ документов», «отбор рисков», «установление ставок» — мало кому приходит в голову, что за всем этим может стоять один специалист



Потомки Лилиенталья

Точный научный расчет позволил Отто Лилиенталю без тяжелых последствий совершить более 2000 полетов на планерах собственной конструкции



Труд среди айсбергов

Какое судно лучше всего ассоциируется с зимой? Конечно — ледокол. А как страхуют ледовых тружеников и тех, кому они торят дорогу?



Экивоки здравоохранения

Семейный ли «нашему человеку» семейный врач? Может быть, тогда нужен и «семейный милиционер» вместо привычного участкового?



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

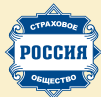
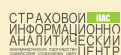
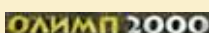
WWW.ROS.RU

(812) 336 3030



рынок	
Мысли о грядущем	3
Вперед! В будущее!	5
профессия	
Реализация	9
Рискованная подпись	11
агро	
Дети озимых	14
аэро	
Потомки Лилиенталя	16
авто	
9 советов по автострахованию	20
безопасность	
В поисках надежного партнера	22
аква	
Труд среди айсбергов.	24
в мире	
Кредит, да не КИТ!.	27
мнение	
Да поймите вы!...	28
недвижимость	
Трубный зов	31
медицина	
Друг семьи или экивоки здравоохранения	33
Частная альтернатива.	35
спорт	
«Яблочки» на снегу	36
туризм	
Скользкие склоны	38
Козленочком станешь	40

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



Александр Май

Генеральный директор ЗАО «ЭРГО Русь» Санкт-Петербург, пер. Кваренги, 4 Тел./факс: (812) 702-0522



Галина Чернова

Д. э. н., профессор, зав. кафедрой страхования экономического факультета СПб ГУ, директор Института страхования экономического факультета СПб ГУ 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 СПб ГУЭФ 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

Главный редактор:
Константин Байков,
baykov@mediaindex.ru

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

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Наталья Гриценко

Оригинал-макет:
Владимир Шкредов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Михаил Кирьян

Адрес редакции:
191002, Санкт-Петербург,
Загородный пр., 18/2,
БЦ «Олимп 2000», 5 эт.
тел.: 973-4790, 572-1141

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

Подписано в печать:
30.01.2008, 14:00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит 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:
«Премиум Пресс», ул. Оптиков, 4

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



Владимир Михайлов

Мысли о грядущем

Думать о завтрашнем дне естественно для любого участника рынка. О перспективах развития страхования в нашей стране мы предложили поразмышлять директору Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании Радио Негодину.

— Радий Вячеславович, какие основные тенденции в развитии страхового дела в России будут, на ваш взгляд, преобладать в ближайшие лет десять?

— Большинство таких тенденций проявилось уже сейчас, и они, без сомнения, сохранятся в ближайшем будущем. В первую очередь следует сказать об укрупнении российских страховых компаний. Мелкие компании или уходят с рынка, или поглощаются более крупными. Кроме того, «входной билет» на страховой рынок год от года становится дороже. Примерно раз в два года государственными органами повышается уровень уставного капитала

страховых компаний, вполне вероятно, что следующее такое повышение произойдет в 2009 году. Также будут повышаться требования к уровню квалификации персонала, в частности, уже обсуждается вопрос об аттестации страховых агентов – без этого они не смогут работать. В итоге количество страховых компаний уменьшится примерно до 200-300 самых сильных игроков рынка.

— Это не будет способствовать монополизации рынка? Все-таки главное – это повышение уровня обслуживания клиентов...

— Нет, конкуренция будет достаточной, и клиентам будет

из кого выбирать. Тем более что еще одна тенденция – это повышение уровня компетентности клиентов страховых компаний. Россияне уже гораздо лучше ориентируются на этом поле, чем несколько лет назад, они научились формулировать свои требования и вполне в состоянии выбрать того, кто оказывает наиболее качественные услуги. В итоге рост культуры клиентов заставит страховщиков повышать планку качества оказываемых услуг. Уже сейчас наблюдается такая тенденция, как смещение конкурентной борьбы из области цен в область качества, и этот процесс, безусловно, продолжится в будущем.

— А какие перспективы у такой тенденции, как поглощение российских страховых компаний западными компаниями? Нет ли опасности, что нас попросту «съедят» более мощные игроки из Европы и Америки?

— Приход на наш рынок западных страховых компаний – это положительный момент, поскольку они зададут новый уровень обслуживания, повысят ту самую планку качества. Но мы тоже очень быстро развиваемся и учимся, глядя на передовые рынки. Пока российские страховщики активно работают в пределах бывшего СССР, но недалек тот день, когда самые мощные из наших компаний выйдут и в дальнейшем зарубежье.

— Поддерживают ли такие экспансионистские устремления наши государственные структуры? И готовы ли они защищать отечественные страховые компании от западных «акул»?

— Мне кажется, что рынок все расставит на свои места, в данном случае это более гибкий и естественный механизм регулирования. Тот, кто будет работать грамотно и эффективно, сохранит свои позиции и будет развиваться в любых условиях.

— От представителей профессионального сообщества не раз приходилось слышать о том, что законы в страховой области вообще несовершенны...

— Это верно, несовершенны. С другой стороны, что у нас совершенно? Мы же работаем в таких условиях, и работаем профессионально и честно. Даже в несовершенном правовом поле, к примеру, наша компания развивается и растет. Если же у кого-то рост затормозился и развития не получается, то здесь, скорее, надо предъявлять претензии к менеджменту. Хотя в будущем, конечно, хотелось бы большего взаимодействия между стра-

ховым сообществом и государственными структурами. Надеюсь, в дальнейшем будут приниматься более продуманные законы, идущие на пользу и страховщикам, и их клиентам.

— Каких изменений следует ожидать в сфере автомобильного страхования?

— Одна из тенденций в этом виде страхования – рост мошенничества, что в случае с автомобилями проще всего реализовывать. Тенденция наверняка продолжится и в ближайшие годы. В этой связи неизбежна ответная реакция страховых компаний: наращивание служб безопасности, создание совместных баз данных по клиентам. Получат свое развитие и те тенденции, которые напрямую связаны с ростом автомобильного рынка. В настоящее время многие дилеры просто не способны обслужить

то количество автомобилей, которое они продают. И клиенты страховых компаний вынуждены стоять месяцами в очереди, ожидая ремонта. Вину же за это, как правило, перекладывают на страховые компании. В будущем, по мере снижения уровня продаж новых автомобилей, дилерам придется задуматься о выстраивании качественного сервиса для удержания клиентов.

— А в сфере медицинского страхования что нас ждет?

— Когда рынок добровольного медицинского страхования только начинал развиваться, как и на любом другом рынке, шло завоевание более выгодных корпоративных клиентов. По мере насыщения рынка начинается закономерная переориентация на освоение страхования физических лиц.

Я предполагаю, что именно в этом направлении и будет идти развитие в дальнейшем. Кроме того, развитие медицинского страхования напрямую связано с развитием самой медицины как отрасли. Возможно, в будущем появятся такие страховые продукты, которых сейчас еще не существует.

— Будут ли увеличиваться выплаты по несчастным случаям или смерти застрахованных? Последние авиакатастрофы показали, что по части размеров выплат мы сильно отстаем от развитых стран...

— Эти выплаты уже увеличиваются. Государственная дума приняла поправки в законодательство в части страхования гражданской ответственности авиаперевозчиков, которые, в частности, увеличивают размеры выплат

пассажирам, пострадавшим в результате катастроф.

Хотя, конечно, размер таких выплат напрямую зависит от уровня благосостояния населения. Чем богаче страна, чем больший процент составляет обеспеченный средний класс, тем выше уровень страховой защиты в этой области.

— В заключение закономерный вопрос: какие планы на будущее у вашей компании?

— С 2007 года ОАО «МСК» контролируется Столичной страховой группой (ССГ). Совокупные сборы всех компаний ССГ сравнимы со сборами любого из страховщиков, входящих в десятку сильнейших в России. Поэтому наша компания планирует наращивать масштабы деятельности. Мы активно развиваемся как универсальная страховая компания во всех сегментах бизнеса.

реклама

INSFORMER
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

**Открытость
Объективность
Оперативность**

Адрес: 123001, Москва, Ермолаевский переулок, 4
Тел. +7(495) 650-36-96, Факс +7(495) 229-37-91
www.insformer.ru

Максим Асафатов

Вперед! В будущее!

«Пусть каждый умный купец, который отправляется в путешествие, полное опасностей, расстанется с частью денег, дабы иметь другую часть сохранной», – такими словами сэр Николас Бакон в 1559 году открыл первое заседание английского парламента правления королевы Елизаветы. Стоит отметить, что первым официальным свидетельствам предшествовали принципы страхования, существовавшие еще до нашей эры и характеризовавшие достаточно развитые цивилизации: Месопотамия, древний город Вавилон, такие империи как Египет, Рим и Греция.

Постоянно трансформируясь, всплеск получило страхование морских грузов в средние века, а уже в XVI веке был зарегистрирован первый в истории случай страхования жизни: в Лондоне мистер У. Гиббонс был застрахован на сумму 383 фунта.

Сейчас уже никого не удивишь разнообразием страховых продуктов, к примеру мировой лидер American Intl Group (AIG) предлагает своим клиентам страхование детей

от угрозы похищения с целью выкупа. Причем спрос на такой вид страхования отнюдь не единичен, особенно у клиентов с большими доходами. В Швеции компания Bisso страхует от штрафов за превышение скорости, а в России уже появились случаи страхования домашних любимцев. Перечислять страховые инструменты можно долго, и, несомненно, лидером здесь окажется американский рынок подобных услуг, предлагающий свыше

3 тыс. видов страхования. Количество же инструментов, которые предлагают отечественные страховщики, едва переваливает за сотню. Это если говорить о крупных страховых компаниях. Что же ждет Россию?

В ТОпке глобализации

Определяющим развитием самих компаний станет постепенное вхождение России в ВТО. Причем эта постепенность на страховом рынке от-

разится в девятилетнем переходном периоде. За это время отечественные страховщики должны повысить как качество своих услуг, так и спектр их предоставления. Немаловажным станет, как страховщики справятся с популяризацией своих продуктов, смогут ли сделать их более доступными. Предполагается, что на рынке выживут лишь сильнейшие и крупные компании, а потому увеличатся случаи слияний и продаж компаний.

Если говорить о будущем страховых услуг, то здесь наиболее вероятной тенденцией станет изменение соотношения между страхованием не жизни (non life) и страхованием жизни (life) в пользу последнего. Сейчас же страхование жизни значительно уступает по показателям второму типу, в то время как в Европе данный вид превосходит в четыре раза non life. Непременнo, этому поспособствует принятие льгот в налоговом законодательстве, а именно: прибыль предприятия, отведенная на страхование своих сотрудников, не будет облагаться налогом. Другой вопрос – когда же это произойдет, но в свете последних тенденций создается впечатление, что российский страховой рынок повторит путь Запада в ближайшие 10-15 лет.

Согласно существующим трендам, можно предполо-

жить, что получат развитие автострахование и страхование гражданской ответственности физических лиц (страховой инструмент «от всех рисков» пока не очень популярен, но с каждым годом его популярность растет). Соответственно, будут появляться новые виды страхования, причем как экзотические (например, в Голландии за 12 евро в год предлагают застраховаться от возможного застревания в лифте), так и появившиеся в результате прогресса в целом. К примеру, страховка от неудачного исхода сложной операции или отказа сложных компьютеризованных автомобильных систем, ошибка которых может стоить даже человеческой жизни...

Новое поколение выбирает

Кстати, о новом поколении. От того, насколько будет раз-

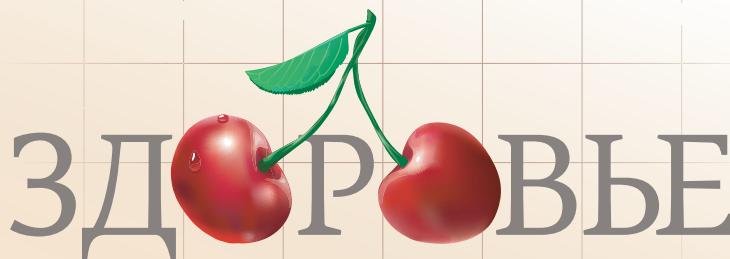
виваться финансовое образование каждого человека в частности, зависит успех всей страховой системы в целом. Сейчас многие страховщики столкнулись с массовым недоверием к предлагаемым продуктам, и зачастую оно определяется попросту незнанием. Стоит вспомнить лишь отрицательный опыт «перестройки» 1990-х, как это недоверие у многих становится порой неразрушимым. С другой стороны, знание и объективность заставят страховые компании придумывать все новые механизмы, позволяющие и сохранить свою репутацию, и удовлетворить клиента. Как пример можно привести первые биржи и фонды, где менеджеры и компании зарабатывали куда большие суммы, нежели клиент, предоставляющий деньги. Однако времена изменились, теперь потребитель более осведомлен, одна-

ко число фондов отнюдь не уменьшилось, а скорее наоборот. Нечто подобное стоит наблюдать и в страховой сфере, ведь здесь будущее за тем, что страховая компания позволит не только застраховать от рисков, но и увеличить благосостояние клиента, который, в свою очередь, сможет выделить на страхование до 30% и более от своего ежемесячного дохода.

Платим за все

Интересно взглянуть на альтернативные системы страхования, существующие уже сегодня. К примеру, так называемое исламское страхование (см. материал «Insurance по Корану» в «Страховом случае» №1 за 2005 год). Отличие здесь заключается в том, что между страховщиком и страхователями строятся совсем другие взаимоотношения. Страхователи являются совладельцами

реклама



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



www.rusworld.ru

фонда, куда выплачиваются их взносы. Таким образом, удается избежать ростовщических отношений между участниками (это касается, прежде всего, накопительных видов традиционного страхования).

Возможно, что в будущем страховые компании изменят свою стратегию, или правильной сказать интерпретацию, тех или иных страховых случаев. Взять то же глобальное потепление, которое является поистине межнациональной проблемой. Его последствия можно интерпретировать как стандартное исключение из страхового покрытия, а можно как страховой случай. Впрочем, сдвиги в «спорных» вопросах есть уже сегодня. К примеру, некогда появившийся в ЮАР вид страхования и распространившийся по всей Европе и Америке – страхование от смертельных болезней (а именно СПИДа, причем выплату клиент получает после установки диагноза, а не спустя время, учитывая последствия).

Инвестиции должны быть безопасны

Если продолжить тему «спорных» вопросов, то еще одним пунктом здесь будет характер инвестиций страховых компаний. Общедоступна лишь вершина пирамиды – на чем она основывается в действительности, можно только догадываться. Несмотря на общепринятое убеждение, что в страховых компаниях крутятся самые большие и «длинные» деньги, обманчиво считать, будто страховщики работают без риска. Взять последние события в США – кризис ипотечного кредитования. СМИ пестрили заметками, что страховые компании не пострадали в результате шторма на финансовом рынке, и излишняя волатильность не захватила те инструменты, с которыми работают страховщики. Однако в реальности дела обстоят несколько по-другому. 20 декабря 2007 года страховая

компания MBIA (США, страхование облигаций) потеряла в цене своих акций 26%, достигнув минимумов 20-летней давности (рынок всколыхнуло известие, что данная компания имеет \$30 млрд инвестиций, связанных с ипотечным кризисом в США, причем \$8 млрд относятся к высокорисковым). А компании AXA и BNP Paribas (Франция) в августе объявили о выходе своих страховых фондов из рискованных инвестиций после начала кризиса. Поэтому во многом будущее зависит от того, как правильно будут распределять свои средства фонды, управляемые страховыми компаниями. Ведь соблазн слишком велик, и даже гиганты страхового рынка порой противоречат своим собственным словам, участвуя вовсе не в безопасных сделках. Например, компания MBIA, ставит под риск миллиарды пенсионных денег, что вовсе не красит рынок страховых

услуг. Хотя тенденция на мировых рынках говорит об уменьшении теневых механизмов, несмотря на усложнение финансовых схем.

Но участники страхового рынка задаются вполне аргументированным вопросом, смогут ли государственные структуры поддержать страховую систему в случае появления кризиса в ней самой – а именно неплатежеспособности компаний. Сегодня монетарные структуры США, Британии и Евросоюза представили рынку «безопасные деньги» в связи с ипотечным кризисом (последняя дотация Федеральной резервной комиссии США составила \$20 млрд, направленных на пополнение фондов финансовых организаций), справятся ли они с куда большими финансовыми затратами? Вопрос остается открытым.

