

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Стрекозёл

Вы когда-нибудь наблюдали за летающей стрекозой? Это насекомое способно мгновенно взмывать в воздух, подолгу зависать на одном месте, а затем продолжать полет в любом направлении

Санкт-Петербург 2008
номер 7 (29)



Право имеющий

Профессия юриста — дело нелегкое. Что же говорить о страховом юристе, которому приходится быть следователем, экспертом, юрисконсультантом...



Солнце: друг или враг?

Как хочется после холодного начала лета сменить свою аристократическую бледность на плебейский, но красивый, ровный бронзовый загар



Балтийцы не сдаются

Бывает, что гидроцикл берут на время у друзей или знакомых, а также в частных компаниях, предлагающих их прокат. В таких ситуациях его стоит застраховать



При свете меноры

Считается, что взаимное страхование возникло в Англии в X веке, но на самом деле еще раньше его прототипы появились в Израильском царстве



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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

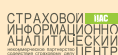


рынок	
Безопасность юрличности	3
аэро	
Стрекозёл	6
профессия	
Право имеющих	9
копилка	
Какая ты, пенсия?	14
туризм	
Новые берега.	16
Солнце: друг или враг?	18
Внутреннее пространство	19
здоровье	
Не скоро в школу.	21
За рамками договора	25
авто	
Изумрудная карта.	26
безопасность	
Обратной дороги нет.	29
криминал	
Кровь, любовь и страховой полис.	32
аква	
Летающие по волнам.	34
Балтийцы не сдаются	36
агро	
В тихом омуте.	38
в мире	
Страшный аппетит	41
Люксембург. Лихтенштейн	42
«А мы гуляем, мы крутые, АХА...»	44
история	
При свете меноры	47

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



АДВАНТ СТРАХОВАНИЕ



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

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



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Егор Шадурский

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

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

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

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Михаил Кирьян

Оригинал-макет:
Владимир Шкрядов

Верстка:
Михаил Кирьян

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

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

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

Подписано в печать:
14.07.2008, 20:00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит один раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

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

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

Анастасия Кузнецова

Безопасность юрличности

Сегодня большинство компаний страхуют свое имущество. Ведь для развития бизнеса нужны кредиты, кредиты выдают под залог имущества, а залоговое имущество, по требованию кредитных организаций — банков, должно быть застраховано.



У предпринимателей, чей актив — имущество, являющееся средством производства, пользуются спросом классические виды страхования: страхование недвижимости (бизнес-центров, складских помещений), товарооборота, оборудования. И не только из-за требований лизинговых компаний и банков. Бизнесмены понимают, что страховая защита — реальная и необходимая. Кроме того, востребованность страхования юридическими ли-

цами страховой эксперт Сергей Лысенко связывает с хорошим самочувствием экономики: «Развивается бизнес, развивается и сфера страхования, обслуживающая интересы предпринимателей».

Кроме классического страхования, будет развиваться и страхование предпринимательских рисков, говорят эксперты. Пока же предприниматели относятся к этому виду скорее как к исключению, чем как к правилу.

Потребитель всегда прав

С внесением поправок в закон «О защите прав потребителя» стало актуальным и востребованным страхование ответственности юридических лиц перед потребителями за качество произведенной продукции и предоставляемых услуг. При наличии необходимой разрешительной и технической документации, организации могут застраховать большой спектр рисков,

например убытки, обусловленные:

- выявлением причин опасных свойств продукции;
 - возмещением морального вреда;
 - безвозмездным устранением недостатков по гарантии;
 - уплатой неустойки вследствие нарушения изготовителем сроков удовлетворения требований потребителя и т. д.
- Страхуют свою профес-

сиональную ответственность и риэлторы. Так, по словам вице-президента Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области Дмитрия Щегельского, более четверти членов ассоциации (25 риэлторских компаний из 96) добровольно и постоянно страхуют свою профессиональную ответственность.



Денис Горулев
доцент кафедры
страхования ФИНЭКа

«Правда, данный вид страхования может и не получить должного развития, в связи с тем что договорное право не подлежит страхованию», — сетует директор Санкт-Петербургского филиала СК «ЖИВА» Варвара Чижова.

220 — вот!

Малый бизнес Петербурга по уровню развития дорос до цивилизованного ведения бизнеса, и такой элемент, как страхование, является неотъемлемой частью цивилизованного бизнеса. Идея страхования не может возникнуть сама собой у 220 тысяч субъектов малого предпринимательства. «Общественный совет предлагает сотрудничество страховщикам Петербурга, для того чтобы внедрить идею, которая защитит бизнес, позволит ему эффективно развиваться и выполнить, в том числе, поручение президента и губернатора города», — говорит председатель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга Сергей Федоров. Малый бизнес с точки зрения рентабельности уже готов тратить часть дохода на страховую

защиту, но еще нуждается в грамотном разъяснении сути и особенностей страхования. «Пока не будет квалифицированных специалистов в этой области, проблема продвижения страховой культуры в массы будет оставаться острой», — считает доцент кафедры страхования ФИНЭКа Денис Горулев. Иного мнения придерживается президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров. Он считает, что основная причина отсутствия высокого спроса на страховые продукты у юридических лиц заключается в менталитете русско-го человека. Многие до сих пор уверены, что с их малым бизнесом ничего не случится, а если и произойдет что-то, то беда невелика — восстановим. «Крупный же бизнес более ответственно подходит к вопросу страхования в связи с тем, что в случае чего и убытки будут в разы крупнее», — уверен эксперт.



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

Страховка вместо лицензии

Президент России Дмитрий Медведев предложил заменить лицензирование бизнеса страхованием ответственности.

Роспотребнадзор уже разработал законопроект о санитарно-эпидемиологическом страховании. Согласно ему, производители и продавцы продукции и услуг обязаны будут страховать свою ответственность. Это позволит в полной мере защитить потребителя.

Страховщики и строители не так оптимистично смотрят на отмену лицензирования. Идея саморегулирования предусматривает не только страхование. Для того чтобы в



Андрей Сумбаров
президент Союза страховщиков
Санкт-Петербурга
и Северо-Запада

саморегулируемую организацию (СРО) вошли лишь достойные компании, необходимо разработать ряд критериев оценки, на основе которых будут отсеиваться недобропорядочные участники рынка. По мнению руководителя Управления саморегулирования Союза строительных объединений и организаций Санкт-Петербурга Сергея Фролова, Союзом сформированы три группы критериев: уставной капитал и отсутствие задолженности перед налоговой службой; наличие системы управления качеством продукции, показатели квалификации персонала, а также наличие здания, сооружения, оборудования компании, с которым она работает; показатели деловой репутации (сколько лет организация работает на рынке, какие объекты она построила, каким образом позиционирует себя на строительном рынке). «На основе этих критериев мы будем рассматривать возможность включить компанию в СРО», — заявил эксперт.

Опыт работы СРО уже есть у оценщиков. С 1 января 2008 года отменено лицензирование, и каждая оценочная организация должна иметь в штате оценщиков, которые состоят в СРО. «И такой механизм защиты потребителей услуг существует, потому что при СРО созданы экспертные

подразделения, имеется компенсационный фонд, требование страхования профответственности на солидные суммы, которые позволяют в рамках тех договоров, которые заключаются на оценку, компенсировать затраты в случае нанесения ущерба заказчику экспертизы», — делится опытом начальник отдела оценки Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты Игорь Каспаров. Возможно, опыт работы СРО оценщиков могли бы перенять и строители.

Говорить же о конкретных сроках замены лицензирования страхованием пока не приходится. Еще нет экономического обоснования такой замены, экономических расчетов процедуры, страхового обоснования и системного расчета страхования. «Нельзя на плечи



Игорь Каспаров
начальник отдела оценки
Санкт-Петербургской торгово-
промышленной палаты

страховщиков сваливать риски экономического хозяйствования гигантских отраслей маленькой страны России, — уверен преподаватель кафедры гражданского права и процесса юридического факультета Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов. — Это посыл власти, и над ним надо работать и власти, и бизнес-сообществу, и страховым компаниям».

Материал подготовлен по итогам пресс-брифинга, прошедшего в рамках «Деловой конференции «Страховая защита юридических лиц: спрос и предложение», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion

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 ▶



Стрекозёл

Первый летчик-исследователь Отто Лилиенталь изучал, как летают птицы, и пытался использовать принципы их полета в конструкции своих летательных аппаратов. Предложенное им научное обоснование парения птиц легло в основу развития авиации. Но если задуматься, человек научился летать не только благодаря птицам.



Вы когда-нибудь наблюдали за летающей стрекозой? Это насекомое способно мгновенно взмывать в воздух, подолгу зависать на одном месте, а затем продолжать полет в любом направлении. Из всех созданных летательных аппаратов такой же маневренностью обладает только вертолет, или, как его еще называют за рубежом, вертолет. Вертолет, подобно стрекозе, может совершать взлет и посадку вертикально, зависать в воздухе и

поворачиваться относительно любой оси. Не исключено, что именно полет стрекозы вдохновил авиаконструкторов на создание вертолета.

С места вверх

История создания вертолета началась со времен великого итальянца Леонардо да Винчи. Однако достоверных сведений о том, смог ли великий Леонардо поднять свой летательный аппарат в воздух, не существует. Оста-

лись только чертежи модели вертолета со спиральным ротором. А вот в 1754 году заводная модель вертолета М. В. Ломоносова с двумя несущими винтами, которые вращались в противоположных направлениях, к изумлению членов Петербургской академии наук оторвалась от земли. И все же модель Ломоносова нельзя было назвать вертолетом. Идея вертикального полета была воплощена в жизнь только в начале XX столетия.

Первый свободный полет на вертолете удался французскому производителю велосипедов Полю Корню. 13 ноября 1907 года вертолет его конструкции поднялся на высоту 1,5 м и провисел в воздухе 20 секунд. Однако все первые модели вертолетов отличались плохой управляемостью, поэтому о практическом применении этих машин не могло быть и речи.

Создать управляемый вертолет удалось талантливому



русскому инженеру Б. Н. Юрьеву. 18 мая 1911 года инженер опубликовал судьбоносную для вертолетостроения «схему одновинтового вертолета с рулевым винтом и автоматом перекоса лопастей». Суть конструкторского новшества состояла в том, чтобы нейтрализовать реактивный момент, который возникает при вращении одного винта и заставляет вращаться корпус вертолета в обратную сторону. Это было сделано за счет установки до-

полнительных рулевых винтов, расположенных по обе стороны от несущего. До настоящего времени этот механизм используется на большинстве современных вертолетов. Первый серийный отечественный вертолет Ми-1 был построен в 1948 году под руководством М. Л. Милая.

Широкое практическое применение вертолеты получили во второй половине XX века. Сегодня они используются в армии, в полицейских опера-

циях, при тушении пожаров, для борьбы с вредителями сельхозкультур, в спасательных работах и коммерческих экспресс-перевозках. У туристов большой популярностью пользуются воздушные экскурсии. Во многих городах мира работает вертолетное такси.

Основное достоинство геликоптера — его маневренность. Однако по сравнению с самолетами «механические стрекозы» менее скоростные, сложны в управлении и требуют много топлива. Но главный их недостаток — высокий риск полета.

Коэффициент аварийности

Мы то и дело слышим о крушении вертолетов. Печально, но за привычными сухими сводками новостей стоят человеческие жертвы. Вспоминаются крупнейшие катастрофы последних лет. В 1999 году на Камчатке разбился гражданский вертолет Ми-8 — погиб 21 человек, 7 были госпитализированы. На Таймыре в 2002 году потерпел катастрофу вертолет Ми-6, перевозивший участников геологоразведочной экспедиции — погиб 21 человек. В 2003 году на Алтае разбился вертолет Ми-8, в результате чего погибли 3 члена экипажа и 8 спортсменов-сноубордистов. Памятна трагическая гибель известного академика Святослава Федорова и губернатора Красноярского края Александра Лебеда. Не лучше обстоит дело с безопасностью полетов и за рубежом.

Например, несмотря на беспрецедентные меры безопасности, принятые в США, винтокрылые машины каждый год уносят жизни сотен пассажиров и пилотов. Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) отнесло вертолеты к самому рискованному воздушному транспорту. По информации FAA, при полетах гражданских вертолетов на 100 летных часов приходится 8 несчастных случаев (из ко-

торых два с человеческими жертвами), а для воздушного такси частота несчастных случаев 2,21 (0,78 — со смертельным исходом). В 2007 году в результате катастроф только вертолетных такси в США погибло около 40 человек. В целом коэффициент аварийности для вертолетов на 30 % выше, чем для легких спортивных самолетов.

Неудивительно, что повышенный риск толкает страховщиков устанавливать высокие страховые тарифы. Однако даже крупные страховые премии в большинстве случаев не покрывают их расходы. Убытки могут достигать десятков миллионов долларов, что вынуждает страховые компании распределять и перестраховывать риски.

Два года назад в США была создана Международная группа по безопасности полетов вертолетов, которая объединяет производителей авиационной техники, авиационные администрации, страховые компании и эксплуатантов. Главной своей задачей она видит снижение к 2016 году аварийности винтокрылых воздушных судов на 80 %. На сегодняшний день на основе тщательного анализа летных происшествий создано Руководство по управлению безопасностью полетов. Отметим, что усилия аналогичного комитета — группы по безопасности полетов гражданской авиации (CAST) — привели к сокращению числа авиационных происшествий на 60 %. На эти изменения тут же откликнулись страховщики, значительно снизив страховые тарифы для легкомоторной авиации.

Обычный «тотал»

В США страхование воздушного судна добровольное. Тарифы каско, как правило, рассчитываются исходя из согласованной стоимости вертолета. При этом размер обязательной франшизы — около 10 %. Годовая страховая

План деловых конференций для страховых компаний РФ

2008 год

6 июня

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

27 июня

«Жизнь: страхование и накопление»

5 сентября

«Ежегодный страховой конгресс»

Тема 2008 года: «Методы эффективного развития страхового бизнеса в сезоне 2008/2009 гг.: универсализация или специализация; ставка на концентрацию вокруг гигантов и рост рынка страховых посредников»

17 октября

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

5 декабря

Ежегодная деловая конференция
«Авто: страхование и кредит»

2009 год

27 февраля

«Недвижимость: ипотечное кредитование и страхование»

17 апреля

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

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

15 мая

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

Адрес:

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

Организатор:

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

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



премия колеблется от 20 до 25 тыс. долларов. Для сравнения: страхование легкого спортивного самолета от гибели и повреждений обойдется владельцу всего в 2,5 тысячи. Высокие премии объясняются тем, что зачастую поврежденные части вертолета не подлежат ремонту и требуют замены. А подавляющее большинство повреждений, по статистике, приводит к полной утрате транспортного средства. Кроме того, для установления причин аварии требуется проведение сложной и дорогостоящей экспертизы.

На снижение тарифов могут повлиять следующие факторы: трасса полета, тип двигателя, назначение воздушного судна и квалификация пилота. К примеру, многие страховые компании вообще отказываются страховать учебные вертолеты, которые отличаются повышенной аварийностью. Интересно, что размер страховой премии также зависит от производителя летательного аппарата. Снисходительным отношением пользуются вертолеты Robinson, Scheitzer и Enstorm. Некоторые страховщики даже создали специальные программы, учитывающие особенности вертолетов именно этих компаний. Так, Sutton James предлагает программу Robinson Program, а W. Brown — Scheitzer Program.

Что касается страхования гражданской ответственности,

то оно обязательно, а в Воздушном кодексе США предусмотрен лимит ответственности — один миллион долларов. Ответственность за причинение вреда жизни и здоровью пассажиров, а также имуществу третьих лиц устанавливается из расчета 100 тыс. долларов на одно посадочное место и 100 тыс. долл. на каждый случай причинения вреда имуществу третьих лиц.

Несмотря на высокие страховые тарифы, практически все эксплуатанты вертолетов в США страхуют как свои воздушные суда, так и ответственность — ведь катастрофы вертолетов порой ведут к поистине ужасным последствиям. В 2005 году страховая компания одной из американских туристических фирм выплатила Чане Даскал, единственной из пассажиров, выжившей в результате крушения вертолета, совершавшего экскурсионные полеты в Великом Каньоне, страховое возмещение в размере 38 млн долларов. Медицинские расходы Чаны Даскал, которая получила тяжелейшие ожоги, составили 11 млн долларов, а дальнейшее лечение потребует еще 23 миллиона. Этот случай лишь подтверждает, что за границей эксплуатанты винтокрылых машин отдают себе полный отчет в том, что безопасность их пассажиров не может обходиться слишком дорого.

Галина Волгач

Право имеющий

Профессия юриста — дело нелегкое. Что же говорить о страховом юристе, которому приходится быть следователем, экспертом, адвокатом, юрис-консультантом, знать в совершенстве не только тонкости юриспруденции, делопроизводства, но и специфику страховой деятельности? Вот об этом подробнее...

Традиционно профессия юриста открывает большие перспективы. Спрос на таких специалистов огромен, и при высокой зарплате у них есть масса возможностей, для того чтобы сделать великолепную карьеру. Каждый день им приходится решать головоломные задачи, испытывая интеллект и демонстрируя различные способности. Эту профессию в полном смысле слова можно отнести к одной из самых сложных, но и самых интересных — ведь юрист никогда не знает, какие трудности ему придется преодолевать завтра, и уж тем более — что ждет его через несколько лет. Наконец, юрист — весьма романтичная профессия, ведь каждый день с экранов телевизоров нам говорят о достоинствах то одного, то другого ее представителя: интеллигент, знаток

своего дела, настоящий боец и почти всегда победитель. Однако несмотря на видимые преимущества, путь по карьерной лестнице для юриста, тем более в страховании, тернист и долог. И как правило, до вершин доходят единицы.