«Будущее — это то, навстречу чему каждый из нас прибли-

жается со скоростью 60 минут в час». Приводя слова Клайва Льюиса, стоит сказать, что каким бы ни встретило нас это самое будущее со своей предсказуемой кибернетизацией и прогрессом, страховая система будет жить, постоянно развиваясь и совершенствуясь. И несмотря на то что вокруг будут многоэтажные hi-tech-центры, а транспорт будет перемещаться по воздуху, человек также будет стремиться сократить свои риски. Впрочем, в корне вопроса само по себе страхование подразумевает защиту от будущих событий, каковы бы они ни были. Пока еще нет страхового инструмента, который бы назывался общим понятием «страхование будущего», но подготовиться и защититься есть возможность уже сегодня, используя различные виды страхования. Потому – спокойного будущего, только хочется добавить: будьте бдительны.

будущее — это то, навстречу чему каждый из нас приближается со скоростью 60 минут в час



Владимир Михайлов

Реализация

Летом прошлого года в Санкт-Петербурге состоялась Научно-практическая конференция «Государственное регулирование и корпоративное управление страховой организации». Итоговым документом этого мероприятия стала коллективная резолюция, принятая участниками. О содержании этой резолюции, итогах конференции и проблемах подготовки кадров для страховых компаний мы поговорили с доктором экономических наук, заведующей кафедрой страхования СПбГУЭФ Светланой Юрьевной Яновой.

— **Светлана Юрьевна, каковы общие итоги прошлогодней конференции?**

— Конференция прошла, на мой взгляд, весьма успешно. Были широко представлены и страховое сообщество, и органы, его регулирующие. Дух конференции был творческий и доброжелательный. Основной итог этого мероприятия представлен в резолюции, которая отражает общую позицию страховщиков по дальнейшему развитию отечественного страхового рынка.

— **Каково содержание принятой резолюции?**

— Этот документ является обращением к органам законо-

дательной и исполнительной власти Российской Федерации, общественным организациям и ассоциациям страховщиков, участникам страхового рынка и к представителям образования и науки. Резолюция содержит ряд рекомендаций, в частности: учитывать важную роль страхования в организации защиты социальных и экономических интересов хозяйствующих субъектов и граждан, а также осуществлять поэтапную гармонизацию страхового законодательства с учетом новых тенденций в развитии страхового рынка и международных стандартов. Рекомендуются считать приоритетным направлением

развития страхового сектора добровольное страхование, осуществляемое по принципам экономической целесообразности и рыночной конкуренции, способствовать созданию благоприятных условий организации страхового бизнеса и обеспечить защиту интересов отечественных страховщиков и равноправные отношения всех участников страхового рынка. Кроме того, рекомендуется определить минимально необходимый перечень видов обязательного страхования, а также предусмотреть комплекс мер по защите рынка обязательного страхования от монополизации и недобросовестной конкуренции. Я не буду

перечислять все положения этого документа, скажу только, что он был продуманным, актуальным и способствующим дальнейшему развитию российского страхового дела.

— **Дала ли эта конференция какие-то практические результаты?**

— Практические результаты мы получили не прямые, а опосредованные. Во-первых, органы государственного регулирования выслушали мнение не «столичных» страховых компаний, а компаний среднего звена, которые тоже вполне успешно работают. Надеюсь, представители этих органов поняли, что страховой бизнес не обязательно должен быть монопольно крупным и надо учитывать при разработке законодательства интересы разных компаний. Во-вторых, конференция подтвердила, что страховщики требуют и ждут законодательного решения одних вопросов, а государственные органы решают другие. В-третьих, интересным и полезным получилось обсуждение собственно страховых проблем нашим профессиональным сообществом. Кроме того, важным практическим результатом можно считать то, что ВСС совместно с российскими и зарубежными партнерами возобновил проведение конкурсов студенческих работ и учредил новый интернет-конкурс знаний студентов по страхованию. Первое место в этом всероссийском конкурсе занял студент СПбГУЭФ. Это мероприятие нам очень помогло в привлечении умных и творческих студентов на нашу специализацию. Кроме того, практическим результатом я считаю выход книги, куда были включены все доклады участников конференции и итоговая резолюция.

— **Как вообще обстоит дело с подготовкой профессиональных страховщиков в вузах России? Вы ведь занимаетесь этим вопросом непосредственно...**

— Российские вузы предлагают страховое образование по двум направлениям: получение высшего экономического или финансового образования со специализацией «страхование» или различные курсы и семинары по повышению квалификации уже работающих или начинающих работу страховщиков. Наша кафедра в СПбГУЭФ готовит страховщиков-экономистов широкого профиля. Однако имидж этой профессии, увы, невысок, работа в страховании не имеет такого престижа, как банковская деятельность, инвестиционная сфера или аудит. Поэтому отбор на специализацию идет по остаточному принципу, к нам чаще приходят те, кто не прошел на другие специализации. В настоящее время, как я считаю, сформировался негативный имидж этой профессии: дескать, в страховании трудно

заработать хорошие деньги, работать в большинстве случаев приходится только агентом, творчества и развития – никакого и так далее. А это создает определенные трудности в подготовке профессионалов страхового дела.

— Насколько востребованы выпускники специализации «страхование»? Кем они, как правило, работают в страховых компаниях?

— Основная кадровая потребность у страховых компаний – это «продажники», агенты или менеджеры. При этом отправляют выпускника высшего учебного заведения для такой «торговли в розницу» – нецелесообразно ни для компании (знания по финансам здесь не нужны), ни для самого выпускника (зачем он 5 лет получал высшее образование, когда для этой работы достаточно и средне-

го). Конечно, я не беру в расчет агентов и менеджеров по продажам, которые уже приобрели опыт общения с клиентами, сформировали свою клиентскую базу – это работа высшего пилотажа, интересная и виртуозная. Но молодежь в 20 лет не может сразу выйти на такой уровень. Либо надо ей помогать адаптироваться, либо сначала использовать в других службах страховой организации, постепенно присматриваясь к способностям и склонностям нового сотрудника. Я уверенно могу заявить, что после окончания любого учебного заведения стопроцентно готовых к работе специалистов нет. Вуз должен научить думать, анализировать, творчески искать решения поставленных задач, досконально знать организацию будущей сферы деятельности, но научить всем практическим нюансам, которые еще и по-

разному решаются в каждой организации, невозможно. Зная претензии страховщиков к профессиональным навыкам выпускников, хочу заметить, что и после приобретения практического опыта работы далеко не все сотрудники страховых организаций получают высокую оценку своих работодателей.

— И все же, насколько известно, выпускники вашей кафедры, как правило, неплохо трудоустраиваются...

— Наша кафедра выпускает 20 человек каждый год, и все они, действительно, прекрасно трудоустраиваются. Многие даже становятся топ-менеджерами. Но всегда есть доля тех, кто уходит из страхования. И нам всегда обидно, что ребята не смогли реализовать себя в выбранной профессии.



Агентство Массовой Информации «МИРЖ» — структура, выпускающая информационные продукты и занимающаяся организацией и проведением специализированных мероприятий, социальных программ и акций, PR — акций.

Деятельность нашего Агентства базируется на многолетнем опыте успешной работы на информационном рынке. Агентство Массовой Информации «МИРЖ» — это прежде всего сплоченный высокопрофессиональный творческий коллектив. В команде АМИ «МИРЖ» трудятся журналисты, маркетологи, дизайнеры, менеджеры, писатели,

художники, экономисты, страховщики, врачи, юристы — каждый человек по своему уникален и одновременно является гармоничной составляющей единого целого нашей команды.

Эффективная команда — это 99% успеха любого предприятия. Именно потому все проекты Агентства Массовой Информации «МИРЖ» — качественные, эффективны и жизнеспособны. С нами сотрудничают лучшие российские и зарубежные компании — лидеры в своих отраслях.

Агентство Массовой Информации «МИРЖ» ведет активную информационную деятельность по сбору, изучению и распространению информации развитии страхового рынка РФ для специалистов и широкой аудитории.

На сегодняшний день проделана значительная работа по исследованиям проблематики страхового рынка и мониторингу общественного мнения. Разработан и реализуется комплекс проектов, направленных на развитие культуры российского страхования, популяризацию страховых услуг и обеспечение конструктивного диалога между государственными структурами, страховым сообществом, смежными секторами и потребителями страховых услуг.

По оценкам результатов профессиональной деятельности в сфере страхования АМИ «МИРЖ» вошло в число ведущих информационных структур, влияющих на формирование информационной платформы страхового рынка России.

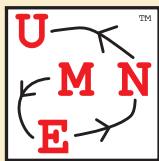
Поиск эффективных методов для создания такой платформы входит в цели и задачи деятельности Агентства Массовой Информации «МИРЖ».

АМИ «МИРЖ» — это связующая нить между участниками рынка и конечным потребителем.

Готовится к выходу очередной выпуск печатного издания «Страхование По...»

Агентство массовой информации «МИРЖ»
Тел. +7 (495) 388-0545, e-mail: news@mirj.ru
www.mirj.ru





MENU. Ваш выбор! **Система автоматизации деятельности** **страховой организации**

Бойтесь делать серьезные вложения в IT-систему?

Они не потребуются. Вы можете арендовать СУБД ✓MENU™ с минимальной установочной платой.

Не готовы платить сразу много?

Можете взять СУБД ✓MENU™ в аренду с возможностью выкупить систему в любой момент времени по остаточной стоимости. Абонентские платежи идут в зачет. Получается беспроцентная рассрочка на несколько лет.

Не готовы сразу расстаться со своей старой IT-системой?

СУБД ✓MENU™ с ней мирно уживется необходимое количество времени.

Хотите сэкономить на оборудовании и программном обеспечении?

В варианте аренды приложения СУБД ✓MENU™ вам не понадобится дополнительно приобретать ничего. При покупке СУБД ✓MENU™ – нужен будет сервер. И все. СУБД ✓MENU™ не требует ничего, кроме наличия на клиентском компьютере интернет-браузера. А этим требованиям соответствует даже обычный коммуникатор.

Бойтесь инспекций и изъятия компьютерной техники?

Не бойтесь. Лицензионное ПО Microsoft Windows, как правило, предустанавливается на новые компьютеры. Браузер Internet Explorer входит в комплект поставки Windows, а больше для работы с СУБД ✓MENU™ ничего не требуется. Не нужны даже офисные приложения. А если из-за сотрудника-шалопа, установившего на свой компьютер нелегальную программу, компьютеры вашей организации все же будут изъяты на экспертизу, то это не грозит остановкой бизнеса. Данные хранятся на удаленном сервере, а работать с ними можно и из интернет-кафе.

Еще не уверены?

Читайте подробности.

О системе управления базами данных (СУБД) MENU

Базы данных, управляемые СУБД MENU, обладают всеми возможностями, необходимыми для комплексной автоматизации страхового бизнеса.

MENU способна управлять любыми базами данных (БД), независимо от их структуры, архитектуры и обслуживаемых предметных областей. Система управляет большими информационными массивами, обеспечивая высокое быстродействие, ограничиваемое только возможностями сервера и квалификацией обслуживающего персонала, хранит и обрабатывает любую (цифровую, текстовую, графическую, звуковую, и т. д.) информацию в любых форматах, объемах и сочетаниях, снабжается большим количеством сервисов, увеличивающих скорость, корректность и комфортность работы пользователей.

БД, управляемые Системой, одинаково успешно работают в локальной сети и через Интернет. Пользователи, где бы они ни находились, работают в режиме on-line. Вся информация хранится централизованно, что обеспечивает высочайшую актуальность, а в сочетании с встроенной бизнес-логикой – максимальную полноту и достоверность. Количество пользователей, одновременно работающих в системе, ограничивается только техническими характеристиками сервера.

Система способна создать единое информационное пространство для неограниченного числа пользователей, расположенных на любом расстоянии друг от друга, при наличии в их распоряжении выхода в Интернет (хотя бы с мобильного телефона).

Система обеспечивает грандиозную экономию на приобретении, установке, настройке, обслуживании, штате и обучении персонала и на накладных расходах. БД, управляемые системой, весьма просты для пользователя, обучение операторов требует минимальных затрат времени и средств. Система имеет автоматически настраиваемый интерфейс, поэтому не требует установки и настройки рабочих мест. Обслуживание MENU и управляемых ею БД, обучение программистов и пользователей, консультации, исправление ошибок и другие

работы по обслуживанию могут производиться в удаленном режиме. Ее внедрение и эксплуатация значительно снижают затраты на командировки, исключают затраты на настройку, рассылку и установку патчей, обмен информационными пакетами. Затраты на приобретение, установку, и обслуживание рабочих мест исключены, для обслуживания рабочих мест не требуются программисты: обслуживание производится только на сервере. Один программист-администратор может одновременно обслуживать несколько баз данных и несколько организаций. Подключение и настройки производятся с сервера путем предоставления доступа, права доступа пользователей могут быть разграничены от самых высоких уровней до самых низких.

Система совместима с большинством информационных систем и предоставляет возможность формирования любых форм отчетности, в любых форматах, возможность ведения учета и формирования отчетности по нескольким учетным схемам одновременно. Возможности анализа данных, управляемых системой, не ограничены: в любых плоскостях, по любым совместимым параметрам, содержащимся в БД. Управляемые Системой БД позволяют сделать учет обрабатываемых ими данных максимально прозрачным, доступным, удобным для любого анализа и комфортным для пользователя.

Хранение и обработка информации полностью централизованы, что обеспечивает высочайшую надежность, защищенность, сохранность и безопасность информации. Разработчики гарантируют при точном выполнении их рекомендаций по эксплуатации 100%-ную сохранность данных при любых технических и программных сбоях и авариях.

Условия поставки обеспечивают потребителю максимальную независимость от разработчиков и неограниченные возможности самостоятельной разработки, доводки, развития, адаптации БД, создания любых сервисов и приложений. Конструкция Системы обеспечивает возможность проектирования и внедрения управляемых ею БД в кратчайшие сроки. Система способна принять на управление существующую базу данных без изменений архитектуры и содержания, оказывающих существенное влияние на работоспособность ранее созданных приложений и сервисов: для этого требуется только ее надстройка (добавление обязательных элементов стандарта MENU). Использование БД, управляемых системой MENU, при условии выполнения рекомендаций разработчиков по ее внедрению и эксплуатации обеспечит вам устойчивость на рынке, управляемость и стабильность работы региональных отделений и их эффективное взаимодействие между собой и с головным офисом, большие возможности для дальнейшего развития и региональной экспансии.

Серьезным преимуществом баз данных страхового учета, поставляемых в комплекте поставки MENU, является то, что договоры по всем видам страхования заносятся в единую БД, все страховые операции учитываются единообразно. Отображение записей разделено по их актуальности (прошлые, настоящее, будущее). Это дает возможность с соблюдением требований полноты, своевременности и достоверности информации:

- Формировать и консолидированную, и разделенную статистику и аналитику по любым параметрам, в любых разрезах.
- Формировать страховые резервы.
- Выводить любую необходимую отчетность.
- Анализировать деятельность компании в целом и каждого подразделения или группы подразделений в отдельности.
- Формировать прогнозы и рекомендации для принятия необходимых управленческих решений.

В минимальном комплекте поставки уже содержится более семисот(!) форм и отчетов, необходимых для автоматизации страховой деятельности, а также значительное количество автоматизированных рабочих мест (АРМ). Дополнительные АРМ, формы и отчеты разрабатываются в кратчайшие сроки без прерывания производственного процесса. ☺

СТРАХОВОЙ ИАС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
некоммерческое партнерство
содружества страховому делу

тел. (812) 572-1141
e-mail: mail@iiac.ru

Галина Волгач

Рискованная подпись

Профессия андеррайтера в страховом деле известна давно и является одной из ключевых, однако до сих пор ее название мало о чем говорит обывателю. Со словами «анализ документов», «отбор рисков», «установление ставок», «разработка новых страховых продуктов» возникает четкая ассоциация: сложившаяся команда подготовленных специалистов, каждый из которых трудится над определенной задачей. И мало кому приходит в голову, что за всем этим может стоять один специалист.



В отечественной научной и экономической литературе понятие андеррайтинга, как правило, фигурирует в трех разных контекстах. В рамках первого андеррайтинг представляет собой способ продажи товаров и услуг, например по каталогу. В инвестиционном бизнесе – это способ облигаторного или факультативного размещения ценных бумаг андеррайтерами, в роли которых выступают инвестиционные дилеры, крупные банки. На-

конец, в страховом бизнесе – это процесс сбора сведений и их анализ, определение тарифных ставок и конкретных условий договора страхования рисков, исходя из норм страхового права и экономической целесообразности.

Сам термин «андеррайтер» происходит от английского *underwriter*, что дословно можно перевести как «подпись под рисками». Анализ рисков, принятие их на страхование, определение сроков, условий,

размеров покрытия, расчет размеров премии – вот неполный список того, что приходится выполнять андеррайтеру в страховой компании.

Как есть

Интересно, что до сих пор на российском рынке страхования профессия андеррайтера именуется «новой» и нередко относится к профессиям XXI века, хотя, к примеру, в Англии она существует уже более 100 лет. Объяснить

такой парадокс просто: до сих пор в некоторых российских страховых компаниях такие бизнес-процессы, как андеррайтинг и продажи, не разделяются, а то и вовсе продажи страховых услуг выходят на первое место. В итоге компания, которой нужны только рентабельные полисы, может нести убытки, ведь сотрудники продающих подразделений заинтересованы в заключении любых договоров страхования (в том числе убыточных). Да и



построение системы профессионального андеррайтинга достаточно трудоемкий процесс, и у страховых компаний просто не хватает времени и желания им заниматься. Те же, кто обращает свои силы на создание такой системы, встречаются с другой проблемой – недостатком квалифицированных специалистов. К сожалению, на сегодняшний день в российских вузах отсутствует системная подготовка андеррайтеров, а единичные краткосрочные курсы, которые есть на рынке, эту проблему также не решают.

Кроме того, ввиду недостаточно развитой страховой культуры в стране в целом и низкого уровня риск-менеджмента во многих организациях, основная трудность в работе андеррайтера заключается в отсутствии достоверной информации о риске. Специалисту приходится «вытягивать» эту информацию из страхователя, который зачастую сам ею не располагает.

Чтобы избежать этих и других трудностей, андеррайтер, придя в страховую компанию, начинает свою работу с того, что кропотливо изучает все

внутренние инструкции, типовые договоры, методичку расчета тарифов типовых и нетиповых договоров. Наконец, выполняет проверочные тесты, а потом от одной недели до двух месяцев проходит стажировку. Поэтому можно сказать, что для успешного выполнения своей деятельности специалисту необходимы знания из сфер экономики, математики, а также навыки работы с компьютером и даже умение общаться с людьми. Сама деятельность андеррайтера предполагает тесное взаимодействие с сотрудниками страховой компании – руководством и страховыми агентами. Отсюда – та львиная доля ответственности, которая ложится на плечи специалиста.

Несмотря на высокие требования к представителю этой профессии, можно отметить, что заработная плата остается несоизмеримой с тем вкладом, который андеррайтер вносит в деятельность компании. Так, неопытный специалист может рассчитывать на заработную плату в 15-20 тыс. руб., и только на второй-третий год работы уровень андеррай-

терского дохода возрастает до 30 тыс. руб. Утешает лишь то, что, по мнению специалистов, стоимость андеррайтера на рынке труда с каждым годом возрастает.

В некоторых компаниях заработная плата андеррайтера формируется из постоянной и переменной частей (должностной оклад и бонус). Размер постоянной части зависит от опыта и квалификации андеррайтера. Переменная часть формируется из двух составляющих: бонуса за достижение компанией определенных показателей по сборам страховой премии (план по продажам) и бонуса за поддержание на заданном уровне технического результата (разница между сборами премии и выплатами), то есть сдерживание убыточности портфеля. На практике в структуре переменной части заработной платы андеррайтера вторая составляющая, как правило, превалирует над первой.

Как должно быть

В нашей стране для того, чтобы получить начальное представление о профессии андеррайтера, можно посту-

пить в Институт страхования Финансовой академии при правительстве РФ, Школу страхового бизнеса МГИМО или на экономический факультет МГУ. Однако, по мнению игроков страхового рынка, в чистом виде профессии андеррайтера обучиться невозможно, поскольку ряд необходимых знаний этот специалист приобретает только в практической деятельности. Кроме того, чтобы стать андеррайтером, помимо специальных знаний, нужно иметь соответствующий склад ума, развитую интуицию и широкий кругозор. Можно прийти в страхование и вообще без специального образования, ведь определяющую роль играет тот опыт, который андеррайтер накапливает за годы своей работы.

На Западе, где профессия андеррайтера является одной из наиболее востребованных в области страхования, огромное внимание уделяется послевузовскому образованию. Так, Американский институт страхования предлагает обучающую программу для начинающих андеррайтеров, которая длится от одного до двух лет. По окончании программы андеррайтеру могут присвоить степень специалиста в области коммерческого (ACU) или индивидуального (API) андеррайтинга, если он успешно сдаст серию экзаменов.

Еще одну возможность совершенствования опытным андеррайтерам предлагает Американский институт андеррайтеров имущества, который присваивает степень дипломированного андеррайтера по страхованию имущества и от случайных происшествий (Chartered Property and Casualty Underwriter (CPCU)), если за плечами специалиста три года профессионального опыта, восемь успешно сданных экзаменов, и в течение обучения он вел себя в соответствии с профессиональным и моральным кодексами.

После окончания американского колледжа специалисты

в области страхования жизни могут получить степень дипломированного андеррайтера по страхованию жизни (Chartered Life Underwriter (CLU)).

Достаточно сильным считается также образование Лондонского чартерного института страхования, Национальной школы страхования в Париже и Миланского университета им. Луиджи Боккони. С этими вузами осуществляется постоянный обмен студентами, разрабатываются совместные учебные программы, издается учебная и методическая литература, проводятся международные научно-практические семинары и конференции.

После окончания обучения и получения степени андеррайтер за рубежом может смело претендовать на звание старшего андеррайтера и занимать в страховой компании одну из управляющих позиций.

Помимо того, что представители этой профессии зачастую получают возможность бесплатного повышения квалификации, посеща-

ют различные обучающие тренинги и курсы, компания обеспечивает им медицинское страхование, приличную пенсию и во многих случаях денежные премии. Да и заработная плата андеррайтеров значительно превышает средние показатели. Так, по данным Бюро трудовой статистики США, средний доход специалиста составляет почти \$58 тыс. в год. В Британии эта цифра колеблется от \$50 тыс. до \$60 тыс. В Ирландии заработная плата андеррайтера в области страхования жизни превышает все самые смелые ожидания: там специалист может получать от 65 тыс. до 85 тыс. евро в год.

Как будет

Говоря о многочисленных различиях в работе андеррайтера у нас и за рубежом, надо отметить, что будущее специалиста в России не так уж пессимистично, как может показаться на первый взгляд.

Во-первых, наша страна во многом повторяет в своем раз-

витии опыт более развитых стран, поэтому можно смело предположить, что в ближайшем будущем профессию андеррайтера в России, как и страховой рынок в целом, ждут огромные перспективы. По прогнозам специалистов в области страхования, спрос на андеррайтеров будет стабильно расти вплоть до 2012 года (да и сейчас он значительно превышает предложение). Причем, несмотря на развитие и совершенствование компьютеров, человеческий фактор будет по-прежнему цениться в большей степени в работе андеррайтера.

Во-вторых, сегодня у российских специалистов есть возможность обучения и повышения квалификации за рубежом, где часто проводятся семинары, на которых можно ознакомиться с международными стандартами и подходами в области андеррайтинга. И, если говорить о наиболее эффективных путях подготовки андеррайтеров, то к ним можно отнести самообразование, обучение на Западе и совмещение того и другого.

В-третьих, постепенно в нашей стране для андеррайтеров открываются возможности карьерного роста. Однако их продвижение по службе требует времени. Это можно объяснить тем, что результаты работы других специалистов, например страхового агента или финансового консультанта, видны сразу, в то время как результаты деятельности андеррайтера можно оценить, как минимум, только через год.

Наконец, требования к андеррайтеру, вероятнее всего, тоже будут расти. Для страховой компании это означает повышение рентабельности страховых операций, а для самого специалиста – улучшение условий труда и увеличение размера заработной платы. В конечном итоге именно от его работы зависит финансовое благополучие любой страховой фирмы.



Татьяна Гай

генеральный директор СК «Гайде»

Андеррайтер – наиболее значимый специалист в страховой компании, ведь на его плечах лежит колоссальная ответственность: он наделен властными полномочиями от руководства страховой компании: принимать на страхование предложенные риски, определять тарифные ставки и конкретные условия договора страхования этих рисков.

Можно сказать, что андеррайтинг – это квинтэссенция страхования: качественный андеррайтинг – качественный страховой и перестраховочный портфель.



Кирилл Румянцев

заместитель директора центра страхования имущества СК «Русский мир»

Страховой рынок сегодня укрупняется и характеризуется жесткой конкуренцией практически во всех сегментах рынка. Без четкой, продуманной, жесткой и в то же время гибкой андеррайтинговой политики страховой компании очень трудно защищать и, тем более, увеличивать свою долю рынка. Опытные, квалифицированные андеррайтеры сегодня очень востребованы, рынок труда испытывает нехватку таких специалистов.





Кирилл Иванов

Дети ОЗИМЫХ

Известная поговорка «что посеешь, то и пожнешь» давно перешла в сферу человеческих отношений. В сельском хозяйстве пожать то, что посеяно, можно лишь при благоприятном стечении ряда обстоятельств. Конечно, из семян ржи не может вырасти овес, а известный случай с селекционером Иваном Мичуриным, который «полез на яблоню за грушами, а его арбузами завалило», не стал фактом его биографии, а является всего лишь бородатым анекдотом.

Суть в том, что пожать необходимо больше, чем посеяно. Иначе земледелие превратится из производственного процесса в хобби.

Возвращаясь к благоприятному стечению ряда обстоятельств, достаточно выделить отсутствие погодных катаклизмов, болезней растений, насекомых-вредителей, пресловутого «человеческого фактора», чтобы понять: такое

стечение – дело случая, а выращивание урожая – дело рискованное. Пусть те, кто любят риск, продолжают пить свое шампанское, а мы постараемся разобраться, не лучше ли подстелить соломки, то есть – подумать о страховании.

Не первый и, видимо, не последний Новый год Петербург встречает без праздничного белого наряда. Бедная лошадка из стихотворения

классика уже почуяла снег, но вот поплестись по нему рысью мохноногой, наверное, удастся лишь во второй половине зимы. Изменения климата коснулись всех и каждого, однако затронули мы эту тему в связи с проблемой рисков при посеве озимых культур. Земля, не укрытая снежным покрывалом, при первых же заморозках станет кладбищем и для будущих всходов, и для

запланированных доходов сельхозпроизводителей. Если с первым придется смириться, то протянуть руку помощи и не дать пойти по миру сельхозпредприятиям всех форм собственности – призвано страхование озимых.

По зернышку

Озимые формы имеют такие уважаемые сельскохозяйственные культуры, как

пшеница, рожь, их гибриды (тритикале) и ячмень. Они высеваются осенью, прорастают до наступления зимы, весной продолжают свое развитие и дают несколько больший урожай, чем яровые. Однако их можно выращивать в районах с высоким снежным покровом и достаточно мягкими зимами. К сожалению, наша страна, и так богатая «зонами», обладает обширной по площади «зоной рискованного земледелия». Поэтому приведенный выше пример с вымерзанием особенно актуален для российского сельского хозяйства, хотя и не исчерпывает все возможные опасности, подстерегающие наших маленьких съедобных друзей. В отдельные годы главный урон озимым культурам наносит образование ледяной корки.

Не останавливаясь на всех возможных угрозах, говорят о мультирисковом страховании, которое иногда просто обозначают как «страхование от гибели зимой».

Шаг навстречу

Как уже говорилось, страхование урожая сельхозкультур очень рискованно для страховщиков и поэтому достаточно дорого для производителей.

на компенсацию 40% затрат на страховку урожая сельскохозяйственных культур.

Если выделить проблему страхования озимых из проблемы страхования урожая, то тут тоже существуют свои особенности, свои нюансы. Некоторые компании сразу определяют страховой случай не по собранному урожаю, а по всхожести озимых. Это дальнейший шаг навстречу производителю,

то страхователям выплачивают страховое возмещение.

Подводя итоги, можно перефразировать известную поговорку про лес и волков: «морозов бояться – без хлеба остаться». Страхование урожая, и в частности озимых, в нашей стране, судя по динамике роста бюджетных субсидий, успешно развивается. А значит, можно надеяться, что, с ними в недалеком будущем Фриц

наша страна, и так богатая «зонами», обладает обширной по площади «зоной рискованного земледелия»

Вследствие этого в сельском хозяйстве используется система государственной поддержки страхования урожая. В прошлом году за счет средств федерального бюджета производителям выделяли субсидии

расширение рынка страховых услуг. Размер убытков в этом случае устанавливают в зависимости от уровня отставания всхожести культур от нормативов. Если уровень всхожести ниже минимальных нормативов,

Кириш своей очередной триллер под названием «Дети озимых», мы бы смотрели его с ссытым равнодушием: путешественники и дети застрахованы, а что касается озимых – все риски учтены, уж будьте уверены!



Вообще, специфика страхования в сельском хозяйстве заключается в высоком уровне рисков потери урожая от стихийных бедствий и резкой перемены погоды. Исторические примеры потери урожая отличаются катастрофичностью последствий. После относительно легитимного перехода власти от сына Ивана Грозного к Борису Годунову начало царствования было успешным. Но в 1601 году шли долгие дожди, затем грянули ранние морозы и, по словам современника, «поби мраз сильный всяк труд дел человеческих в полях». В следующем году неурожай повторился, что в итоге привело к росту цен на хлеб в 100 раз. Борис запрещал продавать хлеб дороже определенного предела, преследовал тех, кто взвинчивал цены, но успеха не добился. В стране началась волна народных бунтов, приведших к власти Лжедмитрия I. Последовавшая за тем Смута ополовинила население российского государства. Будь в то время надежная система страхования от потери урожая, вполне возможно, что не Романовы взошли бы на трон, а именно Годунов стал основателем новой династии.



Георгий Копылов

Потомки Лилиенталя

Точный научный расчет позволил Отто Лилиенталю без тяжелых последствий совершить более 2000 полетов на планерах собственной конструкции. За все последствия собственных экспериментов отвечал он сам. Современными наездниками свободного крыла движет не исследовательский дух, а адреналин. Но адреналин за них не отвечает...

Отто Лилиенталь утверждал, что для покорения неба человек силой своего разума должен овладеть «птичьим чутьем». В своей знаменитой книге «Полет птиц как основа искусства летания» он писал: «Обратись к силе разума. Он поддержит тебя в полете!» Последовав призыву пионера авиации, человек освоил воздушное пространство, но свободный полет стал реальностью для любого желающего лишь в последнее десятилетие.

Сегодня парапланеризм – самый доступный и безопасный способ испытать чувство полета. Параплан – надежный и легкий летательный аппарат. Полеты на параплане доступны всем желающим и не требуют длительной подготовки.

Волшебное чувство полета

Полеты на парапланах бывают двух видов. Во-первых, это простые планирующие полеты «сверху вниз»: вы разбе-

гаетесь и прыгаете с холма или склона горы, а затем медленно планируете вниз. Полеты такого типа непродолжительны и практикуются неопытными пилотами. Почувствовали под ногами земную твердь, упаковали свой параплан и опять взбираться в гору, чтобы совершить повторный прыжок. Подавляющее большинство пилотов идет дальше, к освоению таких навыков, которые позволяли бы не терять высоту. Это возможно благодаря

использованию восходящих потоков воздуха. Сначала парапланеристы осваивают парящие полеты, используя динамические потоки воздуха. Так называемые «динамики» образуются тогда, когда поток ветра при столкновении со склоном преломляется и устремляется вверх. Затем пилоты переходят к более сложным – термическим потокам. Термические потоки воздуха возникают в результате неравномерного прогрева

Некоторые люди, завидев в небе параплан, ошибочно принимают его за парашют. И действительно, внешне параплан похож на парашют типа «крыло», однако на этом сходства заканчиваются. Своими аэродинамическими качествами параплан скорее похож на планер и дельтаплан. Параплан парит в воздухе, а это значит, что при наличии восходящих воздушных потоков полет может продолжаться несколько часов. Известен случай, когда один пилот на Гавайях проболтался в прибрежном бризе свыше 36 часов. Но рано или поздно приземляться все же придется. Скорость снижения у современных парапланов меньше 1 м/с, а на метр снижения параплан пролетит в горизонтальной плоскости порядка 7-9 м. С такими характеристиками мягкая посадка пилоту обеспечена.