Учиться, учиться, еще раз учиться

Первые мифы о легкой славе развеиваются уже при поступлении в вуз. Дело в том, что сегодня не так просто получить юридическое образование за счет государства. Во всех негосударственных вузах обучение платное, если же выбор пал на государственные, то и там большинство студентов вынуждены платить. На бюджетные места конкурс достигает 10, а то и 15 человек на место. Причем выбирают лучших из лучших: больше половины абиту-



НАДЕЖНЫЙ АУДИТ — УВЕРЕННЫЙ БИЗНЕС

РЕКЛАМА

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

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

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

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

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

туриентов — те, кто окончил школу с медалью и готовился к поступлению на юридический факультет в течение нескольких лет. Конкурс в хороших коммерческих вузах тоже высокий — два-три человека на место, что лишней раз подтверждает популярность профессии. Да и стоит обучение немало. Например, в столичных вузах за год студентам приходится платить от 3000 долларов и еще оплачивать дополнительно курсы иностранного языка или прохождение серьезной практики.

Что уж говорить о зарубежных учебных заведениях, где стоимость обучения от 10 до 30 тысяч долларов в год — в зависимости от того государственные они или частные.

Целятся дипломы различных вузов тоже по-разному. Так, в нашей стране наибольшие преимущества дают специалистам дипломы юриди-

ческой возможности привлекать лучших специалистов.

Большинство российских и зарубежных вузов не готовят страховых юристов, как таковых. Юридическое образование в них дают скорее универсальное, и курс «Страховое право» — пожалуй, единственный из области страхования входит в программу для студентов юридических факультетов. Знания особенностей страхования юрист добывает в большинстве случаев самостоятельно или непосредственно на практике. Хотя для молодого специалиста важнее светлая голова, чем узкая специализация, — и в страховых компаниях это прекрасно понимают. Законодательство меняется, а способности остаются.

Миф о веселой студенческой жизни на юридическом факультете тоже никак не согласуется с действительностью. Дело не только в том, что в

осваивать сразу несколько специализаций, с тем чтобы в итоге выбрать ту, в которой они будут профессионалами.

Трудности перехода

Трудности, с которыми приходится сталкиваться начинающему юристу, связаны с переходом от студенческой жизни к рабочей. Необходимо определиться со сферой профессиональной деятельности. Одно только страхование предоставляет юристу целый спектр — и регрессные иски, и помощь застрахованным, попавшим в ДТП, и разбор случаев страхового мошенничества, и многое другое. Недаром страховой юрист занимает третье место в рейтинге наиболее востребованных страховых профессий. В каком-то смысле юрист по страхованию должен сочетать две профессии — юриста и специалиста по страхованию, и без знания страхового права

На Западе, например, широко распространены независимые юридические компании, которые занимаются страхованием и разрешают проблемы, возникающие как у страховщика, так и у страхователя.

Трудности в работе страхового юриста зачастую связаны с тем, что ему приходится взаимодействовать с множеством людей, начиная от сотрудников страховой компании и заканчивая представителями государственных органов. К сожалению, не всегда эти контакты плодотворны. Деятельность юриста в этом смысле можно представить в виде огромной цепи, в которой если рвется одно звено, то рухнет вся система. Можно привести сотни примеров, когда из-за неугодных руководству действий юриста, даже действующего по закону, начинают «зажимать», препятствуя его дальнейшему продвижению.

Страховому юристу следует быть осторожным не только при налаживании связей, но и в принятии решений. Один неправильный совет может нанести огромный ущерб страховой компании и не меньший — репутации самого юриста.

Работа страхового юриста напряженная — ненормированный рабочий день, даже неделя. Часто приходится работать по вечерам, в выходные дни — ведь закон «не дремлет». Порой возникают задачи, требующие немедленного решения, что отвлекает от основной деятельности.

Помимо того что страховой юрист должен обладать массой навыков и знаний, не менее высокие требования предъявляются к его личности. Необходимо умение легко устанавливать связи с людьми разного статуса и положения, способность находить выход в непредвиденных ситуациях. Юристы принимают решения, опираясь на закон, а его толкование предполагает самостоятельность мышления. Кроме того, юрист должен быть человеком ответственным. Когда специалисту в работе приходится рассчи-



ческих факультетов СПбГУ, МГУ, Московской государственной юридической академии и МГИМО. На Западе отдается предпочтение образованию, полученному в частных юридических школах, которые благодаря хорошей материальной базе и финансовым ресурсам имеют воз-

можность привлекать лучших специалистов. Большинство российских и зарубежных вузов не готовят страховых юристов, как таковых. Юридическое образование в них дают скорее универсальное, и курс «Страховое право» — пожалуй, единственный из области страхования входит в программу для студентов юридических факультетов. Знания особенностей страхования юрист добывает в большинстве случаев самостоятельно или непосредственно на практике. Хотя для молодого специалиста важнее светлая голова, чем узкая специализация, — и в страховых компаниях это прекрасно понимают. Законодательство меняется, а способности остаются. Миф о веселой студенческой жизни на юридическом факультете тоже никак не согласуется с действительностью. Дело не только в том, что в

осваивать сразу несколько специализаций, с тем чтобы в итоге выбрать ту, в которой они будут профессионалами.

Трудности, с которыми приходится сталкиваться начинающему юристу, связаны с переходом от студенческой жизни к рабочей. Необходимо определиться со сферой профессиональной деятельности. Одно только страхование предоставляет юристу целый спектр — и регрессные иски, и помощь застрахованным, попавшим в ДТП, и разбор случаев страхового мошенничества, и многое другое. Недаром страховой юрист занимает третье место в рейтинге наиболее востребованных страховых профессий. В каком-то смысле юрист по страхованию должен сочетать две профессии — юриста и специалиста по страхованию, и без знания страхового права

тивать только на себя, без самообладания и уверенности в своих силах не обойтись. Чем больше знает юрист, чем он смелее и настойчивее — тем выше его квалификация.

Выход есть

Конечно, работа страхового юриста не исчерпывается недостатками. Один только поиск оптимальных решений делает ее интересной и разнообразной.

Во-первых, большинство юристов приходят в страхование по призванию и желанию. А это, как известно, — лучший стимул для дальнейшего развития в профессии. Широкие возможности использования интеллекта, испытание характера порождают удовлетворенность деятельностью. Вырабатывается собственный стиль, мастерство — и большинству профессионалов это доставляет истинное удовольствие.

Во-вторых, страховые юристы пользуются огромным уважением и признанием окружающих, в том числе работников страховой компании, которые всегда могут обратиться за помощью к опытному специалисту. Их высоко ценят и в кругу юристов из других областей, что позволяет пополнять профессиональный багаж, быть в курсе малейших изменений в законодательстве.

В-третьих, сложности, возникающие в работе, компенсируются высокими заработками страховых юристов. Так, месячная зарплата начинающего колеблется в пределах 1200–1500 долларов, однако с увеличением стажа, после трех лет работы она поднимается до 3000–4000 долларов. Хотя российские компании трудно сравнить по зарплатам с западными, где юрист в страховании получает 6000, а то и 10 000 долларов в месяц, все же нам еще

есть куда расти, тем более с учетом огромного спроса на таких специалистов.

Наконец, говорить о том, что страховому юристу неоткуда ждать помощи в работе, было бы некоторым преувеличением. Не так давно в России создано Общество страховых юристов, цель которого — объединение усилий в контексте предстоящих изменений, связанных с вступлением России в ВТО. Организация такого союза дает возможность оперативно обмениваться опытом, в том числе и с иностранными коллегами, что будет способствовать развитию страхового права, страховой практики и росту профессионализма юристов в страховании. Зарубежные правила и подходы к страхованию ускорят совершенствование страхового рынка, а значит, изменятся и условия работы юристов в этой сфере. Так что

Герои номера



Сирмит Оксана

начальник юридического отдела СПб филиала СК «РК-гарант»



Павел Вьючков

юрисконсульт юридического отдела СПб филиала МСК

следует ждать дальнейшего роста популярности сложной, но очень интересной профессии страхового юриста.

РЕКЛАМА

Лиц. ФГСН С № 1709 78, С № 1420 78



Страховать свою жизнь на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь. Покамест мы не застрахованы, а застращены.

Александр Сергеевич Пушкин

Никогда не экономьте на страховании, охране и рекламе — и Ваши дела пойдут в гору.

Джон Д. Рокфеллер

Страхование — самый гуманный вид бизнеса. Нам выгодно, чтобы у Вас все было хорошо!

Лев Панеях,
генеральный директор Страховой группы АСК

Тел: 007
www.ask-spb.com

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ



Андрей Амельченков

Андрей Амельченков был назначен директором петербургского филиала страховой компании «Цюрих. Ритейл» год назад, прибыв в северную столицу из Калининграда. К этому моменту опыта ему было не занимать — стаж работы в страховом бизнесе превышал полтора десятилетия. Начиная с простого страховым агентом, придя в свою первую СК еще в начале 1990-х. В 1994 году перешел в «Росгосстрах-Калининград», что в то время было вполне естественно. В первых частных страховых компаниях было много энтузиазма, но не было настоящих стандартов деятельности, если угодно — академизма. А в преемнике советского монополиста была возможность стать настоящим профессионалом и обрести серьезную базу для последующей работы. Спустя несколько лет, будучи заместителем директора филиала, Андрей Амельченков снова вернулся в частную страховую компанию — в калининградский филиал компании «НАСТА», возглавив его в 2005 году. Филиал довольно быстро сделался наиболее успешным из всех отделений столичных страховых компаний в Калининграде, и в этом немалая заслуга его директора — Андрея Амельченкова.

Далее холдинг «НАСТА» вошел в состав европейской страховой компании «Цюрих», с одновременным переименованием в «Цюрих. Ритейл». Это произошло в феврале 2007 года, и в скором времени последовал перевод энергичного и успешного руководителя в Петербург. Задачи руководством «Цюриха» ставились серьезные: если не выдвинуться в лидеры, то как минимум войти в первую десятку страховых компаний северной столицы. Их в настоящее время и решает новый руководитель филиала. Причем решает успешно: за небольшой период в филиале произошли положительные изменения — улучшились показатели работы по нескольким направлениям, осуществлен переезд в новый офис.

При напряженной работе свободного времени остается мало, но Андрей Амельченков тем не менее успевает еще заниматься фитнесом, поддерживая хорошую физическую форму, а также знакомиться с Санкт-Петербургом, в котором теперь живет. Когда выдается время, он просто садится в машину и едет осматривать достопримечательности.



Светлана Зайцева

Мудрость Востока гласит, что удача не приходит к неподготовленным. Успех — это не что иное, как готовность и благоприятная возможность, собравшиеся вместе. Светлана Зайцева — именно из тех людей, которые обладают способностью распознать «перст судьбы». Когда она пришла в страховой бизнес, то сразу же поняла, что страхование — это дело ее жизни.

Каждая ступень в карьере Светланы Анатольевны — серьезное основание для будущего руководства динамично растущей страховой компанией. Начало — Белорусский государственный университет в Минске, факультет экономики, который она окончила с отличием. Затем работа в сфере внешнеэкономической деятельности. В 1990-х годах в Белоруссии, как и в России, стали образовываться частные страховые компании, и первая была «АльВеНа». Именно с этой компании и началась страховая карьера Светланы Зайцевой. Десять лет ее трудовой биографии связаны с СК «АльВеНа», где она получила серьезный опыт работы на руководящих должностях.

Одним из плюсов старта в компании «АльВеНа» была «школа законопослушания», поскольку в сравнении с российским страховым рынком белорусский более регламентирован и подотчетен госструктурам. Это, с одной стороны, может тормозить развитие, зато с другой — вырабатывает дисциплину и привычку всегда действовать в правовом поле.

В 2004 году, будучи начальником управления развитием внешнеэкономических связей СК «АльВеНа», Светлана Зайцева получила приглашение в петербургскую страховую компанию «РуссоБалт» — на должность заместителя генерального директора. И снова случай обернулся «перстом судьбы». Теперь можно поверить и в магию чисел, ведь свой день рождения Светлана Анатольевна отмечает одновременно с Днем города на Неве, ставшего ее судьбой.

Планы по развитию у СО «РуссоБалт» в 2004 году были большие, и они, самое главное, полностью реализовались. Через полгода Светлана Зайцева стала генеральным директором страхового общества. Успехи ее руководства были столь грандиозны, что в 2007 она была удостоена звания «топ-менеджер РФ 2007».

Как считает Светлана Анатольевна, страховое дело требует от человека компетентности и в точных областях деятельности, и в гуманитарных, и в житейской сфере. «А еще должен быть огонь внутри, — уверена она, — в страховом деле нельзя работать хладнокровно и бездушно».



Сергей Кузьмин

Имя руководителя петербургского филиала страховой компании «Мегарусс-Д» широко известно на петербургском и региональном рынках страховых услуг. Сергей Кузьмин — современный руководитель новой формации, хотя начинал трудовую деятельность в качестве инспектора отдела выплат ГОССТРАХа еще в 1989 году. Он успешно окончил Институт страхования в 2002 году — редкий случай, когда руководитель страхового бизнеса, как, впрочем, и рядовые сотрудники, имеет специальное образование.

После того как государственная система утратила монопольные позиции, в различных отраслях народного хозяйства стали образовываться акционерные общества с частным или привлеченным капиталом. Все эти перемены затронули также и страховой бизнес, и в 1992 году Сергей Кузьмин перешел из ГОССТРАХа в АО СК «Прогресс-Нева», где проработал несколько лет в качестве эксперта-андеррайтера по транспорту отдела выплат. В 1994 году руководители уже обновленного Росгосстраха, по достоинству оценив его деловые и профессиональные качества, предложили Сергею Владимировичу возглавить одно из представительств компании. А уже в 1995 году он был назначен начальником управления урегулирования убытков СК «СОГАЗ». В 2001 году Сергей Кузьмин становится директором петербургского филиала московской страховой компании «Мегарусс-Д», которая в то время начала развивать региональное страхование в России.

Теперь «Мегарусс-Д» страхует даже космические риски, и Сергей Кузьмин, возглавляя его филиал, опирается на опыт предыдущей работы и проявляет себя как самостоятельный и предприимчивый руководитель. Он умеет принимать решения и нести за них ответственность, правильно выбирает стратегию развития компании в современных условиях и тактику освоения намеченных направлений. За время его руководства партнерами и клиентами компании стали крупные и средние юридические лица Санкт-Петербурга и Ленинградской области, организованы и успешно работают региональные представительства в Выборге, Мурманске, Новгороде и Пскове. Коллектив филиала, сплотившийся вокруг руководителя, активно работает с физическими лицами — заключаются договоры страхования транспортных средств, грузов, имущества, оформляются полисы ДМС и туристические, для выезжающих за рубеж.



Андрей Федоров

Андрей Владимирович начинал свою трудовую биографию с преподавательской деятельности. Однако 90-е годы, когда миллионы людей меняли род занятий, зачастую — самым парадоксальным образом, распорядились его судьбой по-своему. Окончив факультет истории и английского языка Владимирского педагогического института и проработав несколько лет преподавателем во Владимирском авиамеханическом колледже, Андрей Федоров в 1993 году оказался в «бизнесе» — так в те годы называли любую деятельность, связанную с торговыми операциями. А вскоре, когда пришел в компанию «Вотум», приобрел и первый опыт в страховой сфере. Опыт, правда, небогатый, поскольку компания быстро свернула работу, однако страховое дело увлекло молодого и энергичного специалиста. Но в 1995 году во Владимирской области была создана страховая компания «ГазГарант», которую с первого дня и возглавил Андрей Федоров.

Тут надо сказать два слова о специфических рисках в газовой сфере. Все мы регулярно смотрим по телевидению репортажи о тяжелых последствиях взрывов бытового газа. А есть ведь еще и газораспределительные сети с сооружениями, объекты сжиженного газа, промышленные потребители газа. Все это хозяйство подвержено рискам, на которых и стал специализироваться «ГазГарант». Управляя такой специализированной компанией, помимо профессиональных страховых знаний, нужно обладать еще и техническими. Андрей Федоров эти знания получал на практике. Параллельно он окончил Академию управления при Правительстве РФ по специальности «страховое дело» — это было уже второе, специальное, образование.

О качестве работы руководителя говорит хотя бы то, что компания эффективно действует в конкурентной среде, в частности успешно соревнуясь с «раскрученной» страховой компанией СОГАЗ. Андрей Федоров, что называется, легок на подъем: когда акционеры ЗАО СК «ГазГарант» решили перевести офис компании из Владимира в Санкт-Петербург, он с легкостью поменял место работы и жительства. Эта непростая акция была осуществлена в 2006 году под руководством Андрея Федорова в назначенные сроки и без существенных потерь для компании. Впрочем, если говорить о судьбе, то она опять распорядилась по-своему: мать Андрея Федорова — уроженка Ленинграда, его родственники пережили тут блокаду — так что, по сути, он вернулся на родину.

Какая ты, пенсия?

В «Стратегии развития страхового рынка в 2008–2012 гг.», которая со дня на день попадет на подпись премьеру Владимиру Путину, красной нитью проходит мысль о замене и дополнении системы государственной пенсионной защиты.



Речь идет о такой альтернативе, как система накопительного страхования жизни к пенсионному возрасту работающих граждан за счет средств работодателя. Эта система позволяет при выходе на пенсию сохранить действительно достойный уровень жизни, а не влачить нищенское существование на маленькую пенсию.