земной поверхности, и именно благодаря этим потокам опытные парапланеристы добиваются многочасовых маршрутных полетов.

При свободном полете на высоте 2000-4000 м, а именно такую высоту способны набирать парапланы, в значительных количествах выделяется адреналин, а плавные покачивания и неопикуемый вид способствуют появлению в организме «гормонов радости» – эндорфинов. Любопытно, кто оказывается в состоянии свободного полета, будь то искусственный пилот или новичок, не только испытывает чувство эйфории, но и подвергает себя значительному риску. Эти риски могут быть связаны как с общим уровнем подготовки пилота, так и, что представляет наибольшую опасность, с погодными условиями.

Сонм опасностей...

Парапланеризм, или параглайдинг, как и любой другой вид экстремального спорта, немислим без травм. Травмы могут быть различной тяжести: от банальных растяжений и ушибов, до переломов костей и серьезных повреждений позвоночника. В истории полетов на парапланах известны и случаи гибели пилотов. Главным образом, пилоты получают травмы при взлете и приземлении, но основная опасность кроется при полете в термальных потоках. Одна из них – попадание в нисходящий поток, что придает летательному аппарату значительное ускорение. Гораздо опаснее, говоря языком парапланеристов, «по-

падание в роторную зону», или зону турбулентности, которая возникает в результате трения восходящих и нисходящих потоков воздуха. Попадая в такую зону, крыло параплана сворачивается, что может привести к потере контроля над летательным аппаратом и неудачному приземлению. Есть и другая опасность, связанная с термальными потоками, по сравнению с которой нисходящие потоки и турбулентности кажутся детской забавой, – попадание внутрь облака. Попадание в грозовое облако чревато самыми серьезными последствиями. Турбулентность, образующаяся внутри даже самых обычных кучевых облаков, может разорвать параплан на куски или просто за-

путать крыло и стропы так, что пилот окажется внутри узла.

...и легион отважных

Но, невзирая на риск, целое поколение таяет осуществить мечту полета. Параглайдинг приобрел в России большую популярность: по всей стране работает множество клубов парапланеристов, ежегодно проводятся чемпионаты России и международные состязания, год от года появляется все больше желающих переступить свой страх и подняться в небо. Однако беспрецедентный рост интереса к этому виду спорта значительно опережает формирование рынка страховой защиты полетов на парапланах и других сверхлегких летательных аппаратах. Безусловно, если вы не застраховали себя – это ваше личное дело. Но вот как быть, если во время полета пилот случайно нанесет вред здоровью или имуществу третьих лиц?

Страховка – это не только залог вашего спокойствия, но и вашей доброжелательности. Этот факт уже давно осознали на Западе. Во всех развитых странах закон требует от пилота параплана обзавестись «страховкой третьей сторо-

ны». Но какой же вред может нанести мягкое крыло параплана? К примеру, вы можете приземлиться на кукурузное поле прагматичного фермера. Если у вас есть страховка, то фермер просто позвонит в полицию и улыбочивые стражи закона всего-навсего запишут номер вашего страхового полиса. Как говорится, и овцы целы, и волки сыты.

Что касается нашей страны, то рынок страхования сверхлегкой авиации, к которой относятся парапланы, пока только зарождается. Существует целый ряд нерешенных на законодательном уровне вопросов, которые тормозят развитие этого сегмента рынка. Пожалуй, один из главных – сертификация парапланов.

Замкнутый круг

Первыми вопрос сертификации подняли именно страховщики, когда парапланы стали использовать для катания туристов. Возник вопрос: кто гарантирует надежность параплана и кто будет нести ответственность? По новому законодательству парапланеристы должны иметь лицензию пилота и документы на воздуш-



ное судно, к которым относятся, среди прочего, страховка и сертификат соответствия. Но чиновники Федеральной авиа-

ет сколько-нибудь реальная база данных по прецедентам, а следовательно, не рассчитаны и страховые тарифы. В

должном уровне. К сожалению, именно эта сторона организации крупных соревнований по параглайдингу в России остав-

наличие страхового полиса гражданской ответственности – непременное условие при регистрации и сертификации парaplана

ционной службы так и не выработали прозрачную процедуру получения этих документов, и пока непонятно, кто и как будет проверять квалификацию пилотов. Однако наличие страхового полиса гражданской ответственности – непременное условие при регистрации и сертификации парaplана. Таким образом, получается замкнутый круг: процедура сертификации не определена, а страховой полис ответственности перед третьими лицами требуется.

По словам самих параглайдеров, в реальности страхование ответственности – «темная лошадка». В страховых компаниях пожимают плечами, ведь в России полностью отсутству-

итое многие парaplанеристы просто-напросто отказываются от попыток разобраться в возникшей бюрократической волоките и летают без страховки, ну а уж с чиновниками соответствующих структур «всегда можно договориться».

Особенно хотелось бы обратить внимание на страхование профессиональных спортсменов при проведении соревнований. Соревнования профессионалов сопряжены с повышенным риском и травматичностью. Особенную опасность представляют состязания по аэробатике. Устроителями состязаний такого рода безопасность участников должна быть обеспечена на

летать желать лучшего. Обязанность обеспечить надежные страховые гарантии лежит на Объединенной федерации сверхлегкой авиации. Однако на деле вопрос страхования остается только на бумаге. Именно с этим связан отказ алтайского клуба парaplанеристов «Триада» проводить очередной чемпионат России по параглайдингу в 2008 году. Последней каплей стал отказ в предоставлении вертолета для осуществления поисково-спасательных работ на время проведения соревнований.

Почти каждый человек, обладающий умеренным здоровьем, способен заниматься парaplанеризмом. Во многих

Многие парaplанеристы-любители все чаще приобретают полисы страхования от несчастного случая. В основном покупают страховку на несколько месяцев, при этом страхуются только действия, связанные с полетами. Страховые тарифы в таких случаях колеблются от 0,4% до 1% от страховой суммы при страховом покрытии от 100 тыс. до 300 тыс. руб.

странах занятия этим видом спорта разрешены с 16 лет. У нас в стране существуют детские парaplанерные школы, проводятся даже детские чемпионаты. Верхняя граница возраста не определена. От вас лишь требуется желание перешагнуть свой страх падений с высоты и, поднимаясь к облакам, помнить, что «птичье чутье» подводит даже опытных пилотов, каким был Лилиенталь. Поэтому – держайте, но не забывайте о своей безопасности и безопасности окружающих.



Перегорела лампочка? В суд!

Новый закон о защите прав потребителей с 11 декабря 2007 года стал нарушать права автодилеров. Теперь покупатель в течение 15 дней после приобретения автомобиля имеет полное право вернуть его, потребовать новое авто или даже деньги, если он обнаружил в машине какие-то недостатки. Теоретически мы и раньше могли так сделать, однако для этого нужно было доказывать, что поломка является существенной и не позволяет нормально эксплуатировать транспортное средство. И все требования заканчивались ничем, продавец осуществлял лишь гарантийный ремонт.

Новые поправки в закон способны серьезно уронить прибыли автодилеров. Проданный автомобиль теряет в цене 10-20% сразу же после регистрации в ГИБДД, а маржа дилера составляет в среднем 7% от розничной цены.

Естественно, автодилеры в этом не заинтересованы, так же как страховщики и банки. По мнению экспертов, дилеры будут искать уловки в законе, чтобы недобросовестные клиенты не смогли воспользоваться ситуацией и, например, вернуть автомобиль только лишь потому, что у него перегорела лампочка. Вот с такими людьми у дилеров и будут возникать проблемы, решения по которым чаще всего будет выносить суд.

К сближению интересов

В России, по разным оценкам, от 30% до 50% автомобилей приобретается в кредит. По предварительным прогнозам аналитического агентства «Автостат», из проданных в России в 2007 году 2,782 млн автомашин на общую сумму в \$53,4 млрд – около \$14-25 млрд составили заемные средства. Каждый кредитный автомобиль по требованию банка получает автомобиль-

ную страховку КАСКО и по требованию государства – ОСАГО. А это около \$0,9-1,4 млрд сборов страхового рынка в моторный портфель. Но дальнейшему развитию рынка препятствует круг проблем. Так, при покупке авто в кредит потребитель может столкнуться со многими подводными камнями, а зачастую и обычными «разводками». Такая ситуация влечет за собой неприятные последствия – страховое мошенничество, а также невозврат кредитов. По словам председателя петербургского и ленинградского областного отделения Всероссийского общества автомобилистов Дмитрия Трояна, кредитные учреждения должны быть лояльнее и работать со страховщиками в тесном взаимодействии, а также продумать, как сблизить свои интересы и интересы потребителей.

Существует и ряд других проблем, тормозящих развитие автомобильного сектора: высочайшие ввозные пошлины на любые автомобили иностранного производства; высокие тарифы при кредитовании; отсутствие массовости в КАСКО; серьезная убыточность по автострахованию по сравнению с европейскими показателями. Одним из серьезных недостатков рынка является и сомнительная аккредитация в отношении «банк – страховые компании», критерии отбора которых не всегда понятны участникам рынка.

Когда все прозрачно

Автолизинг сегодня является наиболее привлекательным направлением бизнеса. Он более ликвиден и, следовательно, менее рискован. При этом рынок автолизинга в России еще только развивается – в 2005 году в России были переданы в лизинг 32 тыс. легковых автомобилей; для сравнения – в Германии 790 тыс. машин, в Англии – 322 тыс., во Франции 320 тыс. и т. д. Таким образом, база для

роста отечественного лизинга легковых автомобилей еще более чем велика.

На сегодняшний день 92% лизинговых компаний страхуют предмет лизинга; 30% лизинговых компаний сотрудничают с 1-3 страховыми компаниями, 38% лизинговых компаний сотрудничают с 4-5 страховыми компаниями; 70% лизинговых компаний готовы рассматривать новые или альтернативные предложения по сотрудничеству со стороны страховых компаний; 42% лизинговых компаний являются страхователями по страхованию предмета лизинга, и, соответственно, 58% лизинговых компаний предпочитают, чтобы страхователем являлся лизингополучатель.

Преимущества лизинга как для лизингодателя (безопасность сделки и согласованность расходов), так и для продавца имущества (снятие

рисков неплатежей, средство эффективной рекламы, установление обратной связи) существенны. Впрочем, страховым компаниям также есть над чем работать, ведь страхование обеспечивает непрерывность воспроизводства в области лизинговой деятельности, компенсирует потери всех участников лизинговой сделки. При этом серьезные и особенно долгосрочные сделки страховщикам необязательно брать на защиту полностью. Председатель комитета по страхованию Северо-Западной лизинговой ассоциации Виталий Батов отметил, что плюсы в страховании заключаются в том, что риск не избегаются (то есть сделка состоится), не перекадывается и не делится с другим участником, нет необходимости в отдельном резервировании средств.

Shadursky Promotion

реклама

Лицензия ФССН сер. П № 367077 от 26.11.2007
Лицензия ФССН сер. С № 367077 от 29.11.2007



**СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

39 видов страхования

**ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
АГЕНТОВ**

Филиал ООО «СК «Арбат»
191119, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, дом 82, лит Ч
тел. (812) 363-4848, тел./факс. (812) 363-4863



Анна Швон, Олег Петров

9 советов по автострахованию

Американские общественные организации, госорганы и СМИ постоянно держат своих страховщиков «в тонусе», не позволяя им зарабатывать сверхприбыли на доверчивых страхователях. Не отрицая саму идею страхования, они постоянно публикуют всевозможные инструкции с рекомендациями по выбору страховки и страховой компании, направленные на экономию средств граждан.



«Страховой случай» решил посмотреть, насколько советы из западного полушария применимы к российской действительности. Так ли уж мы отстали от прогрессивного человечества? Так ли хорошо живется в Штатах?

1. Вам крупно повезло, если у вас есть знакомый агент, который может дать ценные рекомендации по автострахованию, ведь самостоятельно разобраться во всех деталях практически невозможно.

Подобная сентенция сразу же разрушает миф о поголовной страховой грамотности, царящей «за бугром». Без специалиста везде плохо.

2. Определите общую страховую премию. Практически половина страховой премии, в соответствии с тарифами, будет зависеть от того, как часто вы используете автомобиль, от количества предыдущих штрафов и аварий.

Российские страховки (что каско, что автогражданка) не зависят ни от частоты использования автомобиля, ни от количества предыдущих штрафов. Предыдущая аварийность может быть указана в бланке заявления некоторых программ каско, но в большинстве случаев компания интересуется не количеством аварий, а количество страховых выплат за предыдущие периоды. Смычка

«страховщики – дорожная полиция» у нас в стране не работает.

3. Узнайте как можно больше о компаниях, предлагающих автострахование.

На данный момент на рынке существуют тысячи компаний, предоставляющих подобные услуги. Не ограничивайтесь беседой только с одним агентом, обратитесь сразу к нескольким. Это поможет вам значительно сэкономить деньги.

Совершенно справедливое замечание и для наших условий. Рейтинги, информация знакомых (в первую очередь о выплатах), уровень бренда, информация в СМИ и Интернете. Все это позволит соз-

дать общее представление о страховщике и составить собственный ТОП-10.

4. Поищите скидки. Многие страховщики предоставляют скидки при покупке двух и более различных полисов. Кроме того, вы имеете право на скидку, если в автомобиле есть подушки безопасности, сигнализация и т. д.

На счет подушек не знаем (вероятно, их наличие может влиять на тариф по страхованию пассажиров от несчастного случая), а уровень сигнализации и условия ночного хранения автомобиля влияют на тариф по каско существенно. Держите машины на охраняемых стоянках!

5. Собственное удержание страхователя. Это часть ущерба, которая остается на риске страхователя и не покрывается страховым возмещением. Увеличив свою часть ответственности, можно сократить ежемесячную сумму выплат.

Франшиза. Если вы берете последствия мелких аварий на себя, то на участие в крупных получаете существенную скидку. Математика, она и в Америке математика. Вероятность мелких аварий выше – выше и тариф, если их не учитывать – тариф снижается.

6. «Двойное» страхование. Если вы застрахованы в двух разных компаниях, в некоторых случаях есть возможность получить компенсацию от обоих страховщиков (хотя в большинстве стран подобная практика законодательно запрещена).

Информацию об этом вы можете найти в своем контракте.

В нашей стране двойное страхование по каско практикуют только мошенники. Но если вы действительно застраховали машину в двух компаниях, вы обязаны уведомить об этом обе. При наступлении страхового случая вы не имеете права получить совокупное возмещение, превышающее реальный размер ущерба. Обогащение путем получения полных сумм выплат в нескольких компаниях – преступление.

7. Репутация компании. Чтобы в дальнейшем избежать неприятных неожиданностей, поищите информацию в Интернете об автостраховщике, узнайте мнение знакомых, пользовавшихся услугами данного агента, внимательно читайте правила компании –

что может повлечь выплату или невыплату возмещения.

Ну, про это мы уже писали выше. Видать и на Западе не все страховщики – ангелы. А мы своих ругаем. «В семье без урода» – поговорка интернациональная.

8. Не забудьте уведомить страховщика о смене компании. Убедитесь, что отменили предыдущую страховку, перед тем как приобрели новую. В противном случае, вам придется выплатить штраф, если вы вовремя не сообщили компании об отказе от ее дальнейших услуг. Обычно сроки прописаны в контракте, достаточно лишь позвонить агенту и уточнить детали.

До этого мы, слава богу, еще не докатились. Наш страхователь имеет право уходить «по-английски». Платить штрафы за свой уход? Еще не

хватало! Хотя теоретически договоры страхования на особых условиях могут содержать подобные позиции.

9. Выберите тариф, не противоречащий вашему бюджету. Обычно компании принимают просроченные платежи, но в этом случае страховая премия значительно увеличивается (оплата бывает ежемесячной, ежеквартальной или ежегодной).

Это точно. Правда, большинство наших сограждан считает, что тариф на любую страховку противоречит их бюджету. Уж лучше – на пиво, в кафе пару раз посидеть. Но если уж вы оплачиваете страховку, то делать это нужно вовремя. Штрафных санкций может и не быть, но вот если в период просрочки наступит страховой случай, то можно остаться без выплаты. И страховщик будет прав.