сетуют прежде всего на отсутствие экономической стабильности в стране. Сегодня около 75 % населения живут за чертой бедности и о страховании вообще не думают. Поэтому и конкурентная борьба на страховом рынке должна быть не между компаниями, а в принципе за деньги, как таковые. «В ряду таких потребностей, как покупка машины, поездка в отпуск, ле-

2008 года для корпоративных клиентов, незначительно улучшили ситуацию», — уверен руководитель компании страхования жизни Владимир Долгов. По мнению эксперта, если и говорить о каком-то росте этого сегмента страхования, то нужно оперировать другой системой ценностей: значительно снизить единый социальный налог (ЕСН) на

еще обязан заплатить 26% с этих сумм по ЕСН! Без отмены этого требования продвижение корпоративных страховых продуктов осложнено. И для обеспечения корпоративного страхования необходимо прежде всего решить проблемы с ЕСН», — объясняет директор по правовым вопросам СК «Региональный Альянс-Вита» Елена Борисенко.

С 1 января 2008 года российские работодатели получили дополнительные льготы по накопительному пенсионному страхованию персонала. Спустя шесть месяцев страховщики констатируют: льготы абсолютно не повлияли на развитие этого вида страхования

В этих целях правительство предлагает в отношении работодателей, которые либо обязаны реализовывать такую систему для своих сотрудников, либо должны быть заинтересованы в этом, действовать не столько кнутом, сколько пряником, введя экономические стимулы и налоговые послабления. Кстати, системы откладывания и приумножения средств на безбедную старость через так называемые полисы накопительного страхования жизни в мире очень развиты. Это самые востребованные в мире страховые продукты. А у нас в России подобную практику используют лишь 2–3 % населения. Почему столь важный и серьезный продукт, позволяющий накопить ребенку на обучение или на собственную старость, практически не развивается в России? Эксперты

чение зубов и т. д. страхование находится далеко не на первом месте», — говорит преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов.

Дайте налоговые льготы!

Кроме бедности, показателем стагнации страхования жизни, особенно корпоративного, является повсеместная выдача заработной платы в конвертах. Пока зарплата не станет «белой», скачкообразного роста страхования жизни ожидать не стоит. При этом достойная оплата труда должна «дружить» с налоговыми льготами. Пока льготы по налогам — предел мечтаний каждого уважающего себя работодателя. «Те налоговые послабления, которые были приняты 1 января

заработную плату или освободить от подоходного налога страховую премию.

«Минус в налоговых нововведениях в пенсионном страховании касается ЕСН, который не уменьшили применительно



Маргарита Хорунжая
генеральный директор
СК «Россия-Жизнь»

к заработной плате. Получается, что работодатель платит за своего работника, обеспечивая ему пенсию, то есть выполняет не только свою задачу, но и задачу государства — и он

Что касается физических лиц, то от подоходного налога страховые выплаты освобождены только в пенсионном страховании; при получении выплаты по иным основаниям налог взимается.

Продавцы смерти

Также, по мнению страховщиков, становлению накопительного страхования жизни препятствует отсутствие квалифицированных продавцов. «Многие агенты продают смерть, и меня это пугает», — говорит генеральный директор СК «Россия-Жизнь» Маргарита Хорунжая. Эксперт считает, что такой непрофессионализм объясняется тем, что они еще не научились продавать.

«Продавцы должны уметь объяснить те нюансы, которые позволяют склонить клиента к накопительному страхованию

жизни, — поддерживает начальник отдела долгосрочного страхования Юрий Нистратов. — Ведь можно застраховать собственную жизнь по тем или иным рискам и еще вложить деньги в доходные инструменты».

Просвещать значит объяснять

Сегодня страховые компании при продвижении различных продуктов страхования жизни зачастую сталкиваются со «стенкой», «поскольку у всех еще свежи воспоминания о страховании детей до 18 лет в СССР: на накопленные за долгий срок средства можно было сходить пару раз в булочную», — комментирует представитель рынка страховых посредников Антон Барихновский. А у молодежи в подсознании остался стереотип: если это не обсуждают



Кирилл Михалевский
руководитель Инспекции
страхового надзора по СЗФО

ся на центральных каналах, значит, этому верить нельзя. «Корпоративные клиенты — директора компаний — уверены: главное — заплатить зарплату своим сотрудникам, а они уже далее сами в праве решать, что с этими деньгами делать», — делится опытом эксперт из Череповца Михаил Луганский. По его словам, в их городе год назад агенты отказались «продавать жизнь», потому что сами не верят в страхование жизни. Кроме того, для успешных продаж нужно проделать огромную работу, а информации об этом сегменте страхования почти нет. Руководитель питерского страхового агентства Валерия Цивинская добавила, что население Рос-

сии по-прежнему уповает на государство — оно уверено, что власти в случае чего помогут. «На Западе люди понимают важность собственных действий, а не государства, в процессе накопления денежных средств, поэтому так серьезно подходят к страхованию жизни, в результате чего обеспечивают себе возможность жить безбедно в старости и при этом путешествовать по миру».

Unit-linked нет места

Один из популярных на Западе продуктов накопительного страхования жизни — unit-linked (когда страхователь имеет возможность через страхование жизни инвестировать свои средства в продукты на фондовом рынке, минуя систему налогообложения). Страхователь сам указывает страховую компанию, куда вкладывать деньги. Но по российскому законодательству страховые компании не могут использовать этот продукт в связи с жесткими условиями размещения своих резервов. «Государство нам не разрешает вкладывать деньги туда, куда вкладывают управляющие компании или ПИФы, поэтому мы не можем предложить страхователю высокую доходность (максимум 8%), зато гарантируем ему возврат денежных средств», — разъясняет Маргарита Хорунжая. «На данный момент возможно инвестирование в ПИФы не более 10% резервов по страхованию жизни», — добавляет Антон Барихновский. А руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилл Михалевский считает, что такие страховые продукты пока и вовсе не нужны на отечественном рынке, если вспомнить последствия, к которым в 1990-х годах привела излишняя экономическая свобода со стороны государства по отношению к частным компаниям. Тем не менее группа страховых компаний с участием иностранного капитала заказала разработку подобного продукта unit-linked: правила страхования уже готовы и бу-



Елена Борисенко

директор по правовым вопросам СК «Региональный Альянс-Вита»

Законодатели сегодня четко подразделяют страхование жизни на два вида — рисковое и накопительное. Различаются и предоставляемые по каждому виду налоговые льготы. (Под рисковым законодатели понимают страхование жизни на случай смерти либо причинения вреда здоровью работника, а под накопительным — классическое накопительное страхование «к сроку». — Прим. ред.)

Для работодателей, которые оплачивают своим работникам рисковое страхование, действительно введены существенные льготы:

- как взносы, так и выплаты освобождаются от подоходного налога;
- страховые взносы из расчета 15 тыс. рублей в год на каждого работника освобождаются от налога на прибыль (ранее эта сумма была ограничена 10 тыс.);
- взносы по рисковому страхованию не облагаются единым социальным налогом.

А с накопительным страхованием ситуация далеко не так благополучна.

Во-первых, льготы предоставляются только плательщикам по программам, рассчитанным не менее чем на 5 лет, и при этом никаких страховых выплат в течение первых 5 лет не предусматривается (кроме выплат по смерти и причинению вреда здоровью).

Во-вторых, для получения права на льготы работодатель должен застраховать своего работника на условиях, что тот будет получать накопительную пенсию пожизненно, а не разово и не в течение нескольких лет после выхода на пенсию.

В-третьих, от налогообложения освобождаются взносы по накопительному страхованию жизни (как и взносы в негосударственные пенсионные фонды), не превышающие 12% от фонда оплаты труда.

А самое главное, взносы по пенсионному страхованию не освободили от ЕСН. И это катастрофа — без отмены единого социального налога на пенсионные страховые взносы развитие пенсионного страхования в России невозможно.

дуг рассмотрены в ближайшее время во Всероссийском союзе страховщиков.

Пока же страховое сообщество уверено, что нужно искать более эффективный вариант размещения страховых резервов. «Надо заниматься страхованием и строить работу так, чтобы можно было обеспечить клиенту доход. И многое зависит от просветительской деятельности сообщества страховщиков в сфере страхования жизни», — подытожил руко-

водитель центра розничного страхования Вадим Котов.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом по теме «Низкие государственные пенсии по старости заменяет более высокими «дополнительными страховыми пенсиями» за счет негосударственных работодателей», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion



Марья Соломатова

Новые берега

ОТДЫХ в Греции стал для россиян привычным, но в этой стране еще много неизведанных русским путешественником уголков. Например, остров Закинф, куда раньше наши соотечественники могли попасть только через Афины или Пелопонес. Правда, сейчас, через месяц после запуска чартерных рейсов Петербург— Закинф, русскую речь там слышишь чуть ли не чаще, чем греческую.

Глаза разбегаются

Закинф — один из красивейших островов Ионического моря. Он оправдывает известное «В Греции все есть». Взгляд не устанет от однотипных пейзажей, виды здесь на любой вкус — бесконечная голубая даль, в которой сливаются море и небо; белые скалы, поросшие соснами; оливковые рощи и виноградники — даже не верится, что все это можно увидеть на одном острове!

А кроме прекрасной природы, можно посмотреть еще и расположенный в центре острова город Закинф. Большинство домов цвета мороженого — ванильного, крем-

брюле, фисташкового. Говорят, до землетрясения 1953 года, разрушившего большинство построек, здешняя архитектура, в венецианских традициях, отличалась особым изяществом. Современные здания не столь красивы — ведь отстраивать их приходилось быстро, зато сейсмоустойчивы. Тем не менее венецианский отпечаток есть и на новом облике острова. Вообще с Венецией остров приходится сравнивать постоянно. Центральная площадь также носит имя Святого Марка, а на экскурсиях, в основном водных, капитаны катеров развлекают рассказами, как

заправские гондольеры — пением.

Причина такой похожести в том, что Закинф до присоединения к Греции долго находился под властью Венеции, и местное население переняло многие привычки венецианцев. По сей день в закинфском диалекте много итальянских слов, а мужское население любит исполнять контрады — так называются местные романсы.

Главная архитектурная достопримечательность города — храм святого Дионисия, покровителя острова. Существует поверье, что святой ходит по острову и следит за благопо-

лучием его жителей, поэтому на мощах периодически меняют велюровые башмачки. Стоптаные башмачки режут на маленькие кусочки и раздают закинфянам на здоровье и счастье.

Морские легенды

На острове много легенд, и это неудивительно: Греция известна во всем мире как родина мифов. Говорят, каждый грек соотносит свою личность с каким-нибудь мифологическим героем. Не знаю, насколько это так, но то, что закинфяне любят показать свою причастность к легенде, я видела собственными глазами.

Например, когда катер приближался к Голубым пещерам, гид рассказывал про Пещеру попа. История ее такова: любвеобильный поп одной из деревень приставал к прихожанкам, и в конце концов рассерженные мужья связали его и отвезли в эту пещеру. «Это был мой дядя», — с напускной гордостью заявил водитель катера.

Голубые пещеры тоже весьма примечательны, и не только красотой. Рядом с ними из-под скал бьет ключом природный коллаген. В человеческом организме он отвечает за молодость кожи, и женщины при появлении морщин активно покупают совсем не дешевые коллагеновые кремы. А тут можно плавать в смеси морской воды и коллагена. Чем не живая вода и молодильные яблоки в одном флаконе!

острове — бухта Навагио, которую со смотровой площадки обозревают сверху или со стороны моря. Белый пляж в полукруге скал с буйно зеленеющими кустарниками на вершинах и лазурное море — зрелище само незабываемое. Но есть еще одна деталь, придающая бухте романтический ореол, — обломки корабля, разбившегося здесь в шторм. Реальная история этого судна отнюдь не столь прекрасна, как легенды, сочиненные фантазией туристов.

Это корабль контрабандистов, который вынесло на берег штормом несколько десятков лет назад. Нарушители закона скрылись на шлюпках, а местные жители долго курили контрабандные сигареты, оставшиеся на борту. Случай вполне заурядный, но это место стало привлекать туристов и обрастать более

однажды на столе вы увидите... лазанью.

Удивительно, но у лазаньи греческие корни, в Италию она пришла уже из Эллады. Итальянцы заметно модернизировали это блюдо, и, честно говоря, их лазанья вкуснее греческой. Греки же в макаронах не сильны. Зато у них есть другие продукты, которыми можно гордиться.

Закинфское вино и масло считаются одними из лучших в Греции, поэтому туристы не отказываются съездить в поместье графини Комутос, семья которой много веков производит вино и оливковое масло под собственной маркой. Эту продукцию можно смело везти домой в качестве подарка друзьям и родственникам. В стоимость экскурсии входит и дегустация трех вин — красного, белого и розового.

люди не уезжают от родителей, предпочитая заниматься семейным бизнесом, как правило, туристическим.

Кроме турбизнеса и земледелия, закинфян привлекает охота. Так как вся земля на острове частная, весьма престижным считается иметь собственную гору для охоты на перелетных птиц. Тем, кто горювладельцем не является, приходится арендовать возвышенность за немалые деньги. Конечно, дичи на острове давно не осталось, и теперь охота — спорт, а не способ пропитания.

Интересно понаблюдать и за развлечениями местных жителей. Любители вечеринок наверняка захотят заглянуть в бузуки — традиционный греческий ночной клуб. От обычных ночных клубов и дискотек, которых на острове изобилие, бузуки отличается очень сильно. При первом рассмотрении танцевать там просто негде — вся комната заставлена столами. На сцене весь вечер поют артисты, а посетители пьют местную водку, едят и довольно долго просто сидят. Но дойдя до определенной кондиции, греки встают кто на стол, кто на свой стул, и начинают плавно танцевать. Для русских туристов это одно из самых незабываемых зрелищ на острове. Я не говорю, что это всем нравится, но забыть такое действительно трудно.

Объем страхового покрытия и стоимость туристической страховки на 10 дней пребывания в Греции (предложения компаний Петербурга)

Компания	Страховая сумма	Стоимость полиса (страховая премия)
«Московская страховая компания»	30 000 евро	7 евро
СК «Медэкспресс»	30 000 евро	4,3 евро
СК «Авант Страхование»	30 000 евро	200 рублей
СГ «АСК»	40 000 долларов США	19 рублей
СК «Вирилис» (агентские продажи)	30 000 евро	7,3 евро

Морских круизов на острове предлагается множество. Каждый по-своему хорош. Детям больше всего нравится фотоохота на морскую черепаху каретта-каретта, которая выбрала пляжи Закинфа для выведения потомства. Здесь, в заливе Лагана, находится Национальный морской парк, созданный Грецией специально для защиты этой редкой, нигде больше не встречающейся, черепахи. И каждый день катера с туристами выслеживают, когда каретта-каретта появится из воды, чтобы вдохнуть. В этот момент она и становится фото-моделью.

Но самый поразительный, даже ошеломляющий вид на

романтическими рассказами. Поэтому местные власти не стали убирать с пляжа судно, а превратили его в символ острова.

Еда есть еда

После стольких морских приключений хочется побыть на суше и подкрепиться. Традиционные блюда на Закинфе — жареный сыр, греческий салат, кролик в красном соусе и рыба. Их подадут в любой таверне. Но истинный вкус греческой еды можно ощутить только в гостях. Если поселиться на вилле с пансионом «от хозяев», велики шансы поесть «совсем по-гречески». И тогда

Островитяне

Хотя наши туристы стали появляться на острове совсем недавно, официанты на Закинфе знают русские слова. Из разговоров выясняется, что кто-то из них учился в Москве, а кто-то приехал подработать на остров из континентальной Греции, где русский разговор уже не в диковинку. Кстати, в отличие от нашей страны, где молодежь стремится переехать в крупные города, в Греции наблюдается движение в противоположную сторону. На островах с развитой туристической инфраструктурой средняя зарплата выше, чем на континенте, поэтому молодые

Кастовая страховка

В Греции интересная система ОМС, учитывающая «класс» работающих граждан. Государственные служащие страхуются в одном фонде, работники фирм — в другом (страховку им оплачивает предприятие), а владельцы бизнеса — в третьем (и платят за себя сами). Полисы для разных групп населения различаются набором услуг, можно сказать, что уровень клиник и объем услуг соответствуют заработку страхователя. Дети получают медицинскую помощь по полисам родителей.



Солнце: друг или враг?

Как хочется после холодной зимы сменить свою аристократическую бледность на красивый, ровный бронзовый загар. Наверняка многие из нас ждут от летнего отдыха именно этого — загорать, загорать и еще раз загорать.

Солнечные лучи несут много полезного. Наш иммунитет, мышечный тонус, повседневная активность, эмоциональное состояние напрямую связаны с количеством полученного ультрафиолета. Кроме того, ультрафиолетовое излучение солнца помогает выработке в открытой коже витамина «Д», обладает обеззараживающим и подсушивающим действием, что необходимо детям, беременным, людям, страдающим определенными кожными заболеваниями. Самые продвинутые начинают готовиться к сезону «высокого солнца» заранее, посещая солярии. Но у любого явления есть оборотная сторона. Ожоги, преждевременная потеря эластичности кожи, катаракта и злокачественные новообразования — вот далеко не полный список заболеваний, причиной которых считается избыточное воздействие солнечных лучей.

Так все-таки друг солнце или враг? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Да и стоит ли его искать? Может быть, лучше воспользоваться несколькими простыми советами для безопасного загара? Вот они:

- лучшее время для загара — до 11 утра и после 17 вечера;
- начинайте загорать с 5 минут, отдыхая в тени 15–20 минут. В последующие дни увеличивайте пребывание на открытом солнце на 10–15 минут, но не более 1,5–2 часов в день;
- в общие часы пребывания на солнце надо включать и время купания, так как в воде кожа поглощает 60 % излучения;
- после купания вытирайтесь насухо — капли воды служат своеобразной линзой и могут привести к появлению точечных ожогов;
- загорая, опасно спать или читать — это занятия со слабым контролем времени;
- подберите защитное средство, соответствующее типу



Розанна Гардашник

заместитель главного врача по лечебной части медицинского центра «Медэкспресс»

вашей кожи, устойчивое к воде и песку;

- в первые дни начинайте со средств с максимальной степенью защиты (не менее 40 единиц), понижая ее на 10 единиц каждые 5–7 дней;
- наносите защитное средство минимум за 15 минут до выхода на пляж и минимум за 30 минут до купания;
- любое защитное средство действует не более 3–4 часов, после чего его необходимо нанести вновь;
- перед выходом на открытое солнце не стоит пользоваться парфюмом, особенно содержащим масло: такое сочетание может способствовать ожогам или появлению пигментных пятен;
- защищайте тело легкой, свободной одеждой из натуральных светлых тканей, голову — широкополой шляпой, глаза — солнечными очками с защитными линзами;
- в жару пейте чистую воду для поддержания водного баланса кожи;
- по возвращении с пляжа, примите душ, чтобы смыть остатки песка, защитного крема; смягчите кожу увлажняющим кремом или молочком после загара.