10 лет

Санкт-Петербургскому филиалу

Скидка 10% с 1 по 29 февраля *



Страхование по всем правилам



РК•ГАРАНТ
страховая компания

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

* скидка не распространяется на обязательные виды страхования

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г.

В поисках надежного партнера

Выбор партнера для осуществления защиты страхуемого автотранспорта от угона является серьезной задачей для страховой компании. Страхование КАСКО автомобилей – один из самых массовых и одновременно самых рискованных видов страхования. Поэтому от уровня защиты автомобиля напрямую зависит убыточность автокаско, а следовательно, и доходность страховой компании.

Спокойствие страховщика – это одновременно и спокойствие клиента за сохранность своего имущества, причем, в защите своего автомобиля от кражи в полной мере заинтересованы обе стороны. Именно поэтому «Страховой случай» обратился к специалистам группы компаний «АРКАН» (ГК «АРКАН»), интегратору профессиональных систем безопасности, с просьбой на примере собственных продуктов рассказать, на какие параметры охранных систем следует обращать внимание специалистам страховых компаний.

Статус компании

Первое, на что стоит обратить внимание при выборе оператора систем безопасности автомобиля, это технологический уровень разработок компании. Во-вторых, желательно, чтобы оператор имел разветвленную региональную инфраструктуру своего бизнеса, а не только офис в Москве или за рубежом, так как это влияет на качество обслуживания клиентов и возможность помочь им в любом регионе страны. Так, у ГК «АРКАН» сложилась репутация компании федерального уровня. Это единственный интегратор систем безопасности, который обеспечивает комплексную безопасность как объектов государственного значения (школы, учреждения здравоохранения, культуры), так и

безопасность отдельного человека и его собственности.

Немаловажной характеристикой оператора является уровень его взаимодействия с государственными органами, в первую очередь правоохранительными. Понимание оператором принципов работы с государством обеспечивает большую масштабность и результативность при проведении оперативно-розыскных мероприятий по поиску и перехвату угнанного транспорта. Ведь, по сути, именно государственные и правоохранительные органы осуществляют функцию реагирования в случае возникновения проблемы с имуществом или автомобилем.

Бизнес ГК «АРКАН» тесно связан с государственными задачами по обеспечению безопасности субъектов РФ. Разработки компании используются для построения единой информационной системы, призванной объединить и координировать усилия специальных ведомств и служб в условиях чрезвычайных ситуаций и в повседневной деятельности, а также в рамках реализации проекта по построению единой службы «112». Продукты и решения ГК «АРКАН» рекомендованы соответствующими министерствами для использования в различных отраслях, например, в пограничных войсках, МЧС, скорой помощи, пожарной службе.

Стоит отметить, что ГК «АРКАН» – единственный оператор услуг безопасности, на тревожные сигналы которого оперативно реагирует наиболее технически оснащенные государственные силовые структуры – УВО при ГУВД по Санкт-Петербургу и Ленобласти.

Рекомендации коллег

Лучшая реклама – «сарфанное радио». Как страховую

компанию клиенты выбирают по совету знакомых, так и страховщики рекомендуют друг другу надежного производителя систем безопасности. При подборе исполнителя для защиты страхуемого транспорта нелишним будет посоветоваться с коллегами. В данном случае сотрудники служб безопасности страховых компаний становятся партнерами и объединяют свои усилия в борьбе с угонами и страховым мошенничеством.

ГК «АРКАН» хорошо известна страховому сообществу как производитель профессиональных систем безопасности для автотранспорта и оператор услуг по обеспечению безопасности. Страховое сообщество ценит деловую репутацию ГК «АРКАН», уверено в надежности систем безопасности «АРКАН» и знает, что компания всегда готова сделать выгодное предложение по сотрудничеству. Поэтому практически все страховые компании принимают на страхование автомобили, оборудованные системами безопасности «АРКАН».

Характеристики систем

Операторы систем безопасности используют систему пеленгации охраняемых объектов. Для этих целей могут применяться как системы общего пользования (GPS как средство определения координат и GSM как средство доставки сигнала), так и собственные системы специального назначения. Очевидно, что последние надежнее – подавить или перехватить сигнал гораздо сложнее, а иногда и просто невозможно, в отличие от сигнала GSM, устройства для подавления которого имеются в свободной продаже.

ГК «АРКАН» при обеспечении безопасности объектов

использует собственную сеть наземной пеленгации, которая защищена от перехвата или подавления, способна работать в условиях «закрытого неба»: в туннелях, подземных гаражах и стоянках. Основными продуктами ГК «АРКАН», предназначенными для защиты автотранспорта, являются системы ARKAN Satellite и ARKAN-CITY. Эти системы обеспечивают профессиональную защиту автомобилей за счет развернутой сети наземной пеленгации, которая использует специализированный высокочастотный радиоканал, работающий в выделенном диапазоне частот, что гарантирует высокую надежность передачи сигнала тревоги от автомобиля на пульт федерального мониторингового центра. Собственная сеть наземной пеленгации «АРКАН» не зависит от внешних условий и позволяет передавать неограниченное количество информации: координаты местоположения машины, ее состояние, скорость передвижения. Сигнал тревоги передается из мониторингового центра непосредственно на пульт центра управления нарядами УВО, дежурный отдает приказ милицейским экипажам, автомобили которых оснащены системами мониторинга и управления «АРКАН», что обеспечивает оперативность реагирования.

Отличием системы ARKAN Satellite от ARKAN-CITY является наличие второго, дублирующего, канала передачи сигналов тревоги – GSM. В остальных они абсолютно равнозначны.

По просьбе страховых менеджеров, часто имеющих дело с охранными комплексами ГК «АРКАН», «Страховой случай» публикует таблицы с перечнем основных функций, присущих системам «АРКАН».

Основные функции комплекса ARKAN Satellite

Функции	ARKAN Satellite Универсальный+	ARKAN Satellite Комфортный	ARKAN Satellite Персональный
Способ идентификации автовладельца	метка ближнего действия	метка дальнего действия	сканирование отпечатков пальцев
Автоматическая постановка под охрану	+	+	+
Контроль всех дверей и багажника в охране	+	+	+
Контроль замка зажигания в охране	+	+	+
Датчик перемещения – защита от угона при помощи буксировки	+	+	+
Датчик объема – контроль проникновения в салон ТС	опционально	опционально	опционально
Датчик удара – контроль проникновения в салон ТС, повреждения ТС	опционально	опционально	опционально
Контроль отключения аккумулятора ТС	+	+	+
Автономное электропитание комплекса при отключении или разряде аккумулятора ТС	+	+	+
Блокировка двигателя ТС в охране	+	+	+
Автоматическая блокировка двигателя ТС в случае деактивации блокировки двигателя в охране	+	+	+
Дистанционная блокировка двигателя ТС с ПЦН	+	+	+
Защита от разбойного нападения (функция AntiHiJack)	-	+	-
Кнопка «Паника»	+	+	+
Дополнительная кнопка «Паника» (неограниченное количество)	опционально	опционально	опционально
Снятие с охраны при помощи секретной кнопки	+	-	-
Снятие с охраны при помощи метки ближнего действия (3 метки)	+	-	-
Снятие с охраны при помощи метки дальнего действия (3 метки)	-	+	-
Снятие с охраны при помощи сканирования отпечатков пальцев (до 10 отпечатков пальцев в памяти комплекса)	-	-	+
Режим «Сервис» для обеспечения секретности комплекса при проведении ТО или ремонта ТС	+	+	+
Регулярная дистанционная диагностика работоспособности комплекса с ПЦН	+	+	+
Доставка сигналов на ПЦН по GSM радиоканалам	+	+	+
Доставка сигналов на ПЦН по специализированному радиоканалу (защищенному от «глушения»)	+	+	+
Определение местоположения ТС при помощи GPS	+	+	+
Определение местоположения ТС при помощи наземной пеленгации	+	+	+
Интернет-локация (возможность пользователя самостоятельно определять местоположение ТС, анализировать состояние ТС)	+	+	+
Абонентская ежемесячная плата при единовременной оплате за год	1.200 рублей		
Абонентская ежемесячная плата	1.500 рублей		
Рекомендуемая минимальная розничная цена с установкой (включая НДС)	55.500 рублей	66.000 рублей	69.000 рублей

Основные функции комплекса ARKAN-CITY

Функции	ARKAN-CITY Универсальный+	ARKAN-CITY Комфортный	ARKAN-CITY Комфортный +
Способ идентификации автовладельца	метка ближнего действия	метка дальнего действия	метка дальнего действия
Автоматическая постановка в режим «охрана»	+	+	+
Контроль всех дверей и багажника в охране	+	+	+
Контроль замка зажигания в охране	+	+	+
Датчик перемещения – защита от угона при помощи буксировки	опционально	опционально	опционально
Датчик объема – контроль проникновения в салон ТС	опционально	опционально	опционально
Датчик удара – контроль проникновения в салон ТС, повреждения ТС	опционально	опционально	опционально
Контроль отключения аккумулятора ТС	+	+	+
Автономное электропитание комплекса при отключении или разряде аккумулятора ТС	+	+	+
Блокировка двигателя ТС в охране	+	+	+
Автоматическая блокировка двигателя ТС в случае деактивации блокировки двигателя в охране	+	+	+
Дистанционная блокировка двигателя ТС с ПЦН	-	-	-
Защита от разбойного нападения (функция AntiHiJack)	-	-	-
Кнопка «Паника»	+	+	+
Дополнительная кнопка «Паника» (неограниченное количество)	опционально	опционально	опционально
Снятие с охраны при помощи секретной кнопки	+	-	+
Снятие с охраны при помощи метки ближнего действия (3 метки)	+	-	-
Снятие с охраны при помощи метки дальнего действия (1 метка) или ближнего действия (1 метка)	-	+	+
Снятие с охраны при помощи сканирования отпечатков пальцев (до 10 отпечатков пальцев в памяти комплекса)	-	-	-
Режим «Сервис» для обеспечения секретности комплекса при проведении ТО или ремонта ТС	+	+	+
Регулярная дистанционная диагностика работоспособности комплекса с ПЦН	+	+	+
Доставка сигналов на ПЦН по GSM радиоканалам	-	-	-
Доставка сигналов на ПЦН по специализированному радиоканалу (защищенному от «глушения»)	+	+	+
Определение местоположения ТС при помощи GPS	+	+	+
Определение местоположения ТС при помощи наземной пеленгации	+	+	+
Интернет-локация (возможность пользователя самостоятельно определять местоположение ТС, анализировать состояние ТС)	+	+	+
Абонентская ежемесячная плата при единовременной оплате за год	750 рублей		
Абонентская ежемесячная плата	900 рублей		
Рекомендуемая минимальная розничная цена с установкой (включая НДС)	30.000 рублей	33.000 рублей	33.000 рублей



Георгий Копылов

Труд среди айсбергов

ЗИМОЙ хочется говорить о чем-то зимнем. Или, по крайней мере, северном. А какое судно лучше всего ассоциируется с зимой? Конечно – ледокол. Поэтому «Страховой случай» решил поинтересоваться у специалистов, как страхуют ледовых тружеников и тех, кому они прокладывают дорогу.

Зимой толщина льда в Северном Ледовитом океане варьируется от 1 до 2 м, а в некоторых местах достигает 2,5 м. Российские атомные ледоколы способны плавать в водах, покрытых таким льдом, со скоростью в 20 км/ч (11 узлов). Форма корпуса ледокола со специальным ледовым усилением в районе ватерлинии характеризуется малой длиной при большой ширине. Такая конструкция обеспечивает корпусу повышенную прочность, устойчивость к истиранию в районе ватерлинии, а также возможным сжатиям в ледовых полях. Ледокол «с разбегу» налетает на кромку льда и ломает его своим весом. «М-образная» форма кормы используется для обеспечения возможности буксировать застрявшее во льдах другое судно «на усах», когда нос буксируемого судна размещается в углублении кормовой оконечности.

Завершившийся год был объявлен Годом Арктики и Антарктики. Россия с ее богатым опытом и традициями в освоении полярных зон является крупнейшей «арктической державой». В советские времена северные труженики были окружены ореолом героизма и славы, а государство вкладывало огромные средства в освоение Севера и развитие его инфраструктуры. Для морской навигации в замерзающих морях потребовались суда,

способные самостоятельно продвигаться во льдах и вести за собой караваны в ледяных пустынях. Такие суда получили незамысловатое название – ледоколы.

От Кронштадта до Петербурга

Несмотря на значительный спад в области постройки новых ледоколов, связанный, прежде всего, с хроническим недофинансированием, Россия в настоящее время располага-

ет самым большим ледокольным флотом, основы которого были заложены кронштадтским купцом М.О. Бритневым еще в 1864 году. Первому ледоколу удалось продлить навигацию между Кронштадтом и Петербургом всего на несколько недель. Однако ледокольный бум начался в советский период и был главным образом связан с активным освоением Северного морского пути. В.И. Ленин, осознавая значимость этой морской трассы для

экономического освоения отдаленных северных районов, в разгар Гражданской войны подписывает постановление Совнаркома об ассигновании одного миллиона рублей на экспедицию по исследованию Северного Ледовитого океана. В период с 1921-го по 1941 год Балтийский завод строит восемь ледоколов, а в послевоенное время было построено еще десять речных ледоколов. И все же уникальность российского «ледового» флота – атомные ледоколы. Как тут не вспомнить атомоход «Ленин», ставший в свое время настоящей легендой. Сейчас Россия располагает шестью атомоходами класса «Арктика», не имеющими аналогов в мире; последний атомоход этого класса, получивший название «50 лет Победы», введен в эксплуатацию в апреле 2007 года. Между прочим, этот новый атомоход был застрахован Северо-Западной дирекцией ОАО «РОСНО».

Огонь во льдах

Водный транспорт – после автомобильного – считается самым опасным. Морские риски разнообразны: столкновения с другими судами, контакт с неподвижными и плавучими объектами, штормовые ситуации и посадка на мель, пожары и взрывы, выход из строя оборудования и многие другие. Все это может привести не только к серьез-

Основное предназначение ледоколов – прокладка судоходного пути другим судам. Это имеет решающее значение для навигации транспортных судов по Северному морскому пути. Северный морской путь обслуживает порты Арктики и крупных рек Сибири. Именно благодаря морским перевозкам на Севере осуществляется круглогодичная добыча, производство и экспорт 90% никеля, 65% меди, что дает стране до \$3 млрд в год.

ным повреждениям самого судна, потере или порче груза, но и к гибели экипажа. Все перечисленные морские риски равно относятся и к ледоколам. Достаточно вспомнить недавний случай пожара на борту аргентинского ледокола. Пожар начался, когда судно находилось в полутора тысячах километров к югу от Буэнос-Айреса; к счастью, всех членов команды – 286 человек – удалось эвакуировать. Горят и российские атомные ледоколы. 23 декабря 1996 года на борту ледокола «Ямал» случился пожар, в результате которого несколько членов команды погибли. Последний пожар зафиксирован в апреле 2007 года на атомном ледоколе «Арктика». На этот раз обошлось без жертв.

Сейчас ледокольный сезон в полном разгаре: на всем протяжении Северного морского пути – от Владивостока до Мурманска – экипажи ледоколов вышли на вахту, которая продлится долгие месяцы. Труд в суровых климатических усло-

Как правило, страховые фирмы, предлагающие свои услуги страхования морских рисков, включают ответственность за причинение вреда жизни и здоровью экипажа в основной пакет услуг полиса страхования ответственности судовладельца. При этом обычно подлежат возмещению:

- расходы вследствие телесных повреждений, болезни или смерти в процессе эксплуатации застрахованного судна, включая расходы по госпитализации, медицинские расходы, расходы по погребению, связанные со страховым случаем;
- расходы по репатриации и замене члена команды;
- расходы, связанные с утратой или повреждением личных вещей на борту застрахованного судна.

виях, а также опасные условия мореплавания сопряжены с повышенным риском для жизни и здоровья моряков. Самое время задаться вопросом: какие страховые гарантии получают люди, прокладывающие путь через ледовые поля?