И наконец, последний совет — если вы страдаете кожными заболеваниями, аллергией, принимайте препараты постоянно. А еще зайдите к врачу и посоветуйтесь, как сделать так, чтобы солнце на время отпуска стало вашим настоящим другом!

Анастасия Кузнецова

Внутреннее пространство

Лето, отпуск, путевка... Приятные и такие долгожданные слова для каждого из нас. Мы готовимся к отпускному сезону и рассчитываем только на приятные воспоминания об отдыхе, которые долгими зимними месяцами будут греть сердце.



При этом мы понимаем, что и в дороге, и в гостинице, как и в любое другое время мы можем столкнуться с различными неприятностями: обострениями хронических заболеваний, отравлениями, дорожно-транспортными происшествиями и т. д. При активном отдыхе вероятность травм возрастает. И если при подобных ситуациях в родном городе мы знаем, куда обратиться, то, находясь вдали от дома, оказываемся совершенно беспомощны. К счастью, при поездке за рубеж туристические фирмы включают в

пакет услуг полис страхования медицинских расходов путешественников. Это существенно облегчает проблему организации медицинской помощи за рубежом. Один звонок в страховую компанию — и вами занимаются врачи: дают консультации, объясняют, где получить помощь, при необходимости обеспечивают эвакуацию. Заключение такого договора страхования стало практически обязательной процедурой, чего не скажешь о добровольном медицинском страховании путешественников по России.

Безопасное передвижение

Внутренний туризм развивается сегодня весьма бурно. У россиян, как и прежде, пользуются спросом черноморские курорты. Многих привлекает новый для нас отдых в средней полосе. Все чаще можно слышать об экологическом туризме в отдаленных районах России, тундре, на Камчатке, Дальнем Востоке. Увеличивается количество туров, включающих активные виды отдыха, водный туризм, сочетание пешеходных и пассажирских маршрутов и т. д. Но

уверены ли мы, отправляясь на другой конец страны, что в случае необходимости получим полноценную помощь по полису ОМС?

«Мало кто задумывается, что с момента покидания своего дома вероятность неприятностей возрастает в разы. Путешествия по российской глубинке становятся все более популярным у наших граждан. Но даже поездки в менее отдаленные районы я бы назвала экстремальными. Большинство из них осуществляются на автотранспорте. Статистика травматизма при

дорожно-транспортных происшествиях не внушает оптимизма. Да и от банальных пищевых отравлений в придорожных кафе или гостиницах никто не застрахован. При этом лишь единицы задумываются о необходимости позаботиться о дополнительной защите здоровья в случае непредвиденных обстоятельств. Для нас остается загадкой, почему

Очень важно, чтобы человек не оказался в этот период без материальной поддержки. Медицинское страхование обеспечит своевременное получение помощи, покроет расходы на лечение в клинике, а страховые выплаты по несчастному случаю поддержат попавшего в беду. Например, даже с банальным переломом руки один-два

любой точки России. Нам достаточно узнать место нахождения клиента, чтобы начать действовать. Врач-диспетчер вызовет экстренные службы, организует прием в профильной клинике, обеспечит необходимые медикаменты, а при необходимости решит вопрос с медицинской эвакуацией потерпевшего к месту постоянного проживания. Среди

льдине, альпинистов, замерзавших в горах. «Все расходы на поиски и транспортировку сегодня берет на себя государство, а ведь один час работы вертолета МЧС стоит примерно 40 тыс. рублей», — отмечает Наталия Шумилова. — Страховые компании могли бы разработать программу такого страхования и возмещать в случае необходимости соот-

**Рынок туризма растет: за 2007 год рост составил примерно 120 %.
Безусловно, определенная доля приходится на внутренний туризм,
который также развивается, пусть и не столь быстро.**

туристические компании не предлагают страховой полис для путешествующих по России», — говорит генеральный директор СЗАО «Медэкспресс» Наталия Шумилова.

Полис медицинского страхования для внутреннего туризма включает расходы на лечение, вызванные острым заболеванием, обострением хронического заболевания, повлекшего угрозу для жизни путешественника, или несчастным случаем. Плюс расходы на репатриацию при смерти, неотложную медицинскую эвакуацию, визит родственника в чрезвычайной ситуации. Могут быть предусмотрены и иные расходы, связанные с внезапной болезнью клиента, наступлением несчастного случая, смерти и иных непредвиденных событий (в том числе расходы на поиск багажа, восстановление утраченных документов, отправку экстренных сообщений, возвращение несовершеннолетних детей, проживание до выздоровления и т. д.).

Дополнительной опцией является страхование путешественника от несчастного случая, вероятность наступления которого увеличивается вследствие роста активности отдыхающих. Иногда на лечение после травмы и последующую реабилитацию необходимо длительное время.

месяца человек не может работать, а следовательно, и обеспечивать себя и свою семью материально, но при наличии подобной страховки он будет получать компенсацию.

Очень важно, как организовано получение медицинской помощи в страховой компании. «Мы учли этот момент», — говорит Наталия Шумилова, — застрахованным доступен федеральный номер, звонить по которому можно бесплатно из

партнеров нашей организации медицинские учреждения по всей стране».

Обязательное для необязательных

В прошлом году российское Министерство по чрезвычайным ситуациям предложило ввести обязательное страхование путешественников по России. Это связано с участившимися несчастными случаями, когда приходилось спасать рыбаков, унесенных на оторвавшейся

ветствующим затратам». Кроме того, обязательное страхование может стать дополнительным стимулом развития рынка внутреннего туризма.

Страховщики отмечают, что путешествуют по стране как туристы, так и бизнесмены или сотрудники компаний, отправляющиеся в другие населенные пункты с деловыми целями: для посещения конференций и форумов, встречи с партнерами, открытия филиалов предприятий и других нужд.





Марья Соломатова

Не скоро в школу

До нового учебного года осталось еще больше месяца, дети рассыпались горохом по дачам, лагерям, бабушкам, дворам и компьютерам. И вздохнувшие полной грудью родители, освобожденные от бремени борьбы за успеваемость, и думать не хотят о подготовке к 1 сентября. Покупка тетрадок, портфелей, учебников, формы — еще впереди. Впереди и приобретение медицинского полиса для любимого чада, только вот о средствах на его покупку стоит позаботиться уже сейчас.

Конечно, полис для школьника (возрастной промежуток определяется страховщиками по-разному — 5–15 и 7–17 лет) обойдется родителям куда дешевле, чем для грудничка, от 15 до 50 тыс. рублей. Есть и совсем дешевые предложения — 4–6 тыс. в год, но и перечень услуг по таким полисам настолько скромнен, что с чуть большими усилиями можно совершенно бесплатно получить их при ОМС.

Для родителей, которые всерьез озабочены достойным образованием ребенка, приобретение страховки, — тема не праздная. В период интенсивного развития дети часто болеют, и медицинский полис

помогает быстро ставить их на ноги, не позволяя «выпасть» из учебного процесса. Отсутствие перерывов в учебе — один из залогов хорошей успеваемости, служащей стартовой площадкой для поступления в вуз. Да и что может быть дороже здоровья?!

Богатство выбора

Почти все страховщики предлагают для школьного возраста три-четыре детские программы; как правило, каждая последующая формируется на базе более простой и дешевой. Получается, что цена и количество предоставляемых услуг растут ступенчато. Кроме того, зачастую какие-то опции можно

вычеркнуть, а какие-то добавить, так что родители имеют возможность выбрать вариант страховки, оптимально соответствующий состоянию здоровья ребенка и бюджету семьи. В разных страховых компаниях программы одного уровня существенно различаются.

Одни страховщики в самую дешевую программу ДМС (10–16 тыс. рублей) включают прикрепление ребенка к личному педиатру, вызовы последнего при остром заболевании или обострении хронического, посещение педиатром на дому во время болезни, прием в кабинете, амбулаторные консультации специалистов, выдачу больничных листов, справок,

Эксперт рубрики



Наталья Шумилова
генеральный директор
СЗАО «Медэкспресс»



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



Ольга Камочкина

директор по личным видам страхования СК «Медэкспресс»

Ассортимент программ страхования для детей в нашей компании очень широк — от возможности застраховать ребенка только на случай острого заболевания, травмы в период нахождения в детском саду или школе до программ, обеспечивающих наблюдение личным педиатром и весь комплекс медицинских услуг, включая стоматологические. Тариф зависит от возраста и здоровья ребенка. Чаще родители страхуют дошкольников, но и когда ребенок становится старше, обычно от страховки не отказываются, а просто выбирают программу другого уровня, с меньшим набором рисков и лечебно-профилактических услуг.

рецептов, экспертизу качества лечения. У других базовая программа при той же цене полиса предусматривает дорогостоящие виды обследования, такие как компьютерная томография, баротерапия, аллергодиагностика по назначению педиатра, а также вызов коммерческой скорой помощи. По назначению домашнего врача проводится и физиотерапевтическое лечение, лечебный массаж и мануальная терапия, но не более 10 процедур в год.

Любой каприз за ваши деньги

По мере повышения цены полиса растет и объем предоставляемой медицинской помощи. Естественно, максимальный перечень услуг в люксовых программах стоимостью 40–55 тыс. рублей в год. Личный педиатр будет навещать здорового ребенка в определенное время и в любое время суток давать родителям консультации по телефону. Если ребенок заболел, ему организуют стационар на дому, даже с забором анализов.

Предусмотрена вакцинация импортными препаратами от

краснухи, дифтерии, столбняка, туберкулеза, полиомиелита, гепатитов, гриппа. При экстренной и плановой госпитализации в стационаре ребенку обеспечат комфортные условия и все необходимые медикаменты, даже если их нет в отделении. Раз в год проводятся плановые осмотры невропатологом, лор-специалистом, хирургом-ортопедом, окулистом, кардиологом; при согласии родителей девочек 12–15 лет осматривает гинеколог. Консультации других специалистов в случае необходимости назначает педиатр.

В «люксы» входит и стоматологическая помощь — экстренная и плановая, как терапевтическая, так и хирургическая. Это косметическая чистка зубов, восстановление коронки, лечение стоматитов. Местная анестезия и импортные материалы предоставляются по полису. Программы среднего уровня включают первичную консультацию ортодонта и экстренную стоматологическую помощь. Иногда можно докупить блок «зубных» услуг к любой годовой программе за 6–7 тыс. рублей.

В некоторых VIP-полисах вместо стоматологического обслуживания предлагается массаж; курс назначается по медицинским показаниям — в среднем 40 сеансов в год. Иногда по такой страховке можно получить рекомендации по питанию, физическому и психомоторному развитию. Полис ДМС не покрывает пластические операции с эстетической или косметической целью, расходы на очки и контактные линзы, слуховые аппараты, имплантаты и прочие корригирующие медицинские устройства.

Общие рекомендации

Основное достоинство детских программ добровольного медицинского страхования в длительном наблюдении ребенка одним и тем же врачом. Это позволяет более детально изучить особенности иммунитета пациента, течение болезни и понять, какие лекарства эффективнее. Семейному врачу, или домашнему, как он называется в программах, не придется объяснять, на что у малыша аллергия, а какие лекарственные препараты он



не переносит. Да и ребенок больше доверяет знакомому доктору.

Но лечиться много лет у одного врача удастся лишь в том случае, если у родителей сложатся отношения с медицинским учреждением и страховой компанией (СК). Поэтому при покупке полиса очень важно всесторонне оценить объем услуг по выбранной программе ДМС, уровень клиники, близость медучреждения к дому, опыт работы и репутацию страховой компании.

Нелишне заглянуть на специализированные форумы в интернете, почитать отзывы клиентов СК и клиник. Хорошо, если страховая компания предлагает большой выбор медучреждений, — тогда мож-



Татьяна Долинина

директор по маркетингу
СГ «АСК»

Тариф на страхование зависит от возраста ребенка и группы здоровья — принято выделять четыре таких группы. В нашей компании состояние здоровья ребенка определяет педиатр на бесплатном осмотре, предшествующем покупке полиса. Он разговаривает с родителями, смотрит медицинские документы, если они есть, и на основе полученных сведений устанавливается тариф. После заключения договора ДМС к ребенку прикрепляется личный педиатр, и он уже направляет ребенка в случае болезни к другим специалистам — в клиники, с которыми мы сотрудничаем. Причем это могут быть разные клиники, педиатр выбирает обычно ближайšie к дому пациента или те, где самые лучшие специалисты нужного профиля.

но найти ближайшую к дому клинику и сэкономить на домашнем обслуживании.

На какой бы программе родители ни остановились, перед заключением договора ребенок должен пройти осмотр педиатра. Врач составит индивидуальный план ведения

ребенка и выяснит, насколько тот здоров. Эти мероприятия организуются страховой компанией, которой нужно оценить состояние здоровья ребенка, чтобы правильно определить тарифы.

Следует иметь в виду, что все программы номинально рассчитаны на практически здорового клиента. Если же у ребенка обнаружат хронические, врожденные или наследственные заболевания, цена полиса увеличивается на 20 процентов.

В ряде компаний предусмотрены скидки «постоянным» клиентам. Если полис есть у родителей, страховка для ребенка им обойдется на 5–10 процентов дешевле.

Если ребенок абсолютно здоров и его состояние не вызывает никаких опасений, вместо полиса ДМС можно приобрести для него страховку от несчастного случая, включающую экстренную госпитализацию. Есть вариант «круглосуточный», а есть полисы, покрывающие исключительно время пребывания в школе.

Полис на лето

Во время школьных каникул дети остаются без присмотра учителей, и вся ответственность за их здоровье ложится на родителей. Страховые компании предлагают полисы как на время поездки куда-то, так и на все каникулы. Чаще всего на этот период родители по-

купают для ребенка страховку от несчастного случая.

Если ребенок едет со взрослыми на отдых за границу, ему также нужен туристический полис. По сведениям страховщиков, чаще всего неприятности случаются именно в тех странах, консульства которых

однократных поездках можно приобрести «мультиполис» и не тратить время и деньги на оформление страховки для каждой.

За границей ребенку, равно как и взрослому, при наступлении страхового случая медицинская помощь оказывается

По статистике, 80 % полисов ДМС, приобретаемых частными лицами, — страховки для детей. Причем популярны как самые простые программы, так и люксовые

не требуют оформления страховки, так что не стоит считать ее формальностью. Евро в день — это не так дорого, как платное лечение в незнакомой стране.

Некоторые компании предоставляют скидку на туристический полис для ребенка до 16 лет, если он едет за рубеж с родителями. А при не-

в рамках туристического страхования. Действие полиса ДМС ограничено территориально, и на другие города и страны не распространяется.

Экстренная медицинская помощь за границей оказывается в соответствии со страховой суммой туристического полиса, независимо от того, есть ли у клиента полис ДМС.

медико-страховая программа
«Безопасное материнство, здоровый малыш»



ВИРИЛИС
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

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

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

РЕКЛАМА



Владимир Михайлов

За рамками договора

Страховой бизнес социален по определению, он призван помогать в бедах и несчастьях, утешать и хотя бы отчасти компенсировать утраты. При этом наиболее деликатной сферой страхового дела является страхование здоровья детей, а также беременности. Об этих видах страхования нашему корреспонденту рассказала генеральный директор СК «Вирилис» Марина Андреевна Янтураева.

— **Марина Андреевна, для начала два слова о том, какой путь прошла ваша компания и чем она занимается.**

— Страховая компания «Вирилис» образовалась в 1991 году. Вначале ею руководили профсоюзы, затем она стала одной из первых частных страховых компаний Санкт-Петербурга. Основные направления деятельности СК «Вирилис» — это страхование от несчастных случаев, а также добровольное медицинское страхование. У компании есть лицензии на целый ряд страховых услуг, и она занималась разными видами страхования, включая каско и АГО. Однако в итоге мы пошли по пути расширения и углубления изначально выбранных направлений деятельности.

— **В частности, вы развили такое направление, как страхование грудных детей?**

— Да, мы страхуем детей в возрасте до года, страхуем беременность, риски родов и послеродового периода и т. д. Эти страховые продукты разработаны в нашей компании, больше этим в городе никто не занимается. Добровольное медицинское страхование распространено, а вот такого рода услуги, как, допустим, страхование от несчастных случаев новорожденных детей, — оказываем только мы. Это весьма специфические виды страхования, они нужны и уместны, хотя большого оборота обеспечить не могут. С другой стороны, мы и не ставим цель войти в группу лидеров по страховым премиям. Лидеры работают в основном с корпоративными

клиентами, страхуют большие коллективы, а мы работаем с каждым клиентом отдельно. Наши методы — это индивидуальный подход к клиенту, внимание и забота, поддержание человеческого контакта.

— **Тогда в штате компании должны работать люди определенного склада. Вы их отбираете или воспитываете в коллективе?**

— Конечно, кадры проходят серьезный отбор, и те, кого наши методы и подходы не устраивают, уходят в другие места. А кто по духу соответствует этой работе — остаются. Компания проводит и обучение, и воспитание, так что в итоге сложился коллектив из уникальных специалистов страхового дела. Оформление полиса ОСАГО — это одно, а страхование смерти ребенка при родах — это, согласитесь, совсем другой случай. Тут нужно быть немного психологом, немного медиком, поэтому, наверное, в компании «Вирилис» работает немало бывших врачей.

— **Но ведь не секрет, что хороших страховщиков стараются переманить в другие, более крупные компании...**

— Крупные компании обладают большими финансовыми возможностями, а хорошо зарабатывать хочется всем. Поэтому такое случается, и в нашей компании было такое. Однако мы выстояли и сохранили свои позиции на страховом рынке.

— **Насколько известно, кроме непосредственно страхования, вы оказывае-**

те еще и ряд дополнительных услуг?

— Да, мы не ограничиваемся только заключением страхового договора. К этому подталкивает сфера нашей страховой деятельности: роды, беременность и т. д. Беременную женщину нужно опекать, сопровождать, и мы такое сопровождение осуществляем. В частности, мы стараемся предоставить всю возможную информацию о курсах для беременных, роддомах, специальном фитнесе для беременных, психологической подготовке. Подобное сопровождение беременности не требует еще одного договора — это дополнительная услуга. И такой информационный пакет мы прилагаем к страховым услугам: страхование во время беременности и страхование во время родов. Таким образом, наш клиент получает от компании чуть больше, чем оговорено в договоре, — и это еще один принцип нашей работы. Мы даже ввели специальный термин: «активная беременность». Можно просто пассивно дожидаться, пока тебя увезут в один из роддомов, а можно вести себя активно, осознанно относиться к беременности для правильного развития плода.

— **Вы как-то оформляете свои рекомендации или предпочитаете устные напутствия?**

— Мы можем и поговорить, и дать специальную инструкцию, в которой расписано, как себя вести беременной женщине, как ездить в машине, какими ремнями безопасности пристегиваться, как одеваться и делать многое

другое. Еще одна инструкция регламентирует уход за ребенком при соблюдении правил безопасности. Все это тоже является дополнительной услугой.

— **А детей старшего возраста вы страхуете?**

— Конечно. Страхование особенно актуально для детей, посещающих ясли и детские сады. Статистика показывает, что в этом возрасте дети получают очень много явных и скрытых травм. Некоторые травмы позже могут обернуться хроническими болезнями или спровоцировать у взрослого человека другую травму. И в этом случае мы не ограничиваемся одним лишь страховым договором, а пытаемся осуществлять своего рода сопровождение, то есть обучаем ребенка безопасному образу жизни. Мы разрабатываем специальные рекомендации в этой области, рассылаем их в детские сады, а там по нашим наработкам проводят серии тренировок с детьми.

Не менее актуально и страхование подростков. Недавно мы принимали участие в конгрессе подростковых гинекологов, где предложили свою программу по страхованию здоровья подростков. Это уникальная программа, она может хотя бы отчасти исправить ситуацию в этой области. А ситуация, надо сказать, очень тревожная.

— **Осталось только пожелать вашей компании успехов на этом пути.**

— Спасибо. Мы работаем с удовольствием, с интересом. А в этом случае обязательно будут успехи, будет развитие.

Алексей Крылов

Изумрудная карта

Год от года автотуризм становится все популярнее среди россиян. Повышенный интерес к нему проявляют те путешественники, которым не хочется зависеть от турфирм, перевозчиков, гидов и администрации непонятно кем выбранных отелей.



Немало автотуристов сходятся во мнении, что путешествовать на своей машине дешевле и комфортнее, чем на арендованной. Отъезжаешь прямо от своего дома, к нему же и возвращаешься. Главная забота — купить полис ОСАГО для путешествующих за границей, то есть «зеленую карту».

Все основные игроки страхового рынка Петербурга стараются продавать «зеленые карты». Они предлагают полисы иностранных страховщиков, поскольку Россия пока не является членом международной системы «Зеленая карта». Чаще всего на рынке можно встретить полисы СК «Булстрад» (Болгария), СК «ERGO Хестия» (Польша), СК «Балтикумс» (Латвия).

По мнению начальника отдела страхования выезжающих за рубеж Санкт-Петербургского филиала СК «Спасские ворота» Елены Геец, большинство российских продавцов являются субагентами, то есть не имеют прямых договоров с западными эмитентами «зеленых карт» и продают полисы, полученные по субагентскому договору от других российских компаний — прямых агентов. К числу последних можно отнести такие компании, как РОСНО и «ERGO Русь», которая реализует полисы своего польского собрата по членству в немецком страховом холдинге ERGO Group. А СК «Русский мир», например, является прямым агентом по реализации «зеленых карт» «Булстрада» и субагентом по реализации «Хестии» (единственный прямой агент которой в Петербурге — «ERGO Русь»).

Одинаковые разные цены

Все российские продавцы (и агенты, и субагенты) единодушно сходятся во мнении, что статус продавца («первые руки» или «вторые руки») никоим образом не сказывается на цене продаваемых «зеленых карт». Полисы одного и того же эмитента у всех агентов стоят одинаково. А вот стоимость страховки от разных эмитентов может различаться в зависимости от зоны покрытия — территории, на которой полис действует.



Ксения Кулаева

начальник отдела «Зеленая карта» Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании

«Если вы едете на легковом автомобиле в Германию в двухнедельное путешествие, стоимость «зеленой карты» на 15 дней составит 19 евро», — приводит пример директор центра страхования выезжающих за рубеж компании «Русский мир» Гаянэ Календжян.

По сообщению начальника отдела «Зеленая карта» Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании Ксении Кулаевой, 15-дневная «зеленая карта» компании «Балтикумс» с зоной покрытия, охватывающей страны Балтии, стоит 9 евро,

а аналогичный полис польской «Хестии» для Восточной Европы (включая Беларусь и Украину) — 14 евро. Полис для Скандинавии обойдется уже в 17 евро, а для всей Шенгенской зоны — в 28 евро.

Такие же цены называет и Елена Геец («Спасские ворота»), уточняя при этом, что для продления действия 15-дневной карты стоимостью 17 евро до 30 дней придется доплатить 4 евро, а для продления до трех месяцев — 18 евро (итоговая стоимость составит 35 евро).

«Перед покупкой полиса нужно тщательно продумать свои планы, — предупреждают эксперты. — Например, если владелец автомобиля в стремлении сэкономить покупает «зеленую карту», действующую в странах Скандинавии, а потом в какой-то момент решает свернуть в сторону Германии, то его суммарные расходы, включающие дополнительное страхование на территории Германии, превысят стоимость оформления страхового договора сразу на все страны

Евросоюза, куда входят и государства Скандинавии, и Германия».

Вообще же стоимость «зеленой карты» зависит от категории транспортного средства, длительности поездки и страны пребывания. Так, в разных странах действуют разные условия по обязательному страхованию гражданской ответственности автомобилистов. Например, в Бельгии, Франции, Ирландии, Люксембурге, Великобритании, Финляндии и Норвегии объем покрытия расходов потерпевшей стороны за нанесение вреда здоровью или лишение жизни не лимитирован. А в Бельгии и Люксембурге не существует ограничения для покрытия имущественного ущерба. Поэтому даже если ущерб, нанесенный вами другому автомобилю или его владельцу, будет астрономическим, страховая компания его возместит. Но полисы для поездки в такие страны, конечно же, значительно дороже, чем для стран, где выплаты лимитируются.

Краткая справка

«Зеленая карта» — международная система страхования автогражданской ответственности, созданная в 1951 году. Ее основная цель — урегулирование претензий, предъявляемых пострадавшими в ДТП к иностранным автомобилистам. Урегулирование производится в соответствии с национальным законодательством той страны, где произошло ДТП. В систему входят 44 страны: все европейские (кроме Армении, Азербайджана, Грузии и России), Израиль, Марокко, Тунис, Иран. Въезд на территорию этих стран без полиса «зеленая карта» запрещен.

Следует помнить, что «зеленая карта» не предусматривает страхования автомобиля от повреждений или угона, поэтому виновнику ДТП выплата на ремонт автомобиля не положена. Ущерб оплачивается только пострадавшей стороне.

При покупке

Минимальный срок действия «Зеленой карты» — 15 дней. Если вам предлагают приобрести этот документ на меньший срок (1, 3, 5 дней), то специалисты в таких случаях рекомендуют поостеречься: скорее всего, это какая-то «липа». Исключением может считаться только карта компании «Балтик Пул», действующая в Литве. Один день путешествия по Литве эта компания оценивает в один евро, устанавливая при этом лимит покрытия ущерба 10 тыс. евро.

Приобретая полис не в офисе страховщика, стоит убедиться, что документ подлинный, а не пропал когда-то из страховой компании. Для этого перед его оплатой нужно отправить sms-сообщение формата «hmpolis_НОМЕР_ПОЛИСА» на служебный номер: 4448. Единая справочная система Страхового информационно-аналитического центра сообщит, не числится ли полис в утраченных. При положительном ответе системы от покупки лучше воздержаться.

География — разная

Петербургские страховщики признают, что большинство эмитентов «зеленых карт» специализируются на работе в разных регионах Европы. Так, например, по словам Ксении Кулаевой (МСК), «они стараются выделять определенный географический сектор: латвийский «Балтикумс» специализируется на Прибалтике, «Хестия» — на Восточной Европе; направляющимся туда автомобилистам они готовы предложить и лучший сервис, и минимальные цены».

Впрочем, благодаря сотрудничеству с разными компаниями-эмитентами страховщики могут находить оптимальные решения для своих страхователей и делать довольно выгодные предложения, учитывающие график поездки и круг стран,

которые они предполагают посетить.

Россия ждет своей «зеленой карты»

В начале 2008 года были внесены изменения в Закон об ОСАГО, в том числе и касающиеся нескольких положений по «зеленой карте». Сейчас активно обсуждаются тарифы и другие условия осуществления данного вида страховой деятельности. Правила страхования будут разработаны после принятия окончательного решения о вступлении России в систему «Зеленая карта». Разрабатывать их будут те страховщики, которые станут членами бюро этой системы.

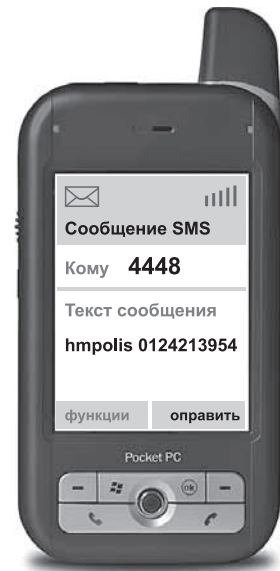
«В основном это члены соответствующего комитета Российского союза автостраховщиков, остальные компании будут подавать заявки, — предполагает г-жа Календжян. — Для них специально разработан перечень условий — весьма длинный список требований. Поэтому на рынке будут работать только крупные страховщики. Мелкие компании, скорее всего, не смогут выйти на него хотя бы потому, что для этого придется внести довольно большую сумму в качестве депозита».



Елена Геец

начальник отдела страхования выезжающих за рубеж Санкт-Петербургского филиала СК «Спасские ворота»

Гаянэ Календжян прогнозирует, что вступление в «Зеленую карту» не вызовет кардинального передела рынка: «Сегодня все крупные страховщики активно занимаются этим видом деятельности, у каждого есть свой портфель.



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

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



**АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ**

Бережное отношение ко всему,
что Вам дорого

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

РЕКЛАМА

Если произошел страховой случай:

1. Никогда не отдавайте оригинал «зеленой карты» кому бы то ни было. Перед поездкой сделайте несколько ксерокопий полиса, чтобы в случае необходимости отдать одну из них. Если же копии на месте ДТП у вас все-таки не окажется, то требуйте занести в протокол номер вашей карты. Этого должно быть достаточно для оформления документов по выплате.
2. Обязательно запишите координаты второго участника ДТП и номер его «зеленой карты».
3. При составлении протокола о ДТП рядом со своей подписью напишите что-нибудь вроде: «языка не знаю», «язык не понимаю». Не исключено, что в экстремальной ситуации страховщик захочет воспользоваться незнанием языка, обвинив иностранца во всех смертных грехах.
4. Обязательно требуйте копию протокола. Иногда на происшествие выезжает представитель страховой компании, но пусть это вас не успокаивает. Собирайте все бумаги и храните их. Иначе из-за какой-нибудь формальности вас могут не выпустить из страны, где произошло ДТП, до полного выяснения обстоятельств.
5. Если при разборе ДТП все прошло гладко, известите страховую компанию сами — пусть даже это будет на ломаном английском или немецком. Продемонстрируйте неравнодушие к делу!
6. Помните: просроченная «зеленая карта» недействительна. Покидая страну пребывания с просроченной картой, вы будете вынуждены ее купить, иначе вас не выпустят.

Этот портфель просто автоматически станет не агентским, а собственным».

Пока эксперты не берутся предсказать, насколько изменятся тарифы по «зеленой карте», но предполагают, что они



Гаянэ Календжян

директор центра страхования выезжающих за рубеж СК «Русский мир»

«будут чуть выше, чем сейчас». Причина в том, что убыточность по этому виду страхования довольно высокая. Это связано с тем, что согласно правилам «Зеленой карты» во многих странах страховая сумма не

лимитирована, а в Европе пострадавшим возмещается даже моральный ущерб.

«Может быть, наши условия будут схожи с теми, которые были в странах Восточной Европы при вступлении в «Зеленую карту», — предполагает эксперт. — Был установлен лимит — не более одного миллиона евро по жизни и здоровью пострадавшего (без ущерба автомобилям). Тогда в этих странах «зеленая карта» стоила несколько дороже, чем у нас: около 30 евро на 15 дней для легкового автомобиля».

В остальном же для потребителей существенно ничего не изменится. Разве что иностранцам не придется покупать полис ОСАГО, как они делают это сейчас, въезжая в Россию. Они будут покупать «зеленую карту» в своей стране и решать все возникшие на российской территории проблемы со своим страховщиком.

РЕКЛАМА

Страхование по всем правилам

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г.

Центральный офис. М. «Звездная», ул. Ленсовета, 88, вход со двора.
Тел.: 382-66-00, 382-65-86, 382-65-94. Отдел урегулирования убытков: 382-65-96
www.rkgarant.ru, e-mail: spb@rkgarant.ru

Отделение «Благодатная». М. «Электросила», ул. Благодатная, д. 43, оф. 52,
тел.: 373-46-26, 388-73-10, 388-67-79

Агентство № 1. М. «Садовая», пер. Бойцова, 7, оф. 414, тел.: 570-37-38

Агентство № 2. М. «Площадь Ленина», Лесной пр., 3А, вход со двора, тел.: 542-90-38

Агентство № 4. М. «Елизаровская», пр. Обуховской Обороны, 97, тел.: 365-46-33

РК • ГАРАНТ
страховая компания



Обратной дороги нет

В июне этого года Международная ассоциация бюро специальных расследований провела в Германии трехдневный семинар, посвященный борьбе со страховым мошенничеством. Почти 200 делегатов из 15 стран делились опытом и обменивались мнениями по этой проблеме.

Ситуацию на российском страховом рынке представила в докладе генеральный директор компании «Авант-Страхование» Марина Родионова, которая была приглашена оргкомитетом ассоциации. Докладчики из других стран в своих сообщениях тоже неоднократно касались положения дел в постсоветском пространстве. И к сожалению, не по самым приятным поводам.

«Страховой случай» предлагает взглянуть на нашу страну «их» глазами и представляет вниманию читателей реферат доклада Клаэса Хьялмарссона, старшего юрисконсульта шведской страховой компании Trygg-Hansa Insurance Co Ltd. Реферат публикуется в авторской редакции без сокращений.

В конце 1980-х — начале 1990-х годов многие украденные (в Европе. — Прим. ред.) автомобили оказались в СССР (позднее — России). Шведским властям было сообщено, что на территории России находится более 250 угнанных машин.

В начале 1990-х годов только страховой компании Trygg-Hansa Insurance сообщили о более чем 50 украденных автомобилях, опознанных российской милицией. Информация поступила от российской милиции через Интерпол и Генеральную прокуратуру в Москве. Для взаимодействия с российскими властями был назначен работник шведской прокуратуры.

Российский интерес

Первоочередная задача российских властей заключа-

лась в том, чтобы установить, были ли нарушены при импорте автомобилей российские законы. Безусловно, основную роль здесь играл фискальный интерес таможи. Милиция же отвечала за расследование, в частности за слежку за похищенным имуществом.

Обычное развитие ситуации

Ситуация развивалась чаще всего следующим образом: после двухлетнего бесплодного расследования российские власти заявляли, что нет никаких доказательств совершения преступления на территории России, и в результате уголовное расследование приостанавливалось. Если во время уголовного расследования транспортное средство удавалось найти, то оно уже принад-

лежало российскому гражданину. Шведскому же владельцу автомобиля (в большинстве случаев это была страховая компания) предоставлялась возможность подать гражданский иск против российского владельца машины.

Не было ни одного прецедента возвращения транспортного средства в Швецию по каналам милиции или прокуратуры.

Что могло быть предпринято

В Trygg-Hansa решили посмотреть, возможно ли посредством гражданского иска в российском суде, действующем согласно нормам общего права, вернуть право собственности на украденное транспортное средство. Существенно помогло делу базо-

Эксперт рубрики



Марина Родионова
генеральный директор
ООО «Авант-Страхование»



АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ

Санкт-Петербург,
ул. Маяковского, 22-24
Тел.: (812) 702-60-02

Международная ассоциация бюро специальных расследований

International Association of Special Investigation Units

Международная Ассоциация бюро специальных расследований создана в 1984 году и является профессиональной ассоциацией экспертов в области страхового мошенничества.