Минимум из КТМ

К сожалению, система страховых гарантий членов экипажа не только ледоколов, но и всех водных судов в целом развита в России еще довольно слабо. И все же в этом направлении происходят позитивные изменения, причем особенно хотелось бы отметить работу

крупнейшего ледокольного оператора – ОАО «Мурманское морское пароходство». Согласно постановлению Правительства РФ от 1994 года «О мерах по совершенствованию управления Северным морским путем», все атомные ледоколы, находящиеся в государственной собственности, переданы в доверительное управление этой компании. Таким образом, доверительный управляющий обязуется страховать все атомоходы, в том числе обеспечить страхование ответственности за нанесение ущерба жизни и здоровью членов экипажа.



Данный пакет страховых услуг соответствует требованиям ст. 60 Кодекса торгового мореплавания (КТМ), согласно которой к обязательному страховому покрытию подлежат, помимо прочего, заработная плата и другие причитающиеся членам экипажа судна суммы. Однако по данным российского профсоюза моряков, далеко не все судовладельцы страхуют экипажи своих судов, экономя на «эксплуатационных расходах», и особенно речь идет о небольших операторах. Тем не менее профсоюз особо подчеркивает заботу о моряках, проявляемую Мурманским пароходством, которое «обеспечивает экипаж надежными страховыми гарантиями».

Страховую защиту в этот зимний сезон также получили моряки дизельных ледоколов, принадлежащих ОАО «Дальневосточное морское пароходство». Страховая группа «СОГАЗ» обеспечила страховой защитой четыре ледокола, принадлежащих пароходству, при этом лимит ответственности группы по договорам составил 1 млрд 82 млн руб.

Nuclear zone

Возвращаясь к атомному ледокольному флоту, особо отметим проблему страхования ядерных рисков. Экипажи атомоходов, и, прежде всего, операторы атомных энергетических установок, подвер-

пул. В очередной раз хотелось бы отметить высокую страховую культуру руководства Мурманского морского пароходства. К примеру, в 2006

На веревочке

Владельцы ледоколов несут ответственность не только за экипаж своих судов. В ходе ледовой проводки и буксировки

плававшему объекту либо находящимся на них людям или имуществу. Следует признать, что ответственность владельца ледокола за ущерб все же возникает и основана она на принципе вины.

В заключение скажем о намечающихся положительных перспективах в области обеспечения экипажей морских судов надежными страховыми гарантиями. На последнем заседании Морской коллегии Сергей Иванов высказал идею сделать страхование ответственности судовладельцев обязательным. По словам вице-премьера, «мы навели порядок в страховании авиоперевозок, пора заняться тем же самым в морской деятельности – эффективно страховать грузы, жизни пассажиров и моряков».

В России, которая является одной из крупнейших ядерных держав, до сих пор отсутствует закон об ответственности за причинение ядерного ущерба

гаются радиационному излучению. Парадоксальный факт: в России, которая является одной из крупнейших ядерных держав, до сих пор отсутствует закон об ответственности за причинение ядерного ущерба. Видимо, российский «мирный атом» считается абсолютно безопасным. В настоящее время ядерные риски страхуются в добровольном порядке через Российский ядерный

году пароходство застраховало свою ответственность за причинение ядерного ущерба жизни, здоровью и имуществу экипажа, задействованного на ядерных ледоколах, на сумму \$840 тыс. Надеемся, что в обозримом будущем страхование ядерных рисков станет обязательным. В ноябре 2007 года в правительство был внесен законопроект об ответственности за ядерный ущерб.

они также отвечают за причинение вреда проводимым и буксируемым судам. Покрытие таких рисков чаще всего включено в страховую полис морского КАСКО. Ответственность при буксировке в ледовых условиях закреплена в ст. 231 КТМ РФ. Согласно этой статье, владелец буксирующего судна не отвечает за ущерб, причиненный при буксировке в ледовых условиях буксируемому судну или иному



Ольга Аркелян

Кредит, да не КИТ!

Пока отечественный страхнадзор еще только собирает оперативную статистику с рынка, а страховые объединения о ней даже не помышляют, педантичные и пунктуальные немцы уже делятся информацией о своих прошлогодних достижениях и строят прогнозы на будущее. Особенно довольны 2007 годом страховщики кредитов, но они же со страхом ждут результатов финансового кризиса в 2008 году.

Кредитные страховщики подсчитали, что за 2007 год вместе с легким ростом общей суммы страхового взноса получили около 1,4 млрд евро. Этой новостью поделился д-р Петер Ингенлат, председатель экспертного комитета по страхованию кредитов в Союзе германских страховщиков. Однако в 2008 году следует ожидать негативных последствий финансового кризиса. «Кризис на американском ипотечном рынке несет опасность удорожания и уменьшения количества фирменных кредитов в Германии», – говорит д-р Ингенлат. Для всех предприятий малого и среднего бизнеса в первой половине 2008 года произойдет дальнейшее ухудшение условий получения фирменных кредитов. Хотя в 2007 году количество неплатежеспособных предприятий сократилось на 28 тыс., учитывая финансовый кризис и слабую динамику развития экономики, а также высокие цены на сырье и сильный евро, можно предвидеть, что в 2008-м это количество никак не сократится.

Г-н Ингенлат доволен ходом дел кредитных страховщиков в предыдущем году. Хорошие результаты являются не только последствиями положительной конъюнктурной среды и

относящего сюда уменьшения количества банкротов, но и успешным управлением рисками со стороны страховщиков кредитов. Расходы на покрытие ущерба, по сведениям СГС, составили, как и в предыдущем году, 700 млн евро, а убыточность 50%.

В частности, количество контрактов страхования делькредере осталось прежним. Убыточность прошлых лет сократилась с 45% до 41%, в то время как взносы поднялись на незначительные 0,8%, составив 624 млн евро. Причиной роста взносов является обусловленный конъюнктурой отчетливый рост застрахованных предприятий. На III квартал 2007 года приходится увеличение покрытия застрахованных кредитов на 8,4%, составившее более 290 млрд евро. Поручительскому страхованию принесла прибыль, прежде всего, хорошая конъюнктура в области строительства. Только в I квартале 2007 года страховщики получили почти 3,5 млн поручительств, общая сумма которых составила 28 млрд евро. Затраты на возмещение ущерба повысились на 12%, что привело к легкому росту убыточности с 39% до 40%. В страховании ущерба, понесенного вследствие доверия к действитель-

ности договора, произошло общее увеличение взносов в первых трех кварталах 2007 года на 2%, что составило 132 млн евро. Одновременно расходы на возмещение убытков увеличились примерно на 28%. Убыточность в прошлом году выросла на 29-36%.

Размышляя о том, что готовит 2008 год, г-н Ингенлат сказал: «Мы будем сопровождать наших клиентов и в это еще более трудное время, когда риски сильно возросли, и сохраним для них разумные взносы». Изменение в сфере рисков вследствие финансового кризиса показало, что риск невозможно предусмотреть и что защита от подобных ситуаций является неотъемлемой частью успешного ведения бизнеса.

Надо отметить, что поразительные объемы страхования кредитов в Германии относятся к виду страхования, практически нераспространенному в России.

Понятие «страхование кредитов» (или «страхование делькредере») в данном случае не имеет ничего общего со страхованием залогового имущества, кредитных автомобилей и жизни и здоровья заемщика, распространившихся у нас в связи с ростом потребительского кредитования.

В противоположность этим видам страхования, так называемое страхование остатков долга или страхование от потерь, вызванных неуплатой долга, является объектом права на страховое обеспечение при страховании от убытков при поставке товаров или оказании услуг. В данном случае страхуется кредитор.

Страхование кредитов имеет смысл в обстоятельствах, когда между поставкой товара из одного предприятия в другое или при оказании услуги и оплаты за нее существует временной промежуток (как правило, от 30 до 180 дней). Предприятие-поставщик предоставляет, таким образом, кредит до окончательной оплаты. Эти так называемые кредиты поставщикам, по сведениям страховой компании «Ойлер Гермес Кредитферзишерунг АГ» (основная фирма, занимающаяся страхованием кредитов в Германии), составляют в Германии ежегодно приблизительно 300 млрд евро.

Основными формами страхования кредитов являются: страхование кредитов при поставке товаров или услуг, страхование инвестиций (эти два вида страхования защищают от экономических рисков) и страхование экспортных кредитов (страховка от политических рисков).



Анастасия Кузнецова

Да поймите вы!..

Журнал «Страховой случай» уже обращался к теме популяризации страхования, что естественно для общедоступного издания страховой тематики. Но на ниве страхового просвещения в Санкт-Петербурге трудится не только наш журнал, но и его давний партнер – коммуникационное агентство Shadursky Promotion. Своим мнением о страховом PR делится генеральный директор агентства Егор Шадурский.

Миссионеры

Страхование сейчас находится на подъеме и через 10 лет, возможно, обгонит банковский бизнес. И главное, чего сейчас не хватает страховому рынку России, так это доверия населения, которое по-прежнему относится к страховым компаниям как к пирамиде «МММ».

Миссия нашей компании – научить население пользоваться таким важным и полезным инструментом экономической защиты личных и имущественных интересов, которым является страхование во всем мире. Для этого мы работаем со СМИ как внешняя

специалисты, которые, называя себя пиарщиками на визитке, не понимают различия между PR и рекламой.

Рекламное сообщение всегда краткое и метко бьющее в цель, так как оно должно за счет большого числа повторений и точной наводки на целевую аудиторию впечатываться в сознание. И именно поэтому реклама больше подходит для продукта, который уже хорошо известен людям. Примеры таких товаров: хлеб, стул, стол.

О страховании кратко не скажешь. Достаточно распространены в России приблизительно 80 видов страхования,

который переводит информационные потоки от страховых специалистов к простым людям, разъясняя проблемы вреда и пользы страхования в жизни обычных граждан и бизнеса.

Problems, однако

Из трудностей, с которыми приходится сталкиваться всем, кто пытается донести информацию о страховании до широких масс, в первую очередь следует назвать отсутствие профессиональных экспертов-журналистов, которые сами понимают и в состоянии адекватно донести до других страховую информа-

цию. Они понимают, что им выгодно, а что нет. Тем не менее постоянно приходится развенчивать какие-то мифы и легенды о том, что такое «связи с ответственностью» и как они работают. И, к сожалению, клиенты выбирают не наиболее эффективные, а известные и понятные им решения. Это, конечно, логично, но не способствует принятию максимально эффективных решений.

Как ни странно, но проблемы существуют и на уровне власти. Представители законодательных и исполнительных органов государства не всегда достаточно хорошо разбираются в страховании, и наши «круглые столы» с участием страховщиков и прессы являются для них маленькой бизнес-школой. Надеемся, что наша работа увеличивает шанс, что будут создаваться адекватные потребностям страхового рынка законодательные акты.

А в целом вынужден вернуться к уже сказанному. Нет доверия к страховым инструментам. Нет финансовой культуры населения. К сожалению, многие люди продолжают жить сегодняшним днем, не задумываясь о том, что же будет завтра. В России на перспективу мыслить не принято.

И решение тут одно – изменить менталитет, как это некогда сделал Петр I. Для этого мы и работаем.

наиболее правильно определить PR – как стратегию распространения информации, а рекламу – как тактику

пресс-служба ряда страховых компаний Петербурга, проводим пресс-конференции и прочие мероприятия. Информация, озвученная в прессе устами менеджеров конкретных компаний, решает сразу две задачи: с одной стороны, до населения доносится новое знание о страховании, а с другой – создается доверие к конкретным страховщикам.

Advertising or PR?

Сегодня на рынке очень мало пиарщиков, занимающихся страхованием. Более того, встречаются и такие спе-

циалисты, которые, называя себя пиарщиками на визитке, не понимают различия между PR и рекламой. Рекламное сообщение всегда краткое и метко бьющее в цель, так как оно должно за счет большого числа повторений и точной наводки на целевую аудиторию впечатываться в сознание. И именно поэтому реклама больше подходит для продукта, который уже хорошо известен людям. Примеры таких товаров: хлеб, стул, стол.

О страховании кратко не скажешь. Достаточно распространены в России приблизительно 80 видов страхования, который переводит информационные потоки от страховых специалистов к простым людям, разъясняя проблемы вреда и пользы страхования в жизни обычных граждан и бизнеса.

Из трудностей, с которыми приходится сталкиваться всем, кто пытается донести информацию о страховании до широких масс, в первую очередь следует назвать отсутствие профессиональных экспертов-журналистов, которые сами понимают и в состоянии адекватно донести до других страховую информа-

цию. По этой причине бывает очень сложно заинтересовать многие издания проблемами рынка. Каждый бизнес нуждается в доверии своих клиентов, и наш не исключение. К сожалению, не все клиенты понимают, что такое PR. А неизвестному верят с опаской. Многие путают мероприятия для СМИ с обучающими семинарами. Но процесс налаживания взаимопонимания со страховыми компаниями идет достаточно уверенно. Страховщики схватывают новую информацию и идеи быстрее всех. И четко

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 ▶





Анастасия Кузнецова

Трубный зов

Очень часто мы задумываемся о необходимости обезопасить себя тогда, когда уже поздно. Вот здесь-то исконно русские поговорки «пока петух не клюнет» или «гром не грянет» себя вполне оправдывают. Яркий пример тому – звонок в редакцию журнала от хозяйки квартиры, которая пострадала от человеческой халатности.

Эксперт рубрики



Михаил Кудряшов

начальник отдела
страхования имущества

СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО
РЕГИОН

Санкт-Петербург,
наб. Черной Речки, д. 41, к. 7
Тел.: (812) 313-51-51

А случилась самая банальная вещь: прорвало трубу с горячей водой. Результат – вода побывала на всех пяти нижних этажах (семья живет на шестом). После сантехнической экспертизы выяснилось, что при строительстве дома детали, используемые для труб, были изготовлены из дешевого материала: врезанный в трубу вентиль был сделан из силуминовых сплавов, поэтому, по словам специалистов, владельцам жилья еще повезло, что труба прослужила им верой и правдой целых 8 лет (ровно столько существует дом). Теперь Юлия (хозяйка квартиры) сетует – а ведь страховка помогла бы

без головной боли и дополнительных материальных затрат справиться с поломкой, да еще с лихвой возместить ущерб соседям и попросила нас рассказать о данной страховой возможности. Ведь по средним расчетам установка новой трубы обойдется хозяевам примерно в 3-4 тысячи рублей, хотя, безусловно, эти расходы должен понести ЖЭК или как в нашем случае ТСЖ: ведь не по вине владельцев квартиры произошла авария. Но ремонтные работы по восстановлению внешнего вида пострадавших помещений проводить никто не будет – это забота собственников жилья. Мы обратились к эксперту

нашей рубрики – начальнику отдела страхования имущества СОАО «Регион» Михаилу Кудряшову, – с просьбой разъяснить, какие возможности есть у данной страховки.

Распространенные риски

Страховые случаи чаще всего возникают вследствие проникновения воды из соседних помещений. Заливы, протечки встречаются наиболее часто. Пакет страхования имущества в общих чертах включает защиту конструктивных элементов (стен), отделку помещений, движимого имущества от пожаров, протечек, противоправных действий третьих лиц, хище-

ния движимого имущества. Как правило, если человек решил застраховать жилье, то он страхует его по всем рискам.

Что почем?

Стоимость страхового полиса зависит от многих факторов, в том числе от даты запуска дома в эксплуатацию, периодичности капитального ремонта, расположения квартиры (как правило, тариф на страхование жилья на первых и последних этажах немного выше), от наличия бытового газа. Поэтому тариф определяется с каждым клиентом индивидуально. В среднем же тариф по конструктивным элементам составляет 0,15% от страховой стоимости, по отделке – от 0,3% до 0,4%.

Сглаживаем потери

Именно во избежание в том числе и вышеупомянутой ситуаций, страховые компании призывают страховать не только свою собственность, но и свою ответственность перед третьими лицами. В данном случае вина лежит на том, кто эксплуатирует внутренние коммуникации, следит за их состоянием и обязан поддерживать в надлежащем виде.

Многие страховщики сами предлагают своим клиентам застраховать ответственность перед третьими лицами, и такой шаг способен защитить владельца квартиры от больших финансовых потерь в случае наступления неприятной неожиданности. Средний тариф составляет 0,9 % от страховой суммы. Кстати, полис страхования гражданской ответственности можно приобрести не только в нагрузку при страховании имущества, но и отдельно.

А можно подешевле?