Задача ассоциации — организация противодействия страховым преступлениям как внутри страхового рынка отдельной страны, так и на международном страховом рынке в целом. Ассоциация проводит специальные тренинги для экспертов, координирует усилия экспертов из разных стран по противодействию страховому мошенничеству, разрабатывает предложения по совершенствованию законодательства в отношении этих преступлений, информирует общественность и формирует общественное мнение

В ассоциацию входят более 4000 членов по всему миру и более 40 отделений. Она объединяет заинтересованных профессионалов, близких по этическим принципам.

Европейское отделение ассоциации было создано в 2000 году. Сейчас оно объединяет экспертов из европейских стран в сеть по противодействию страховому мошенничеству в рамках Европы.

Раз в два года европейское отделение проводит семинары для членов ассоциации, во время которых происходит обмен опытом и информацией, а также налаживаются новые связи для сотрудничества.

На семинаре, состоявшемся 2–4 июня 2008 года в немецком курортном городе Бад Ноейенар, собрались более 170 участников из 17 европейских стран, а также коллеги из США, Ирана, Ливии, Кипра и Израиля. В основном это были сотрудники страховых и перестраховочных компаний, занимающиеся урегулированием убытков (AXA, Lloyds, Allianz, Munich Re, IF, TRYGG-HANSA, GenRe), а также юристы и независимые экс-

познание юристконсультантом Trygg-Hansa русского языка и российского законодательства. Действовавшее ранее российско-советское законодательство было обновлено с принятием Гражданского кодекса РФ, который стал очень схож с большинством законодательств стран Западной Европы, где приобретение угнанного автомобиля считается незаконным (см. ст. 301 и 303 Гражданского кодекса РФ). Это означает, что если бы Trygg-Hansa смогла доказать в российском суде, что рассматриваемое транспортное средство идентично угнанному транспортному средству, за утрату которого прежнему владельцу в Швеции уже выплачено страховое возмещение, то суд должен был бы передать автомобиль истцу, даже если машина была куплена ответчиком законным образом.

Транспортные средства

Из списка, предоставленного российскими властями, были выбраны два автомобиля — Mercedes E 55 AMG

(стоимостью около 800 000 шведских крон) и Mercedes ML (стоимостью около 450 000 шведских крон). В случае успеха рыночная стоимость автомобилей могла бы покрыть расходы на ведение процесса.

Дело № 1

Mercedes-Benz E 55 был обнаружен московской ГИБДД. Автомобиль оказался зарегистрирован на пожилую женщину, которая не являлась реальным владельцем машины. Она жила на государственную пенсию; у нее даже не было водительских прав. Компания Trygg-Hansa наняла местного адвоката для подачи гражданского иска против зарегистрированного владельца транспортного средства. Однако машина по-прежнему оставалась в распоряжении владельца. Работать с документами пришлось довольно долго — все бумаги требовали нотариального заверения, на них должен был стоять штамп «Апостиль», позволяющий использовать их как доказательство в российском суде.

Суд вызвал владелицу в суд, но пенсионерка не явилась, и заседание прошло в ее отсутствие. Судебные издержки были умеренными.

Так как автомобиль не был конфискован милицией, произошел «угон» транспортного средства. О настоящем владельце (вероятно, это был мужчина лет тридцати, одетый в кеды и кожаную куртку и выглядевший как боксер-тяжеловес) никто больше ничего не слышал. Наш русский адвокат убедился в том, что московская ГИБДД ищет машину. Вероятно, он потратил часть своего гонорара, чтобы «стимулировать» сотрудников милиции к более интенсивным поискам. Однако машина так и не была найдена. Поскольку представители ответчика, очевидно, были связаны с организованной преступностью, у нас есть основания полагать, что они или сменили на машине номерные знаки, или продали ее в другую страну, дальше на Восток. Компания Trygg-Hansa до сих пор не закрыла дело, на случай если автомобиль объявится где-нибудь на Западе.

Дело № 2

Mercedes-Benz ML был зарегистрирован на жену состоятельного частного строителя из Санкт-Петербурга. Она пользовалась автомобилем, пока его не конфисковала таможенная администрация, установив происхождение. После того как российские власти проинформировали Trygg-Hansa об изъятии автомобиля, мы решили подать гражданский иск против владельца вне зависимости от действий таможни. Мы знали, что иск не будет рассматриваться до завершения таможенных процедур, но попытались использовать время в своих интересах.

Владелица, вероятно, дала взятку на таможне, и автомобиль ей вернули, но предварительно внесли его в реестр транспортных средств, так что он не мог быть продан или перерегистрирован на другое

лицо. Trygg-Hansa пыталась подать апелляцию, но это оказалось невозможно.

Trygg-Hansa наняла адвокатов из Санкт-Петербургского филиала известной шведской юридической фирмы. Они, в свою очередь, наняли двух местных адвокатов, чтобы вести дело в суде. Ответчиков представляли высококвалифицированные российские адвокаты. Сначала оппоненты оспорили идентичность машины, ссылаясь на то, что год выпуска автомобиля по документам отличается на один год. Потребовалось немало усилий для работы с сертификатами Mercedes-Benz в Германии, из которых следовало, что VIN автомобиля является уникальным и может принадлежать только одному автомобилю. Тогда оппоненты сделали интересный ход. Они заявили, что право собственности исходного владельца, согласно российскому и шведскому законодательствам, не может перейти к страховой компании, которая урегулировала убыток, и, таким образом, автомобиль не может стать собственностью страховой компании. Пришлось потрудиться, чтобы доказать, что Trygg-Hansa является юридическим лицом и имеет те же права, что и законный владелец, в соответствии со шведским законодательством, правилами страхования и российским законодательством.

Еще интереснее оказалось заявление российской стороны о том, что преступник в Швеции был осужден по уголовному делу и Trygg-Hansa причитается денежная компенсация, точно соответствующая той сумме, которую она выплатила владельцу украденного автомобиля. Trygg-Hansa должна была представить подтверждение от судебного пристава, что преступник не оплатил ущерб и что все действия в рамках уголовного дела приостановлены в ожидании результата судебного разбирательства в России.

Местные адвокаты были убеждены, что сторона обвине-

ния подкупила судью в местном суде и та готовится отклонить исковое заявление. Мы должны были быть на 150 % уверены, что в деле нет никаких слабых моментов, и только за несколько дней до вынесения решения суда дело было передано другому судье, а заседание перенесено. Через несколько месяцев назначили дату очередного заседания, на котором суд вынес решение в пользу Trygg-Hansa. Ответчик подал апелляцию, но спустя несколько месяцев решение подтвердил Санкт-Петербургский окружной суд.

Судебные издержки были огромными. Фактически они превышали стоимость автомобиля.

Антикульминация

Когда постановление суда вступило в законную силу, его передали в службу судебных приставов Санкт-Петербурга для возвращения автомоби-

ля. Когда судебный пристав связался с владелицей, она с сожалением сообщила, что несколько недель назад оставила машину в гараже, откуда только что позвонили и сообщили, что ее не могут найти. Было подано заявление об угоне!

Экспортируя возвращенные украденные транспортные средства

В случае успешного разрешения дела основные трудности будут связаны с экспортом из России украденного автомобиля. Норвежская страховая компания Vesta, однако, успешно справляется с экспортом. Ходят слухи, что некоторые страховые компании платят огромный «административный взнос», для того чтобы перерезать красную ленточку. Однако это может привести к противоположному результату, поэтому таких действий следует избегать.

Заключение

1. Действующее российское гражданское законодательство позволяет западным страховым компаниям выигрывать гражданские иски против российских владельцев угнанных машин.
2. Судебные издержки могут быть значительными, если привлекаются международные юридические фирмы.
3. Объем работы с документами огромный, и любой недочет или ошибка могут быть использованы оппонентом и будут использованы.
4. Неясным остается, позволяет ли российское гражданское законодательство конфискацию транспортного средства на время судебного разбирательства. Возможно ли это практически для иностранных компаний — остается пока неопределенным. Этот момент

- должен явиться предметом дальнейшего анализа.
5. После нескольких лет использования в России цена машины драматически падает при ее экспорте обратно — на Запад. Более выгодной может быть ее продажа в России с российскими номерами. Не стоит также недооценивать трудности экспорта автомобиля.
6. В случае возврата автомобиля нужно решать, возможно ли предъявление альтернативных исков — или по возврату автомобиля, или по выплате его стоимости, то есть рыночной стоимости на дату судебного разбирательства.

Редакция «Страхового случая» благодарит генерального директора ООО «Авант-Страхование» Марину Родионову за предоставленные материалы.

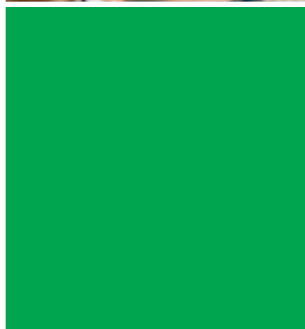


УРЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ СОБЫТИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- Урегулирование убытков по ОСАГО и КАСКО
- Все виды трасологических и товароведческих экспертиз
- Оценка стоимости восстановительного ремонта
- Аварийный комиссариат
- Услуги бюро страховой экспертизы
- Федеральный контакт-центр

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

РЕКЛАМА



Виктор Петров

Кровь, любовь и страховой полис

Эта история стара как мир и повторяется из раза в раз с небольшими вариациями, поправками на национальный характер.



Жил-был в Британии отличный парень, весельчак и любимец женщин, не знавший моральных принципов. Ведь жизнь прекрасна и скоротечна — надо пользоваться каждым ее моментом, не так ли?

Славный парень Насри

Парня звали Фади — Фади Насри. Родом из Ливана, в возрасте семи лет вместе с отцом он переехал в Великобританию. Папаша его, Фарук Насри, тоже был не промах и пожить в свое удовольствие умел, после частой смены пар-

тнерш спалил свою последнюю сожительницу вместе с ее семилетним мальчиком и повесился в тюремной камере, ожидая суда. Дело было в 1999 году.

Но речь сейчас не о нем, а о его сыне. К этому времени Фади уже вырос и вел самостоятельную жизнь. Он был красив, обаятелен, галантен с женщинами, которые просто обожали его. Фади Насри руководил эскорт-агентством — да-да, это так называется приличными словами, а грубо говоря — подрабатывал альфонсом. Лондон — шумный

город, где много веселья и полно туристов. Попутно пользуясь своих подопечных, он обращал внимание и на других женщин, не пропуская ни одну.

Полицейская Ниша

Один роман зашел далеко. Его пассия была, как это часто случается, совсем другого склада. Ниша Патель из индийского племени гуджарати принадлежала к касте патель, что в переводе означает «землевладелец». Люди этой касты отличаются домовитостью, высокой активностью в социальной жизни и способностями

к накоплению материальных благ. Например, в Северной Америке патели «специализируются» на бизнесе по содержанию мотелей и недорогих гостиниц.

Такой же была и Ниша. Эмигрантка не в первом поколении, она родилась уже в Великобритании и совместно с братом владела семейным домом. Как пчелка Ниша Патель крутилась целый день в собственной парикмахерской, зарабатывая в поте лица каждый пенни. И даже записалась в полицию и не менее пяти часов в неделю свободного времени

посвящала «предотвращению преступности в общине». Есть в Великобритании такой статус в полиции — special constable, что-то вроде наших дружинников, но они носят такую же форму, как штатные полицейские, и их труд оплачивается. Внештатные полицейские — так, пожалуй, можно точнее охарактеризовать его. Добровольцы, готовые защищать свой район.

Черный кобель

Итак, они сошлись: «лед и пламень». В 2003 году Фади Насри, которому исполнился 31 год на то время, и Ниша Патель 26 лет сочетались законным браком. Фади забросил свое эскорт-агентство и открыл бизнес по прокату лимузинов (деньги на него дала Ниша). Пара обосновалась в солидном районе Лондона Уэмбли и производила на окружающих впечатление жизнерадостной и счастливой семьи людей среднего класса, у которых прекрасные отношения.

Однако недаром говорится: черного кобеля не отмыть добела. Фади очень скоро заскучал. Пока Ниша Патель-Насри вертелась в своей парикмахерской семь дней в неделю, он гонял по Лондону на роскошнейшем «лексусе», а на руке его красовались ворованные швейцарские часы за 10 тыс. фунтов. Бизнес не приносил существенных доходов, и Насри перебивался периодическими приработками от торговли наркотиками.

Ведя вызывающе шикарный образ жизни, Фади все глубже погружался в долговую яму. Вскоре только ежемесячные проценты по долгам достигли свыше 9000 фунтов. А общий долг с нарастающими процентами превышал 100 тыс. фунтов.

Роковой договор

А что же Ниша Патель-Насри? Она любила своего Фади и собиралась завести общего ребенка. Однако... Фади всегда оказывался «чрезмерно утомленным».

К этому времени он вернулся к разгульному образу жизни, поднадоевшая жена стала его раздражать. Ниша часто жаловалась на своего беспутного Фади подругам и подумывала о разводе.

Решилась она, Фади мигом лишился бы источника семейных доходов. Но за три месяца до преступления семейная пара Фади Насри и констебль Ниша Патель-Насри заключили совместный договор страхования жизни на сумму 350 тыс. фунтов в пользу выжившего супруга.

Трагедия случилась 11 мая 2006 года. Накануне, 10-го, Фади сводил жену в ресторан, где пара отпраздновала трехлетнюю годовщину свадьбы. На следующий день он оставил жену одну дома подсчитывать доходы своей парикмахерской, а сам отправился с друзьями играть в бильярд.

Около полуночи, вышедшая на посторонний шум в прихожей уже готовящаяся ко сну Ниша Патель-Насри была зарезана на пороге дома вломившимся ночным грабителем. Соседи слышали пронзительные женские крики: «Помогите! Он гонится за мной!»

Аборт и национальный оборот

Подроспевшая помощь обнаружила истекающую кровью женщину, которая вскоре умерла, не доехав до госпиталя. Затем к дому прибыл Фади и тут же стал разыгрывать убитого горем мужа. Он имел железное алиби: десятки людей видели его в другом месте на момент убийства.

Насри даже выступил по британскому общенациональному телевидению с призывом найти виновного. Дело приобрело национальный оборот.

Однако скоро полиция натолкнулась на некоторые странные вещи. В мобильном телефоне Фади Насри обнаружилась интимная фотография другой женщины. Было установлено, что это литовская проститутка Лаура Маккиен.

Фади начал встречаться с ней в борделе примерно за три месяца до трагедии, довольно скоро эти отношения перешли на серьезную почву, и Лаура перестала брать с него деньги. Фади попросту влюбился, стал водить подругу по дорогим гостиницам и выезжать с ней за границу. Полиция подозревала, что Маккиен забеременела от Насри, однако потом сделала аборт.

Схема преступления

Таким образом, мертвая Ниша Патель-Насри стала представлять для Фади гораздо больший интерес, чем живая. Одним ударом он избавлялся от висящих над ним долгов и мог начать новую привольную жизнь с молодой подругой (Лауре Маккиен на тот момент было 24 года).

Насри утаил от жены, некоторые факты своей жизни. В прошлом он отсидел небольшой срок за малозначительное преступление. В тюрьме познакомился с наркоторговцем Роджером Лесли. Они и в дальнейшем поддерживали связь.

К Лесли Фади и обратился с просьбой как-то «разрешить семейную проблему». Тот нанял за 15 тыс. фунтов вышибалу из лондонского клуба Джейсона Джонса, уже имевшего многочисленные проблемы с законом.

Фади Насри передал Лесли ключ от входной двери — соседи договорились, что все должно выглядеть как кража со взломом. Около половины одиннадцатого Джонс подъехал к дому Насри, проник в дом и напал на хозяйку, предварительно вооружившись ножом в кухне. Сделав дело, исполнитель удался.

Пожизненная страховка

Полиция нашла кухонный нож из дома Насри и вышла таким образом на убийцу. Она обнаружила свидетельства телефонных звонков Джонса Насри вскоре после убийства. Сопоставив этот факт со сведениями о побочной связи Насри и выяснив, кто выигрывает от убийства Ниши Патель-Насри, полиция пришла к неопровержимым выводам.

Продолжавшийся в течение трех месяцев суд присяжных при 10 голосах «за» и двух — «против» постановил, что Фади Насри виновен в подстрекательстве к убийству Ниши Патель-Насри с целью получения страховой суммы по договору страхования жизни.

Судья суда Олд Бейли Питер Бомонт приговорил всех троих — Фади Насри, Роджера Лесли и Джейсона Джонса — к пожизненному заключению 25 июня 2008 года.





Георгий Копылов

Летающие по волнам

Вот и наступил долгожданный летний сезон, пора отпусков и активного отдыха. Пожалуй, для большинства россиян отдых на воде наиболее популярен. Тем более что современная индустрия водных развлечений стала практически общедоступной. Это и дайвинг, и водные лыжи, и прогулки на катерах, и серфинг. Но ни одна водная забава не может сравниться с захватывающей стремительной ездой по морским волнам и зеркальной водной глади. Мощь, скорость, спортивное рулевое управление — делают катание на гидроцикле незабываемым.

И какой же русский не любит быстрой езды?! С каждым годом число водных мотоциклов в России неуклонно растет.

Гидроциклы — это бескорпусные водные транспортные средства с механическим двигателем. В качестве ходово-

го элемента во всех водных мотоциклах традиционно используется водомет. Такой двигатель гораздо безопаснее, чем традиционный для лодок и катеров винт, поскольку он не поранит ни водителя при случайном падении или опрокидывании, ни окружающих

людей. Для того чтобы после падения наездника гидроцикл не уехал слишком далеко, на руле предусмотрена специальная чека с ремешком, который надевается на запястье водителя. Выдергивание этой чеки приводит к моментальной блокировке зажигания.

Сидя или стоя?

Существуют два основных класса аквабайка: «сидячие» и «стоячие». «Сидячие» водные мотоциклы в основном предназначены для отдыха и снабжены множеством эргономичных аксессуаров. «Сидячими» их называют потому, что ездят

на них сидя. Такие аквабайки бывают одно-, двух- или даже трехместными. Эти мотоциклы обладают умеренным темпераментом и развивают максимальную скорость 70–80 км/ч. Большой популярностью пользуются спортивные модели с релингами для катания людей. Приспособления, за которые зацепляется воднолыжник, расположены на специальном каркасе, установленном на гидроцикле.

Стоячие гидроциклы, или стэндапы, кардинально отличаются от «сидячих». Как следует из их названия, управляют ими стоя. Стэндапы — это, как правило, неукротимые гоночные аквабайки, позволяющие выполнять головокружительные трюки. Такие гидроциклы ориентированы на спортсменов, требуя от «гонщика» не только определенных навыков, но и серьезных физических усилий.

Обязательное и не очень

Но, как говорится: любишь кататься, люби и саночки возить. Купив гидроцикл, его необходимо зарегистрировать в Государственной инспекции маломерных судов (ГИМС), которая входит в структуру МЧС. Управление ГИМС организует государственный и технический надзор за использованием маломерными судами во внутренних водах и территориальном море, а также осуществляет работу по классификации, техническому освидетельствованию, регистрации и учету поднадзорных судов. Для того чтобы законно управлять гидроциклом, водитель должен пройти аттестацию в ГИМС и получить удостоверение на право управления. Помимо всего этого, каждое судно должно ежегодно проходить техническое освидетельствование перед началом навигации. Для получения регистрации наличие страховки необязательно. Возможно, именно по этой причине многие владельцы гидро-

циклов не спешат обращаться в страховые компании.

Аквахулиганы

Однако любовь к быстрой езде порой оборачивается трагическими последствиями как для водителей, так и для окружающих. В нашей стране отсутствует статистика происшествий с гидроциклами. А вот в США такая статистика есть. По данным Береговой охраны США около 40 % всех аварий на воде связаны именно с гидроциклами. Многие из этих происшествий привели к человеческим жертвам. В мае этого года в результате столкновения водных мотоциклов в США погиб 19-летний аквабайкер. Два аквабайка столкнулись на озере Тексома — водители не заметили друг друга из-за волн.

Трагично начался летний сезон для аквабайкеров и в России. В начале июня в районе Таганрога гидроцикл столкнулся с катером. Транспортным средством управлял 15-летний подросток, который скончался на месте из-за полученных травм. В связи с участвовавшими несчастными случаями правительство Санкт-Петербурга в сентябре прошлого года одобрило новые правила передвижения прогулочных катеров и иных водных транспортных средств в акватории малых рек и каналов северной столицы. Теперь гидроциклам в малые реки Петербурга путь заказан. Ужесточение правил, как прокомментировали в ГИМС, имеет целью профилактику аварий. За прошлый летний сезон, по данным инспекции, произошли два ЧП с гидроциклами. В результате одного из них у девушки, сидевшей на парапете набережной, серьезно повреждены ноги.

Вдребезги

Судите сами, насколько опасно катание на водном мотоцикле. Кому, если не любителям быстрой езды, когда, как говорил все тот же классик, «и сам летишь, и все летит», стоит

задуматься о безопасности — собственной и окружающих. Да и страхование гидроциклов в нашей стране уже не нечто из ряда вон выходящее.

Среди основных рисков, связанных с гидроциклами, можно выделить опасности ущерба для самого судна, а также риски, связанные с причинением вреда третьим лицам. К первой группе — страховым рискам каско — относятся как полная гибель транспортного средства, так и частичные повреждения корпуса и оборудования. Под гибелью страховщики понимают затопление или утрату судна, а также поломку, при которой стоимость ремонта превышает стоимость самого объекта. Источником этих рисков могут быть стихийные бедствия и техногенные аварии, пожары, взрывы, столкновения с другими судами и неподвижными объектами, а также неправильная эксплуатация. Ряд рисков связан с противоправными действиями третьих лиц — угон судна, кража каких-либо его частей, нарушения правил спуска на воду. На сегодняшний день наиболее востребованы у страхователей риски поломок и повреждений, а также хищения и полной гибели маломерного судна. Это объясняется дороговизной гидроциклов. Их цена колеблется от 200 до 700 тыс. рублей, а отремонтировать или заменить поврежденное оборудование зарубежного производства в России практически невозможно.

Ни за что не в ответе

Хотя российские страховщики предлагают услуги страхования рисков гражданской ответственности, приобретение такого полиса владельцем гидроцикла можно считать исключением из правил. Предусмотрено страхование ущерба, нанесенного третьим лицам в результате столкновений с плавучими и неподвижными объектами, ущерба жизни и здоровью третьих лиц, а также окружающей среде.

С ростом количества гидроциклов проблема страхования гражданской ответственности владельцев серьезно обостряется. На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что ни один летний сезон в России не обходится без того, чтобы водные мотоциклисты не нанесли серьезных травм купальщикам. Случаются и трагедии.

Но человеческая жизнь и здоровье в Российской Федерации по-прежнему ничего не стоят. И потому практически нет исков к виновникам с требованием возмещения нанесенного людям вреда. А нет исков — нет судебных прецедентов. Нет и потребности в страховании.

Равнение на Запад!

За границей страхование маломерных судов, к которым относятся гидроциклы, — распространенная практика. Например, на родине «американских горок», где не меньше нашего любят быструю езду и водный экстрим, закон обязывает владельцев страховать гражданскую ответственность. Столкновения гидроциклов могут привести к серьезным повреждениям как транспортных средств, так и нанести тяжелые травмы водителям. В этих случаях расходы владельцев могут достигать сотен тысяч долларов. Но их возмет на себя страховая компания, если ответственность владельца и гидроцикл застрахованы. Так произошло при столкновении двух гидроциклов на озере Озаркс, США. Водитель одного на полном ходу врезался в другой, с выключенным двигателем дрейфовавший на волнах. В результате 15-летняя девушка, отдыхавшая на аквабайке, получила перелом бедренной кости, а ее машина была серьезно повреждена. По этому страховому случаю, американское отделение английской страховой компании Towergate Mardon, выплатило возмещение в размере 575 тыс. долларов.

Анастасия Кузенцова

Балтийцы не сдаются

Владельцы аквабайков, без сомнения, отважные люди. А также — жизнелюбивые. И в своем стремлении сохранить целым и невредимым и себя любимого, и своего водяного коня готовы идти до конца.



Уберечь гидроцикл от неприятностей можно в специальном помещении или гараже. Но если на него «положили глаз» злоумышленники (вещь ведь дорогая), замки не помогут. А в этом случае или при аварии безболезненно для кармана восстановить дорогого друга поможет только страховая полис.

Но... если бы все было так легко и просто. Одного желания владельца гидроцикла для обретения страховки недостаточно. Рынок страхования этой техники находится еще на начальной стадии формирования, поэтому говорить о простом, как «автогражданка», оформлении полиса пока не приходится. Начальник управления корпоративного страхования Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании (МСК) Дмитрий Воллин связывает это с тем, что гидроциклы — хрупкая и легкодоступная для угонщиков техника. Кроме того, нет отработанной схемы взаимодействия с органами власти при возникновении страховых случаев с этим видом судов.

Однако спрос у владельцев, безусловно, есть. А он, как известно, формирует...

Не одно «но»

Страховая компания всегда пойдет навстречу и застрахует маломерное судно, но при определенных условиях. Во-первых, это хранение гидроцикла в специально отведенном месте — на охраняемой стоянке или в ангаре. Во-вторых, закрепление двигателя и оборудования на судне соответствующим образом — так чтобы злоумышленники не могли их умыкнуть без взлома. В-третьих, необходима регистрация гидроцикла в Государственной инспекции по маломерным судам. И последнее: владелец судна должен иметь свидетельство на право управления гидроциклом. Кроме того, страховые компании не возьмут под защиту дополнительное оборудование на гидроцикле, так как вероятность его хищения очень высока.

Зато исключений из страхового покрытия (ситуаций, когда страховая компания отказывается в выплате) при страховании аквабайков значительно меньше, чем в автостраховании. Это, как правило: утрата или повреждение судна вследствие ядерного взрыва, военных действий, конфискации в результате нарушения страхователем законодательных норм, а также в случае умышленной порчи имущества страхователем или по грубой неосторожности.

- погрузо-разгрузочных работ, посадки пассажиров;
- противоправных действий третьих лиц, включая угон.

«Наша компания также покрывает все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению и сохранению маломерного судна, а также по снижению риска дальнейших его повреждений в результате происшедшего страхового случая», — рассказывает Дмитрий Воллин.

При страховании гражданской ответственности

- за столкновение судна с другими судами;
- за повреждения плавучих и неподвижных объектов;
- за загрязнение вод и порчу имущества вследствие сброса с судна нефтепродуктов или других загрязняющих веществ.

По данным страховой компании «Русский мир», лимит по договору страхования ответственности составляет не менее 700 тыс. рублей. «Тариф по страхованию гидроциклов и водных

судна, его мощности, назначения, периодов и территории использования и условий эксплуатации.

Хочу прокатиться!

Бывает, что гидроцикл берут на время у друзей или знакомых, а также в частных компаниях, предлагающих их в прокат. В таких ситуациях гидроцикл также можно застраховать. По словам Дмитрия Воллина, при этом страхование техники и ответственности должно входить



Максимальная защита

Большинство компаний не имеют специальных правил страхования гидроциклов и заключают договор в рамках правил страхования маломерных судов. Потому и набор рисков типовой — повреждение или гибель судна в результате:

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

страховым случаем является признанный страхователем добровольно с предварительного согласия страховщика или установленный решением суда факт наступления ответственности за вред, причиненный выгодоприобретателю при эксплуатации указанного в договоре судна в период действия договора. А именно:

- за причинение вреда жизни и здоровью физических лиц, включая членов экипажа судна;
- за причинение вреда жизни и здоровью пассажиров судна;

мотоциклов от рисков гибели (утраты) и повреждений — от 1000 рублей до 9 % от страховой суммы, — говорит директор Центра морского страхования СК «Русский мир» Андрей Петров. — Тариф по страхованию ответственности — от 1000 рублей до 5 % от страховой суммы».

В МСК средний тариф на страхование гидроцикла определяется в пределах 1–5 % от стоимости судна, на страхование гражданской ответственности владельца — 0,4–2 процента.

Цена страховки зависит прежде всего от стоимости

в стоимость аренды, как и в случае с автомобилями (взятую внаем машину вы не страхуете самостоятельно).

«При долгосрочной аренде стоимость страхования почти не отличается от случаев личного использования, так как на момент страхования известны лица, допущенные к управлению», — делится опытом Андрей Петров. — При регулярной краткосрочной аренде страхователем также выступает собственник (арендодатель), но к управлению допускаются все без ограничения. Соответственно, такой полис дороже».



Кирилл Иванов

В тихом омуте

Человечество в ходе развития перешло от собирательства и охоты к земледелию и животноводству. Если вы не заядлый вегетарианец, несомненную пользу разведения животных вы не сможете не признать. Особенно в преддверии сытного обеда или ужина.

Но только вот для животноводства времена нынче тяжелые. Птичий грипп носится по планете с перелетными птицами, которым нет дела до здоровья домашних уток и кур. Слушавшие раньше классическую музыку для повышения удоев буренки, видимо наглядявшись роликов MTV, бьются во всем мире, причем не с жиру, а от коровьего бешенства. Это все, конечно, крайности. Ветеринария сегодня достаточно компетентна и в большин-

стве случаев может прийти на помощь. Стоит курочке болезненно кудахтнуть, корове — непривычно мыкнуть, а свинье — только поморщиться, и хрюкнуть не успев, как все они получают квалифицированную ветеринарную помощь такого уровня, на который не каждый потребитель услуг нашей бесплатной медицины может рассчитывать. А что делать, если ваши сельскохозяйственные животные немые как рыбы? Хуже того — если они



и есть рыбы, и понять, что они заболели, можно лишь тогда, когда ваш процветающий, как вам казалось, рыбозаводный пруд вдруг покрылся белыми брюшками повсплывавшей «скотины». А выход только один: застраховаться от такой неожиданной беды.

Немые пациенты

Да, надо признать горькую правду: рыбы тоже болеют. «Доктор, я буду ходить?» — «Только под себя». — «А пла-

вать?» — «Если будете много ходить». Если от больного человека можно отделаться мрачной шуткой до того момента, пока от него не удасться окончательно избавиться медицинскими средствами (в смысле вылечить), то ваши карпы и караси поплывут вверх брюхом молча, без единой жалобы. Подобная беда может стать страховым случаем, как и ситуация, когда, в соответствии с требованиями ветеринарного законодательства, произ-

водится вынужденный убой рыбы. Для предотвращения распространения инфекционных болезней или эпизоотий.

.....
ЭПИЗООТИЯ — одновременное распространение заболевания среди большого числа животных (как домашних, так и диких) одного или нескольких видов на значительной территории; в РФ эпизоотия — одно из оснований введения чрезвычайного положения.

Рыба ищет, где глубже, а человек — где лучше. Казалось бы, с народной мудростью не поспоришь. Но возьмем карпа. Рыба привередливая, и растет, только когда тепло. Разведение рыбы в зоне рискованного (знакомые слова для любого российского сельхозпроизводителя, не правда ли?) рыбозаводства — дело малоприбыльное и сопряженное со всевозможными опасностями. Случаются заморы, вызванные снижением содержания кислорода в воде вследствие необычно низкой для данной местности температуры воздуха в осенне-зимний период или высокой летом.

Постиндустриальные времена

В 70–80-е годы прошлого века в нашей стране процветало индустриальное рыбозаводство. Рыбхозы создавали на водоемах-охладителях ГЭС, АЭС и ТЭЦ, используя их «технологическое» тепло. В СССР насчитывалось около трех десятков таких хозяйств. В конце 1980-х они ежегодно поставляли свыше 20 тыс. тонн карпа. В нашем «постиндустриальном» (в советском смысле слова) обществе рыбу зачастую производят мелкие хозяйства, дающие по 10–15 тонн в год. Большинство из них выращивают более холодолюбивые виды, например форель, что, впрочем, тоже не гарантирует их от рыбьих заморы. Чтобы хозяйство не оказалось в дол-

гах, как рыба в чешуе, а то и вообще у разбитого корыта, рыбу лучше застраховать на случай стихийных бедствий. Этот страховой риск может включать не только падение поголовья от вышеупомянутых перепадов температуры, но и от сгоннонагонных явлений, сильного ливня, паводка, бури, урагана, шторма, засухи, пожара, ледохода и даже землетрясения и извержения вулкана. А также от попадания в водоемы, где содержится застрахованная рыба, физических, химических и биологических агентов, приводящих к замору. Решит, например, соседнее фермерское хозяйство потравить у себя вредителей на полях. Пройдет как напалмом ядохимикатами по посевам, загубит их и благополучно вылетит в трубу. С дождями и грунтовыми водами просочатся в пруд с выпестованной и взлелеянной вами рыбой не нектар и елей, а самая что ни на есть гадость. И тогда что, кроме страхового возмещения, послужит вам утешением?

Мерзни, мерзни, волчий хвост

И злоумышленников у нас хватает. Богата ими земля наша, но остальное богатство ее ими не прирастает, а, как и следовало ожидать, убывает. Не секрет, что многие сограждане почитают за долг прибрать к рукам все, что плохо лежит... или хорошо плавает. В известной сказке волк, отправившись за рыбкой, попался, примерзнув хвостом к проруби. Современные злоумышленники, имея разве что рыльце в пушку, хвостов не оставляют. Утрата поголовья рыбы в результате противоправных или злонамеренных действий третьих лиц, например хищения, совершенного в форме кражи, грабежа или разбоя, тоже может стать страховым случаем.

Да что там кража, когда в наше время распоясавшиеся террористы врезаются на угнанных самолетах в небо-

скребы Америки. И не за горами тот день, когда какой-нибудь российский доморощенный злодей на подремонтированном «кукурузнике», кашляющим, чихающим и задыхающимся в каждой воздушной яме, нетрезво устремится к вашему любимому пруду с рыбой. Не поверите, но и на такой случай предусмотрено страхование — «от падения летающих объектов». Отогнав от себя белогорячечный образ ухмыляющегося Усамы Бен Ладена или увязнувшей в пруду вращающейся летающей тарелки, медленно трансформирующейся в суповую, перейдем к более вероятным угрозам.

Мал мала меньше

Очень вероятен замор рыбы в результате аварийного выхода из строя технологического оборудования,

систем электроснабжения или гидротехнических сооружений. Но и от этого тоже можно застраховаться.

Конечно, страховые компании отдадут предпочтение солидным производителям, имеющим немалый опыт работы в рыборазведении. Ведь на сегодняшний день выращивание рыбы — это сложный по технологии процесс, требующий дорогостоящего оборудования, участия квалифицированного персонала, проведения специальных профилактических мероприятий от заболеваний и тщательного подбора корма. Существующие правила страхования рыбы, выращиваемой сельскохозяйственными и промышленными товаропроизводителями, как правило, гласят, что страховщики не примут на страхование рыбу, если обнаружат в

хозяйстве несоблюдение нормативов кормления или нормы посадки, нарушения режима эксплуатации зарыбленных водоемов и гидротехнических сооружений, несоответствие их санитарно-техническим нормам. Обычно в договоре страхования стараются учесть каждую мелочь. Как и при страховании людей, существует дифференцированный подход к каждой возрастной группе рыб. Одно дело — рыбопосадочный материал, включающий личинки и молодь (мальков): сеголеток, годовиков, двухлеток и трехлеток. Другое — товарная рыба, в том числе ремонтно-маточное стадо. По взаимному согласию сторон дополнительно могут приниматься на страхование продукты размножения (икра и молоки) на период инкубации до появления мальков.