Можно! Если указать в полисе франшизу (ту часть убытков, которую клиент будет оплачивать сам). С одной стороны, клиент может и сам компенсировать мелкий ущерб, при большом же ущербе собствен-

ных средств клиента может и не хватить. С другой, копейка рубль бережет и даже по незначительным страховым случаям лучше получить компенсацию. В любом случае, каждый решает сам для себя: включать франшизу в договор страхования или нет.

Оформляем страховку

Чтобы оформить страховку, личное присутствие клиента в офисе страховой компании необязательно. У каждой страховой компании, в том числе и страховой обществу «Регион», есть штат страховых агентов, которые помогут разобраться со всеми тонкостями страхования. Если речь идет о страховании конструктивных элементов и отделки и при этом ее стоимость не превышает 10% страховой стоимости жилья, документы предоставлять не нужно. Если страхуется движимое имущество, то необходим перечень этого имущества с указанием его стоимости. Помочь оценить страхуемое может эксперт страховой компании. При страховании отделки, превосходящей 10% от стоимости квартиры или дома, желательно иметь договор со строителями, утвержденную смету произведенного ремонта, документы, подтверждающие стоимость использованных материалов. Они пригодятся при наступлении страхового случая, чтобы выплаты не оказались заниженными. Тогда у страховщика не возникнет вопросов, почему отделка оценена так высоко.

План действий

В договоре страхования в графе «Обязанности сторон» обычно четко прописан механизм действий в ситуации, когда наступил страховой случай. И если ему следовать, то никаких проблем с получением компенсации не возникнет. Так, владельцу полиса необходимо сообщить по телефону, указанному в полисе, о случившемся. Далее в течение

Кстати

В 1996 году в Москве для стимуляции страхования гражданами своего недвижимого имущества была введена программа льготного страхования жилья. Вариант оптимальный и самый недорогой по соотношению цены качества. Если квартира будет уничтожена, то по полису можно получить новую.

Согласно программе, все выплаты поделены между государством и страховыми компаниями, круг которых ограничен и определен для участия в ней. На долю страховщика приходится 70% от общих убытков, а Правительство Москвы выплачивает соответственно 30%.

Стоимость страховки по такой программе 90 копеек на 1 кв. м. жилья в месяц. Оплатить страховой взнос можно в данном случае по квитанции вместе с жилищно-коммунальными услугами. И владелец сам для себя решает, оплачивать страховку или нет. При нехитрых подсчетах получается, что полис на среднюю «двушку» составит 500-550 рублей в год (в зависимости от метража) при страховой выплате 17 тыс. рублей за кв.м. Действовать она начинает с первого числа месяца, следующего после оплаты. При желании сумму взносов и, соответственно, выплат можно увеличить. Тогда начинает действовать еще один способ покупки страховки, когда владелец квартиры может оформить годовой полис в офисе компании, внося 18 руб. за «квадрат». В этом случае выплаты по каждому метру будут выше – 25 тыс. руб.

Данная программа имеет не только плюсы, но и минусы. Возможно, поэтому москвичи особенно не торопятся пользоваться такой страховкой.

Так, в пакет рисков входит защита от аварии водопроводных, отопительных и канализационных систем, пожара и взрыва бытового газа. Но при этом не защищает от таких последствий, как заливы (что не является аварией коммуникационных систем) и ущерб, нанесенный противоправными действиями третьих лиц.

Основной же фактор, препятствующий развитию данной программы, считают эксперты, связан с невозможностью в случае серьезных убытков покрыть ущерб в полном объеме.

указанного времени (обычно – трех дней) написать заявление о возмещении и принести его в компанию. Вместе с ним нужно предоставить полис, удостоверяющие личность документы, свидетельство о праве собственности. Одновременно с этим подготовить документы из компетентных органов.

Самое главное

Прежде чем расставаться с деньгами в пользу страхового полиса, просто необходимо внимательно ознакомиться с договором: прочитать его не просто для галочки, но и понять, все ли желаемые интересы клиента в случае чего будут удовлетворены. Не забудьте про исключения из страхового покрытия, другими словами, нужно обратить внимание на те пункты, согласно которым

тот или иной факт не будет считаться страховым случаем. Например, некоторые страховые компании отказывают в выплате из-за грубых нарушений клиентом правил пожарной безопасности или в случае, если застрахованное движимое имущество пострадало «по тому» адресу. Кроме того, страховым случаем не признается ущерб, «в результате физического износа конструкций, оборудования, материалов, нарушения нормативных сроков их эксплуатации, производственных, строительных дефектов, конструктивных недостатков, некачественного выполнения монтажных работ».

В любом случае, за вопрос, пусть он и покажется страховщику глупым, бить вас не будут, зато останетесь при своих интересах: «И овцы целы, и волки сыты».



Анна Серебрякова

Друг семьи или экивоки здравоохранения

Нужен ли «нашему человеку» семейный врач? Чем он отличается от участкового? Может быть, тогда нужен и «семейный милиционер»? Что лучше, по каждому конкретному вопросу обратиться к узкому специалисту или довериться универсалу?

«Наше здравоохранение лучшее в мире!» – лет тридцать назад в этом был уверен практически каждый житель шестой части планеты Земля. Сегодня, когда о железном занавесе можно прочитать лишь в учебниках истории, а отдых, проживание, лечение за рубежом доступны при наличии у вас определенной суммы, трудно поверить в правдивость этой фразы. Теперь мы можем сравнивать не только уровень жизни и заработной платы, но и качество оказания медицинской помощи. Зачастую сравнение бывает не в нашу пользу и показывает всю неприглядность положения системы здравоохранения в нашей стране.

Бесконечные реформы и национальные проекты, которые, казалось бы, должны существенно улучшить качество медицинских услуг, на деле работают недостаточно эффективно. В рамках национального проекта «Здоровье» с 2005 года проводится усовершенствование, переподготовка и подготовка врачей общей (семейной) практики.

Население восприняло с недоверием эту идею и по-прежнему не видит разницы между обычным участковым терапевтом и семейным врачом.

Как мы видим, разница между двумя этими специальностями весьма существенная. По сути, семейный врач должен выполнять функцию почти всех

специалистов (педиатра, терапевта, кардиолога, офтальмолога, гастроэнтеролога, отоларинголога, невролога, хирурга, гинеколога, уролога), владеть навыками ультразвукового исследования, расшифровки кардиограмм и пр. Такой врач-универсал, помимо огромного багажа знаний, должен обладать солидным опытом работы и постоянно повышать свою квалификацию.

Чтобы понять, возможна ли в России система семейных врачей, попробуем рассмотреть это явление более пристально.

Негатив. Место под солнцем

Каждый семейный врач имеет офис, в котором он принимает своих пациентов. Офис должен быть оборудован аппаратами УЗИ, ЭКГ, набором стекол для оптометрии (подбора очков) и даже мини-лабораторией. Однако на деле

все оказывается не столь оптимистично. Деньги выделяются, оборудование закупается, врачи учатся, но на выходе мы получаем то, что есть. Зачастую можно увидеть офис (красивая отделка, стеклопакеты, жалюзи), в котором из всего вышеперечисленного оснащения

есть только старенький неработающий электрокардиограф. Однажды посетив такой кабинет, я спросила, где же все остальное. Все остальное, как сказал врач, было... украдено. Так это или нет, но прием доктор осуществлял по плану обычного терапевта (выдавая одно за другим направления к узким специалистам).

Негатив. Когда учиться поздно

Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом! Эта крылатая фраза применима и к современным студентам. Сегодня многие мечтают о красивой быстрой карьере, достойной заработной плате и признании коллег.

Студенты медицинских вузов не исключение. Каждый мало-мальски уверенный в себе и своих знаниях молодой специалист стремится к профильной работе. Ведь не секрет, что самыми востребов-

Врач общей практики, или семейный врач – врач, прошедший специальную многопрофильную подготовку по оказанию первичной медико-санитарной помощи членам семьи, независимо от их пола и возраста. Это «специалист, широко ориентированный в основных врачебных специальностях и способный оказать многопрофильную амбулаторную помощь при наиболее распространенных заболеваниях и неотложных состояниях».

Участковый терапевт – это врач, лечащий терапевтические болезни, не имеющий права на оказание помощи детям и подросткам, а также производить хирургические манипуляции.

гие пациенты боятся доверить свое чадо вчерашнему участковому.

Немаловажным является и то, что ординатура и интернатура практически стала только платной (это последипломное обязательное образование для всех выпускников-медиков). И стоимость такого образования колеблется от 50 тыс. до 150 тыс. руб. в год. С семейной медициной несколько проще: лечебное учреждение с удовольствием заключит контракт, по которому последипломное образование остается бесплатным, но молодой врач обязан отработать в этой больнице не менее трех лет. Но даже несмотря на это заманчивое предложение и обещанную «президентскую» надбавку к

бесконечные реформы и национальные проекты, которые должны улучшить качество медицинских услуг, работают недостаточно эффективно

зарплате, на участок идут работать единицы. Кадров катастрофически не хватает.

Негатив. «Ну не верю я тебе...»

В нашей стране, как известно, лучше не болеть. Поэтому как придешь к одному



участковому, а пойдешь, куда пошлют. И везде бесконечные очереди, анализы, консилиумы. Дорогущие лекарства и допотопные методы обследования. Именно поэтому больные затягивают визиты к врачу до последнего.

Большинство этих проблем тоже призваны были решить семейные врачи. Однако, к сожалению, «воз и ныне там». Смотреть, как врач общей практики пытается поставить, к примеру, неврологический диагноз, используя свои свежеприобретенные на курсах переподготовки знания, – зрелище не для слабонервных. Пожалуй, дело даже не в том, что наше образование оставляет желать много лучшего, и даже не в том, что у российских врачей нет доступа к тем методам исследования и ресурсам, которыми обладают их коллеги, скажем, в Германии или Великобритании. А в том, что богу – богово, кесарю – кесарево. Невозможно объять

необъятное. Обычный человек (которым и является врач) вряд ли сможет, да и не должен, держать в голове толстые книги по всем медицинским специальностям. Врач общей практики, увидев начальные проявления патологии, с которой он не может справиться, должен немедленно направить своего пациента к коллеге. По существующему на сегодняшний день порядку, семейный врач имеет ограниченное число направлений к узким специалистам. Превысив лимит, его ждут штрафные санкции. Такая система вряд ли сможет улучшить качество оказания медицинских услуг.

Доктор, который 20 лет изо дня в день занимается, скажем, теми же неврологическими болезнями, в данной сфере априори квалифицированнее врача, который те же 20 лет в основном лечит гипертоническую болезнь и ОРВИ. Понимая это, любой пациент со сложной патологией, выбирая между

красивым офисом семейного врача и обычным кабинетом врача-специалиста, войдет в ту дверь, за которой сидит нужный ему доктор.

Позитив. Все дороги ведут...

И все же, любая медаль имеет две стороны. Так и явление «семейный врач» тоже имеет светлую, разумную сторону.

На минутку представим, что ни участковых, ни семейных врачей в нашей жизни нет. Как вы думаете, что-то изменится? Вероятно, вы скажете «нет» и ... ошибетесь.

Вспомните ситуацию, когда вы, уверенные, что у вас какое-то конкретное заболевание («у друга было что-то похожее, медицинскую энциклопедию вы сами читали, и вообще, все врачи нехорошие люди»), отправлялись на прием к специалисту, а он удивленно спрашивал, зачем вы пришли и кто вас к нему направил. И снова начиналось хождение

по мукам, а в итоге вы все равно попадали в кабинет к участковому. Думаю, такая история есть в запасе почти у каждого.

Если же у вас есть свой семейный врач, то такая ситуация маловероятна. Семейный врач имеет представление о наследственности вашей семьи, особенностях течения ваших заболеваний и о наиболее подходящих вам лекарствах. Он четко должен знать, когда есть необходимость в направлении на консультацию смежных специалистов или госпитализации в стационар. Вам не придется ходить из кабинета в кабинет с ворохом бумаг – любые анализы врач семейной практики обязан прочитать.

Позитив. По следам земских врачей

Если даже в крупных городах есть проблемы с качеством медицинской помощи, то что уж говорить о районах и деревнях, где один врач представляет всю медицинскую братию. В лице такого земского врача представлен и дерматолог, и уролог, и психиатр, не говоря уж о хирурге, терапевте и акушере. Да и численность участка у сельского эскулапа в действительности в несколько раз превышает численность участка коллеги-горожанина.

Именно на селе введение такой специальности, как семейный врач, представляется наиболее оправданным. Ведь суть работы мало изменится, но если по плану того же национального проекта в селе появится офис, оснащенный современной (пусть даже не новейшей и дорогой) аппаратурой, безусловно, качество диагностики и лечения будет на несколько порядков выше. А если еще в этот офис поставят ноутбук (как обещает правительство), а врачу дадут «автомобиль «Семейный доктор», исполненный на базе современного отечественного внедорожника УАЗ-31622, отвечающий требованиям стан-

дарты Евро-II», а также федеральную надбавку в 10 тыс. руб., то можно будет смело сказать, что эта реформа была затеяна не напрасно!

Позитив. Профилактика должна быть адекватной

Когда-то давно в Советском Союзе был еще один лозунг: «Профилактика лучше, чем лечение». Сегодня этот замечательный девиз подзабыт. Мы предпочитаем запустить болезнь, чем заниматься своим здоровьем. Врачам же просто перестали платить за

проводимую профилактику заболеваний, санитарно-просветительскую работу среди населения. Поэтому мы имеем то, что имеем.

В случае с личным семейным врачом эта проблема тоже легко решается. Доктор доступно, неспешно расскажет вам о тех заболеваниях, которые могут угрожать вашему здоровью, исходя из истории перенесенных вами заболеваний и наследственности. Ответит на волнующие вас вопросы, даст рекомендации по диете, проследит за вовремя сделанными флюорографией или прививками вашему ма-

лышу и проконсультирует по телефону в любое время.

Как видим, аргументы и факты по вопросу семейных врачей весьма и весьма противоречивы. С одной стороны, замечательно, когда человек знает, что у него всегда, в любое время есть возможность обратиться за медицинской помощью к хорошему врачу, который вел его с детского возраста, опыт и знания которого проверены лично. А с другой – сама система здравоохранения и менталитет наших граждан не позволяют безоговорочно поверить в то новое, что активно внедряется в повседневную

жизнь. Кроме того, само понятие «врач общей практики» достаточно молодо – 15 лет на бумаге и всего 3 года в действительности. Ошибки неизбежны, а всякое начало трудно.

К счастью, у нас есть возможность не только сравнивать, но и выбирать. На сегодняшний день вы сами можете решить, имеет ли смысл менять участкового терапевта на семейного врача. Наверно, не так уж важно, как называется должность твоего врача, главное, чтобы это был врач, которому действительно можно доверить самое ценное – свое здоровье.

Частная альтернатива

Государственной – официально бесплатной – медицине существует альтернатива в виде добровольного медицинского страхования. Существует несколько видов медицинских страховых программ, включающих в себя помощь семейного врача. Это могут быть как корпоративные программы, так и частные. Что же может дать добровольное медицинское страхование?

В зависимости от вида и стоимости страховки в нее могут входить различные медицинские услуги:

Поликлиническое обслуживание в лечебно-профилактическом учреждении: консультации не только вашего семейного врача, но и врачей-специалистов, необходимые функциональные исследования (УЗИ, ЭКГ, эндоскопические исследования, магниторезонансная томография), лабораторные исследования (общеклинические, биохимические, гистологические и т. д.), хирургические манипуляции, вакцинации по

индивидуальному календарю прививок, ведение беременности до родов.

Помощь, оказываемая на дому: выезд на дом семейного врача (обычно число вызовов ограничено 12-15 в год в зависимости от стоимости страховки), консультация, возможно снятие ЭКГ, забор материала для лабораторных исследований, инъекции, массаж и ЛФК при необходимости.

Кроме того, в программы типа «Семейный врач» ДМС входит и **стоматологическая помощь**, включающая анестезиологические услуги, терапевтические (лечение кариеса,

пульпита, пародонтита, замена старых пломб), хирургические (удаление зубов, лечение воспалительных заболеваний, протоков слюнных желез, удаление доброкачественных новообразований). Как правило, страховка не покрывает оказание косметических услуг, ортодонтии и протезирования зубов.

Страховые компании предоставляют возможность круглосуточно получать медицинскую консультацию по телефону, осуществлять медицинскую транспортировку, выписку больничных листов и оформление медицинской документации.

Прочитав этот список, кто-то может возразить, что то же самое он может (и должен) бесплатно получить по закону в своей районной поликлинике. Но, к сожалению, истина, прописанная в законе, резко отличается от реального положения дел. Приходя в поликлинику

мы вынуждены терять свое драгоценное время в жутких очередях, платить за свои обследования и терпеть далеко не всегда доброжелательное отношение персонала к себе. В случае с ДМС такие неприятности практически исключены. Если посчитать, сколько среднестатистическому человеку приходится тратить в год на свое здоровье (включая первичные и повторные консультации специалистов, медицинские осмотры, вакцинацию, лабораторные и функциональные методы исследования, а также услуги стоматолога), то получится весьма впечатляющая сумма. Поэтому, сложив в уме все плюсы и минусы, и сравнив услугу «Семейный врач» в ДМС и помощь семейного врача в государственном лечебном учреждении, поневоле приходишь к выводу, что хорошее дешевым не бывает, а бесплатный сыр лежит в известном месте.

К сожалению, «ложкой дегтя» в «бочке меда» является наличие «стоп-листа» на оказание медицинских страховых услуг для некоторых категорий граждан: инвалидов, лиц, имеющих ряд хронических заболеваний, наркоманов и пожилых людей старше 60 лет. Дело в том, что страхование имеет дело с вероятностными событиями, которые могут наступить, а могут и не произойти. Страховым случаем в ДМС является заболевание. А указанные категории граждан, как правило, уже имеют устойчивое (то есть, с вероятностью 100%) расстройство здоровья.



Николай Строкин

«Яблочки» на снегу

Одним из самых популярных зимних видов спорта в последнее время стал биатлон. Этому способствовала и динамичность соревнований, что привлекло множество телекомпаний, а соответственно, и спонсоров, и грамотность организаторов соревнований, которые уменьшают время гонок, что делает этот вид спорта зрелищным и интересным.



Биатлон возник в результате соревнований, связанных с гонками на лыжах и стрельбой, проводимых на протяжении многих лет в нашей стране и за рубежом.

Первые состязания в передвижении на лыжах со стрельбой были проведены в 1767 году в Норвегии. В числе трех номеров программы два приза

предусматривались для лыжников, которые во время спуска со склона средней крутизны попадут из ружья в определенную цель с расстояния 40-50 шагов.

Несмотря на столь раннее зарождение, биатлон не получил распространения в других странах. Развитие биатлона в современном виде началось только в XX столетии.

В 1920-1930 годы военизированные соревнования на лыжах были широко распространены в частях Красной Армии. Спортсмены проходили дистанцию 50 км с полной боевой выкладкой, преодолевая различные препятствия.

Впоследствии военизированные гонки на лыжах с оружием видоизменялись, все

больше приближаясь к спортивным соревнованиям. Так появились гонки патрулей, состоящие из командной гонки на 30 км с оружием и стрельбой на финише.

«Гонки военных патрулей» были популярны и за рубежом. Они были включены в программу как показательные на первых зимних Олимпий-

Биатлон – современное зимнее двоеборье – представляет собой лыжную гонку с оружием на установленные дистанции и стрельбу по мишеням из положения лежа и стоя на огневых рубежах.

ских играх в Шамони (1924) с награждением победителей и призеров олимпийскими медалями. Такие же показательные выступления «патрулей» прошли на II, IV, V зимних Олимпиадах.

С днем рождения!

В 1958 году биатлонисты провели первый чемпионат мира. День рождения биатлона был официально провозглашен 2 марта 1958 года на первом чемпионате мира в Австрии.

Вначале программа биатлонистов на чемпионатах страны, мира и Олимпийских играх включала один вид – лыжная гонка на 20 км со стрельбой из боевого оружия (калибр 5,6; 6,5 и 7,62 мм) на четырех огневых рубежах с пятью выстрелами на каждом из них. На первых трех рубежах стрельбу разрешалось вести из любого положения, а на четвертом, последнем рубеже, – только из положения стоя. За каждый промах ко времени, показанному в гонке, начислялись две штрафные минуты.

В 1966 году на чемпионатах мира и с 1968 года на Олимпийских играх программу расширили введением эстафеты 4x7,5 км, а затем (в 1974 году на чемпионате мира и в 1980-м на Олимпийских играх) спринтерские гонки на 10 км. В этих же дисциплинах стрельбу ведут на двух рубежах из положения лежа и стоя. Причем в эстафете на каждом рубеже на поражение пяти мишеней можно использовать восемь патронов. Каждый промах компенсируется прохождением дополнительного штрафного круга 150 м. С 1986 года на всех дистанциях используют свободный стиль.



Популярность биатлона в мире значительно возросла после 1978 года, когда боевое оружие заменили на малокалиберную винтовку (5,6 мм), дистанцию стрельбы уменьшили до 50 м, отменили 2-минутный штраф, установили размер мишеней – 4 см при стрельбе лежа и 11 см при стрельбе стоя (по диаметру). Биатлон стал более доступным.

Олимп-1960

Олимпийским видом биатлон стал в 1960 году. В олимпийских соревнованиях по биатлону, как правило, успешнее других выступали спортсмены скандинавских стран, СССР – СНГ – России, ГДР – Германии.

Женский биатлон получил признание в 1984 году на чемпионате мира в Шамони (Франция). Первой чемпионкой мира стала Венера Чернышова. В 1992 году женский биатлон включили в программу XVI зимних Олимпийских игр в Альбервиле (Франция).

Биатлон – динамично развивающийся вид спорта. На сегодняшний день программа современного биатлона со-

стоит из спринта, персьюта (гонки преследования), индивидуальной гонки, масс-старта и эстафеты.

В настоящее время биатлоном так или иначе занимаются в 57 странах мира. Новейшие спортивные разработки быстро находят отражение в спорте стреляющих лыжников.

Не без этого

Участие в международных и российских соревнованиях осуществляется только при наличии договора страхования жизни и здоровья от несчастных случаев, оригинал которого предоставляется в мандатную комиссию. Страхование участников соревнований производится за счет командующих их организаций.

Также в правилах Международного союза биатлонистов (IBU) сказано, что при регистрации всей команды биатлонистов национальная федерация должна подтвердить наличие медицинской страховки у каждого члена команды. При этом каждый спортсмен команды должен соответствовать определенным медицинским требованиям.

Таким образом, страхованием биатлонистов в основном занимаются национальные федерации биатлона. А те уже в свою очередь привлекают страховые компании.

Страховая компания «Югория» выступила официальным страховщиком международных соревнований – Финала Кубка мира 2008 по биатлону, который пройдет с 15 по 18 марта в Ханты-Мансийске. Страховая сумма составила 600 тыс. евро. В страховую сумму вошли 10 тыс. евро на страхование вреда, причиненного жизни и здоровью, 25 тыс. евро – вред, причиненный имуществу.

«Югория» на протяжении нескольких лет является официальным страховщиком международных соревнований по биатлону, проходящих в Ханты-Мансийске: 2003 г. – 39-й чемпионат мира по биатлону; 2004 г. – международные соревнования IBU Grand Prix-2004; 2005 г. – Финальный этап Кубка мира и смешанная эстафета в зачет чемпионата мира; 2006 г. – международные соревнования IBU Grand Prix-2006.



Ян Хвилер

Скользкие склоны

Устраивать противопоставление Великобритании и России в последнее время модно. «Страховой случай» тоже решил не отставать от международных веяний. Правда, сравнение как системы реализации, так и спектра услуг, входящих в пакеты горнолыжного страхования, оказывается, к сожалению, не в пользу России.

Английские туристические компании с началом зимнего сезона начинают реализацию горнолыжных программ и продажу соответствующих страховых полисов. Этот вид страхования предлагают практически все страховщики. Важность услуги осознают как турфирмы, так и их клиенты.

Варианты возмещения

Путешественник может получить страховое возмещение, если, например, сломался горнолыжный инвентарь, потерялось снаряжение, произошли изменения в турпрограмме



или на курорте не было снега. Более того, несколько лет назад, когда в Европе разразился снегопад, многие туристы даже не смогли выйти из отелей. И сегодня многие страховщики выплатят компенсацию клиенту, если снега на курорте было слишком много и катание по этой причине было невозможно. Если клиент вынужден прервать свой отпуск, например по болезни, ему также может быть возмещена часть стоимости тура – за те дни, когда лыжные абонементы остались неиспользованными.

Несколько лет назад страховщики активно предлагали

и отдельные виды зимнего страхования, которые распространялись только на альтернативные виды спорта и не включали горные лыжи и сноубординг. Речь, в частности, идет о внутрассовом катании, поездках на аэросанях, тобоганинге.

Варианты приобретения

Но сегодня, когда агентские продажи в Великобритании упали, коммерческая эффективность реализации таких полисов снизилась. Большинство компаний сейчас предлагают общий страховой пакет для всех видов зимнего спорта, который только условно можно назвать горнолыжным. Его можно продавать и в летние месяцы как дополнение к стандартной туристической страховке. Многие страховщики в качестве бонуса предлагают полис горнолыжного страхования, действительный в течение всего года. Непосредственно в турагентствах страховые полисы клиент приобретает редко.

По свидетельству страховщиков, менеджеры агентств довольно слабо разбираются в особенностях горнолыжного страхования и не могут дать исчерпывающие консультации о размере страхового покрытия, условиях выплат. Большинство турагентов предпочитают продавать полис, который представлен на реализацию туроператором. В этом случае размер агентской комиссии составляет всего 10% от стоимости страховки. Между тем, эта цифра могла бы возрасти до 30-40%, если бы агентство напрямую сотрудничало со страховщиком без посредничества операторской компании. Правда, турист чувствует себя уверенней, когда полис уже входит в пакет операторского предложения. Кроме того, многие клиенты предпочитают сэкономить 20 фунтов и купить страховой полис напрямую, например через Интернет.

Варианты программ

«Горнолыжное снаряжение»: страховое возмещение выплачивается в случае, если собственное или взятое напрокат снаряжение (лыжи, ботинки, палки, крепления) потеряно или украдено. Необходимо проверять страховой лимит, который может варьироваться в зависимости от типа снаряжения и собственности. Кроме того, в большинстве случаев возмещение выплачивается только в том случае, если снаряжение использовалось не более пяти лет.

«Прокат лыж»: страховое возмещение выплачивается в том случае, если клиент потерял или сломал собственное снаряжение и вынужден брать его напрокат на курорте. Если речь идет о доставке багажа при трансфере, выплаты производятся при задержке на 12 часов и более.

«Лыжный пакет»: возмещение выплачивается в том случае, если купленные при бронировании тура услуги – лыжные абонементы, прокат лыж и ботинок,

услуги лыжной школы или инструктора – не были использованы в полной мере, например в случае травмы или болезни туриста. Сумма выплаты зависит от количества дней, на протяжении которых оплаченные услуги не были востребованы.

«Закрытие трасс»: страховое возмещение выплачивается в том случае, если лыжные трассы курорта оказались закрыты из-за отсутствия снега и клиент вынужден кататься на трассах другого курорта. Стандартной считается выплата 10 фунтов стерлингов в день. Эта сумма удваивается, если альтернативные трассы тоже были закрыты.

«Снегопад»: страховое возмещение выплачивается в том случае, если из-за обилия снега катание на курорте невозможно. Сумма выплаты зависит от количества дней, когда трассы закрыты. Этот вид страхования не является стандартным и может не входить во многие полисы.

Travel Weekly

Что предлагают страховщики?

Примеры пакетов страхования горнолыжников, которые предлагают британские компании (приведены максимальные варианты страхового покрытия)

Citybond Suretravels – стандартный пакет страхования для зимних видов спорта включает такие опции: «горнолыжное снаряжение» (500 фунтов), «прокат лыж» (150 фунтов), задержку доставки багажа со снаряжением (300 фунтов), «закрытие трасс» (20 фунтов в день), «снегопад» (30 фунтов в день) и лыжный абонемент (250 фунтов). Неиспользованные занятия в горнолыжной школе и инвентарь входят в стоимость. Девятидневный полис для европейских курортов стоит 22 фунта, для США и Канады – 46 фунтов.

Rock Insurance – стандартный пакет страхования для зимних видов спорта включает опции: собственное «горнолыжное снаряжение» (250 фунтов), взятое напрокат «горнолыжное снаряжение» (125 фунтов), «прокат лыж» (10 фунтов в день), «закрытие трасс» (10 фунтов в день), «снегопад» (15 фунтов в день) и «лыжный пакет» (37,5 фунта). Стоимость полиса составляет для европейских курортов 17 фунтов за 10 дней, для всех остальных курортов – 34 фунта за 10 дней. Полис, в котором сумма страхового покрытия удваивается, стоит соответственно 18 и 37 фунтов.

Preferential – стандартный пакет страхования для зимних видов спорта включает опции: собственное или взятое напрокат «горнолыжное снаряжение» (500 фунтов), «прокат лыж» (10 фунтов в день), задержку доставки багажа со снаряжением более чем на 12 часов (100 фунтов), «лыжный пакет» (100 фунтов в неделю), «закрытие трасс» (10 фунтов в день или 20 фунтов в день, если невозможно катание на альтернативных трассах) и «снегопад» (150 фунтов). Стоимость полиса на неделю – 23 фунта для горнолыжных курортов Европы и 49 фунтов для курортов США и Канады.



Козленочком станешь



Бытующее мнение о том, что алкоголь доставляет удовольствие, позволяет расслабиться и в небольших количествах безопасен, непобедимо. Что же, человек – существо, наделенное свободой выбора, поэтому если вы желаете отдохнуть таким образом, никто вам этого не запретит. Только помните: ни одна страховая компания ни в одной стране мира не посчитает страховым случаем событие, произошедшее по вине пьяного человека. А если и посчитает, то, расплатившись с пострадавшим, обязательно обратится к протрезвешему виновику с регрессным иском.

В отпуск или во время рабочей поездки за границу часто хочется пропустить стаканчик. Но помните: наслаждайтесь осторожно! Во многих европейских странах допустимый уровень алкоголя в крови во-

дителя очень низкий, а в некоторых государствах алкоголь при вождении – это полное табу. В этой табличке указано допустимое количество алкоголя для европейских стран.

Кроме того, в Европейском союзе существуют тенденции к стандартизации этой области транспортного права. Европейская комиссия советует:

- Не допускать значения алкоголя в крови более 0,5 промилле в странах – членах ЕС.
- Не допускать значения алкоголя в крови более 0,2 промилле для начинающих водителей, водителей грузового транспорта, автобусов, а также мотороллеров и мопедов.
- Ужесточить контроль, чтобы статистически каждый водитель проверялся, по крайней мере, один раз в три года.

Контроль содержания алкоголя в крови водителей в Европе

Эстония	0,0 промилле
Хорватия	
Румыния	
Словакия	
Чехия	
Венгрия	0,2 промилле
Норвегия	
Польша	
Швеция	0,4 промилле
Литва	
Бельгия	0,5 промилле
Босния/Герцеговина	
Болгария	
Дания	
Германия	
Македония	
Финляндия	
Франция	
Греция*	
Италия	
Латвия	
Нидерланды	
Австрия	
Португалия	
Швейцария	
Сербия / Черногория	
Словакия	
Испания	
Турция**	
Кипр	
Великобритания	
Ирландия	
Люксембург	
Мальта	0,8 промилле

* Для водителей мотоциклов и начинающих водителей, которые получили водительские права менее двух лет назад, предельное значение составляет 0,2 промилле.

** Значение действует для водителей автомобилей без прицепа. Для всех других транспортных средств действует полный запрет на алкоголь.

Реклама
III место в номинации
«Политическая реклама, реклама СМИ
и рекламных агентств, некоммерческая
реклама» открытого национального
фестиваля русскоязычной рекламы
«ИДЕЯ!2007»
Автор – Василий Малофеев

страховой случай

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИШНИХ МЕЖДОМЕТИЙ

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

www.sluchay.ru (812) **9734790**

Девелопмент + Развитие услуги
жилая, коммерческая
недвижимость ² x
Профессионализм и комплексный подход = Олимп 2000

Ваша квартира + Ваш дом, ³ +
Подготовка и оформление документов, регистрация и новый кредит = Новая квартира

Оценки недвижимости + Согласование проектов ²
НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВО
Планирование развития и использования объекта ³ = Ваш стабильный доход

Маркетинговые исследования x (Инвестирование проектов) ³ +
Оснащение инженерными сетями + Возведение коттеджных поселков ² = Огарованная загородная жизнь

[Объект]ивные решения