Историческая справка

На Руси разведением рыбы занимались, даже когда в естественных реках и озерах без труда ловились и осетр, и стерлядь, и судак. При Петре I в подмосковных прудах выращивали не менее 50 видов. Особенно активными рыбододами стали монастыри. Самыми известными рыбодческими обителями были: Киево-Печерская лавра, Соловецкий и Воскресенский монастыри, Троице-Сергиева лавра. Оно и понятно — в пост рыба с успехом может заменить мясо.

Ужин в «Грибоедове»

Спектр разводимой и выращиваемой рыбы сегодня весьма широк: от вышеупомянутых карпов, карасей, форелей, сигов, лещей, линей, щук, пеляди до ценных осетров и стерляди. Как тут не вспомнить «Мастера и Маргариту» Михаила Булгакова: «Эх-хо-хо... Да, было, было!.. Помнят московские старожилы знаменитого «Грибоедова»! Что отварные порционные судачки! Дешевка это, милый Амвросий! А стерлядь, стерлядь в серебристой кастрюльке, стерлядь кусками, переложенными раковыми шейками и свежей икрой? <...> Помните, Амвросий? Ну что же спрашивать! По губам вашим вижу, что помните». Застраховав свое рыборазводное хозяйство, Амвросий мог бы с удовольствием ждать четвергов: «рыбный день» не обойдется без стерляди, выращенной собственными руками. А случись замор или другая неприятность — откусать ее можно будет в том же «Грибоедове». На полученную страховую выплату.

Жаль, «Грибоедов» в конце книги сгорел. Потому лучше умолкнуть, чтобы не перекормить читателя демьяновой ухой и дать ему возможность задуматься о преимуществах страхования коммерческого рыбоводства.

В 70–80-е годы прошлого века в нашей стране процветало рыбоводство на водоемах-охладителях ГЭС, АЭС и ТЭЦ, использующее их «технологическое» тепло





перевод Виктора Петрова

Страшный аппетит

Рост цен на продовольствие отразится как на богатых, так и на бедных странах — на последних в большей степени. В полной мере ощутят его и страховщики. «Ллойд» проанализировал влияние на индустрию страхования повышения мировых цен на продукты питания.

На минувшей конференции FAO (Food and Agriculture Organization, агентство при ООН), прошедшей в Риме, развитые индустриальные страны предупредили, что если они не предпримут усилия для повышения урожая зерновых и снятия барьеров в торговле, может последовать глобальная катастрофа.

Рис всему голова

Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун (Ban Ki-moon) заявил о необходимости увеличить производство продовольствия на 50 % к 2030 году. Цены на продукты за последние 30 лет достигли максимума в реальном исчислении с поправкой на инфляцию, что вызвало в некоторых странах народные волнения.

«Бедные страны расходуют на 40 % больше по своим счетам импорта из-за роста цен. Некоторые эксперты добавляют, что расходы отдельных стран по этой статье торгового баланса удвоились. Мировое повышение цен на

продовольствие обусловлено растущим спросом на него, плохой погодой и увеличением сельскохозяйственных площадей, выделяемых под биотопливо», — считают аналитики «Ллойда».

Ограничения на экспорт риса были наложены в основных странах-производителях, таких как Индия, Китай и Вьетнам. В результате сильно пострадали основные страны-импортеры: Бангладеш, Филиппины и Нигерия. В Египте, где на основные продукты выделяется субсидия, рост цен стал большой нагрузкой для бюджета.

Снова национализация?

«Глобальная нехватка продовольствия увеличивает политические риски во всем мире, каждая страна подвергается им по-своему», — считает Рафаэль Гомес (Rafael Gomes), заместитель директора Департамента по политическим рискам «Ллойда». Он поясняет, что нехватка продовольствия приведет как к повышению

риска для бизнеса со стороны политических факторов, так и к повышенному спросу на покрытие политических рисков.

«Основные угрозы видятся для контрактных обязательств: неуплата и непоставка по контракту; складские потери в результате мятежа; экспроприация земель для перераспределения в пользу сельскохозяйственных нужд; наконец, в экстремальной ситуации — национализация продовольственной отрасли», — отмечает Гомес.

Некоторые члены синдиката «Ллойд» специализируются на страховании политических рисков. «Мы тщательно отслеживаем изменения на рынке в секторе продовольствия. В частности, касающиеся пшеницы, соевых бобов и риса», — отмечает Саймон Лоу, эксперт по политическим рискам от Ark Underwriting. — Наибольшее беспокойство вызывают мятежи и насильственные свержения правительств. Если складские запасы продовольствия наших клиентов

находятся в портах мятежных стран, мы хотели бы, чтобы была обеспечена безопасность запасов».

Лоу также указывает на опасность введения некоторыми странами торгового протекционизма, а также возможного эмбарго на экспорт и импорт, что представляет большую угрозу для контрактных обязательств. К примеру, предпринимателю будет трудно выполнить контрактные обязательства по поставке из-за обстоятельств непреодолимой силы (force majeure).

«Это будет означать для покупателя необходимость приобретения, скажем, пшеницы из других источников и возможную угрозу невозвращения предоплаты по неисполненному контракту. Мы пересматриваем размеры страхового покрытия для рисков подобного рода», — отмечает эксперт.

Назад, в будущее

«Ллойд» заключает: «Рост цен на продовольствие ведет к серьезным последствиям. Там, где обстановка будет напряжена из-за нехватки продуктов, это приведет к серьезным проблемам, поскольку люди станут уделять основное внимание обеспечению пропитания семьи, а не развитию экономики. Работники должны быть сыты и в безопасности».

www.lloyds.com



Ольга Аракелян

Люксембург. Лихтенштейн

Есть в Западной Европе два маленьких государства, значение которых для Европы невозможно переоценить. Это Люксембург и Лихтенштейн. Они многим похожи, но некоторыми чертами резко отличаются друг от друга.

Княжеские владения

Княжество Лихтенштейн — малое государство в Европе с населением чуть больше 35 000 человек, расположенное на склонах предгорья Альп в долине Рейна. Оно граничит со Швейцарией, с которой связаны его экономика и политика, а также с Австрией.

Район Лихтенштейна был под властью Каролингов до 911 года. В герцогстве Шва-

бия на территории нынешнего Лихтенштейна находились Шелленберг и Вадуц (сегодня — столица страны). В 1507 году Вадуц получил особые права и привилегии, а также суверенитет. Немного позже и Шелленберг, и Вадуц были проданы князю Лихтенштейнскому. Датой образования государства Лихтенштейн считается 1719 год, когда две территории объединили в

одно княжество. До Первой мировой войны страна имела тесно сотрудничала с Австрией, но после 1918 года подписала соглашение о торговле и почтовой службе со Швейцарией, немного позже заключив с ней и таможенный союз.

Предмет раздора

Люксембург окружен крупными европейскими государствами: Бельгией, Германией

и Францией. Вместе с Бельгией и Нидерландами страна входит в экономический союз (Бенилюкс). Люксембург всегда был лакомым кусочком для правителей соседних стран, которые пытались присоединить его к своей территории. С XV века страна находилась под властью таких держав, как Испания, Нидерланды, Франция, Австрия. А 29 апреля 1867 года на международной конференции в Лон-

Сегодня банки Лихтенштейна управляют имуществом клиентов на сумму 155 млрд евро. Кроме того, в стране работают 163 инвестиционные компании с имуществом примерно на 21 млрд швейцарских франков, а также 31 страховая компания.

В стране действуют профессиональные ассоциации поставщиков финансовых услуг:

- ассоциация банкиров;
- ассоциация профессиональных доверителей;
- ассоциация независимых управляющих активами;
- ассоциация страховщиков;
- ассоциация аудиторов.

доне Россия, Великобритания, Франция, Пруссия и ряд других государств подписали договор о статусе Люксембурга. Согласно документу корона Великогерцогства признавалась наследственным владением дома Нассау, а само герцогство определялось «вечно нейтральным» государством.

Близнецы не братья

Лихтенштейн и Люксембург — это крошечные государства, для которых главной заботой на протяжении всей их истории было сохранение независимости и мира на своей территории. И то и другое сделали финансы одной из главных отраслей экономики — ведь банковское дело, страхование, управление финансами — это то, в чем нуждается вся Европа. Управление финансами других государств обеспечило «двум «Л»» долгоданный нейтралитет, а также

благополучие их жителям. Обе страны являются финансовыми и деловыми центрами международного значения.

Так, Лихтенштейн официально называют низконалоговой юрисдикцией, как и Швейцарию.

Преимущества лихтенштейнских страховых компаний обусловлены не только налоговыми льготами, но и традиционным свободным движением финансовых услуг в пределах ЕС, особенностями инвестиционной политики компаний, которые вкладывают средства лишь в общественные фонды, размещающие свой капитал в престижных банках и надежных компаниях, таких как UBS, Credit Suisse, Fortuna Investment, ABN-Amro, Banque Sarasin, Banque Migros, Fidelity, Union Bancaire, GAMAX и др., соблюдением банковской, страховой и налоговой тайны и закона «Об обеспе-

чении надежности капиталовложений». Кроме того, в Лихтенштейне действует так называемая привилегия в случае банкротства, которая состоит в том, что банкрот имеет возможность составить капитал, свободный от наложения ареста. Что касается особенностей непосредственно страхования, то существует специальная защита страхования жизни в целях личного добровольного пенсионного обеспечения или обеспечения членов семьи.

Но Лихтенштейн нередко обвиняют в «отмывании денег» и незаконных финансовых операциях. В 1999 году в результате проведенного расследования был арестован целый ряд видных представителей политической и деловой элиты княжества. Наряду с Монако и Андоррой Лихтенштейн попал в черный список государств, в которых резиденты других стран уходят от налогообложения. Правда, 19 июля 2000 года объединение банков Лихтенштейна объявило о том, что не будет допускать открытия анонимных счетов.

Налоги в Люксембурге также сравнительно невысоки, но это государство не было заме-

чено ни в каких финансовых аферах, что делает ему честь. Три составляющие экономики Люксембурга — это банковское дело, инвестиционные фонды и страхование.

Многовековое влияние соседних стран сказалось на всех сторонах жизни Люксембурга, в том числе и на страховании. Система страхования Люксембурга считается одной из самых эффективных в мире. Социальное законодательство в стране стало динамично развиваться в прошлом веке. В 1901–1911 годах были введены страхование от болезней и несчастных случаев на производстве, выплата пенсий по инвалидности и по старости. В 1925 году издан кодекс социального страхования.

В 2008 году Люксембург был признан богатейшим государством Европейского союза.

Люксембург является первым панъевропейским центром страхования жизни, способствующим международному маркетингу страховых продуктов. По этой причине многие крупные европейские страховые компании выбрали эту страну в качестве штаб-квартиры.

В частности, страховщики жизни:

- Le Foyer Insurance;
- Swiss Life Insurance;
- Fortis Insurance;
- AXA Insurance;
- AGF Insurance;
- Baloise Insurance;
- Dexia Insurance;
- Sogelife Insurance.

И универсальные страховщики:

- Le Foyer Insurance;
- AXA Insurance;
- P&V Insurance;
- Baloise Insurance;
- Fortis Insurance;
- AIG Insurance;
- DKV Insurance;
- Winterthur Insurance.



«А мы гуляем, мы крутые, АХА...»

АХА | вторая по величине в Европе страховая компания — завершила сделку по приобретению 36,7 % акций российской страховой компании «РЕСО-Гарантия». Об этом сообщается в распространенном 18 июня пресс-релизе французской компании. Стоимость покупки составила 810 млн евро. Исходя из параметров сделки, 100 % акций «РЕСО-Гарантии», располагающей второй по размерам агентской сетью среди российских страховщиков, стоят 2,207 млрд евро.



В рамках сделки АХА создаст совместно с «РЕСО-Гарантия» подразделение по страхованию жизни и сберегательное подразделение. Восемьдесят пять процентов акций «РЕСО-Гарантия» принадлежат братьям Сергею и Николаю Саркисовым, 10 % — Европейскому банку реконструкции и развития и 5 % — президенту группы «РЕСО» Андрею Савельеву.

История страхового гиганта

Хотя страховая группа со штаб-квартирой в Париже под нынешним именем АХА существует лишь с 1984 года, ее

корни уходят в начало XIX века, во французскую провинцию Нормандия, где в 1817 году было основано общество взаимного страхования.

Жак-Теодор ле Карпентье (Jacques-Théodore le Carpentier) и еще 17 домовладельцев образовали в Руане Compagnie d'assurances Mutuelles contre l'incendie dans les départements de la Seine et de l'Eure (Общество взаимного страхования от несчастных случаев в департаментах Сена и Эр) — компанию по страхованию убытков от пожаров. В учредительных документах общества значилось, что каждый его акционер является страховщиком и одновременно

страхователем на протяжении ближайших пяти лет. Это соответствовало базовому принципу взаимного страхования, по которому страхователи выступают соучредителями страхового общества.

Первый страховой случай, по которому обществу предстояло произвести выплату, наступил в 1819 году. Сумма к выплате составила всего 7,5 франков. Осознав невозможность разложить ее на 1264 пайщика, общество создало резервный фонд, из которого и была произведена выплата.

Вскоре, в 1822 году, акционерам предстояло возместить куда более существенный

ущерб — от пожара Реймского собора. Это было событие, которое им надолго запомнилось.

В 1852 году между страховыми обществами и французским правительством «разгорелся» нешуточный конфликт. Опасаясь роста числа пожаров вследствие изобретения спичек, страховщики требовали ограничить и даже вовсе запретить производство новинки во Франции. И одержали победу: правительство пошло на поводу и даже ввело госмонополию на производство и продажу столь нужного товара.

В дальнейшем промышленная революция и усиливающаяся конкуренция на рынке вынудили стремящееся выжить страховое общество к экспансии и диверсификации, что привело к открытию новых отделений и распространению страховой деятельности на сферу промышленных рисков.

В 1881 году компания в очередной раз претерпела организационные преобразования и, кроме того, взяла новое название Ancienne Mutuelle (AM), под которым проработала до 1977 года. Помимо прочего, страховое общество расширило деятельность за счет страхования жизни.

Первая мировая война мало отразилась на деятельности компании Ancienne Mutuelle (AM), которая по-прежнему оставалась малоприметной провинциальной золушкой. Стоит отметить только образование в послевоенное время подразделения по страхованию автомобильных рисков — Anciennes Mutuelles Accidents, которое сразу же стало приносить компании большую часть прибыли.

Вторая мировая обошлась страховщику гораздо дороже. В апреле 1944 года был разбомблен новенький офис компании, под руинами погиб бессменный с 1913 года председатель общества Гастон де Пейнвиль (Gaston de Payenneville). В целом AM вышла из передряг в довольно плачевном состоянии, хотя подразделения по страхованию жизни и автострахованию пострадали меньше всего. Вскоре стала очевидна необходимость более четкой структуры компании, до этого весьма хаотично организованной.

Перемены наступили в 1946 году — после учреждения Groupe Ancienne Mutuelle, они были успешно осуществлены под руководством Андре Сау д'Изарна (André Sahut d'Izarn).

В результате компания получила новый импульс, подтверждая свой девиз: *E cinere suo re divide* — «Восставая из

пепла». С этого времени и до середины 1970-х прошла целая череда слияний с подобными же малозначительными обществами взаимного страхования на местных рынках.

В разгар бурных событий 1968 года Андре Сау д'Изарн широко отпраздновал 150-летний юбилей общества. Корпоратив по этому случаю в Бельбефе, Нормандия, как говорят, отличался невиданным шиком; особо отмечали прибытие специального «гостя», по фамилии компьютер, только что приобретенного компанией.

Вскоре развитие зашло в тупик. Возможно, этому поспособствовала и смерть Андре Сау д'Изарна, последовавшая в 1972 году.

В апреле 1974 года разразилась самая продолжительная в истории страхового общества забастовка сотрудников. Она длилась два месяца и полностью парализовала деятельность компании. Забастовка закончилась в июне избранием президентом Клода Бебеара и принятием щедрой социальной программы для работников.

С этого времени для компании Ancienne Mutuelle начался новый отсчет времени. Беbear, получивший за свою неумную страсть к поглощению конкурентов прозвища: «крокодил Клод», «крестный отец» и даже «ковбой от страхования», сыграл исключительную роль в развитии компании. Он превратил группу борющихся за выживание малозаметных страховых обществ в современного гиганта страхового рынка, входящего во всевозможные «топы».

Ковбой от страхования

Клод Беbear, сын школьных учителей, закончил престижнейшую École Polytechnique (Политехническая школа, парижский вуз технического профиля). Там он делил комнату в кампусе с д'Изарном-младшим. Андре Сау, потеряв надежду заинтересовать сына семейным бизнесом, предложил заняться страхованием



Справка

На сегодняшний день в списке Top-500 Global журнала «Форчун» AXA занимает 15-е место (по полученным за год доходам).

Выручка за 2007 год составила 139,7 млрд долларов.

Прибыль — 6,37 млрд долларов.

Активы на конец 2007 года — 959,39 млрд долларов.

Акционерный капитал — 62,27 млрд долларов.

Общее число работающих — 96 тыс. человек.

Нынешний председатель совета директоров — Henri de Castries.

Штаб-квартира расположена: 25 Ave. Matignon, Paris, 75008.

Компания котируется на нью-йоркской NYSE (AXA) и парижской бирже Euronext (CS).

Клоду. Перспектива развития нового бизнеса заинтересовала молодого человека, хотя сначала он склонялся к государственной службе. Беbear пришел в 1958 году, после окончания обучения, в Ancienne Mutuelle и прошел все полагающиеся ступени карьерной лестницы.

В 1964–1966 годах он возглавил отделение страхования жизни канадской «дочки» AM — Provinces Unies. Здесь он изучил агрессивный и высококонкурентный стиль североамериканского современного бизнеса, столь разительно отличающегося от французского.

В 1982 году, когда левое правительство во Франции планировало национализировать сектор страхования, Клод Беbear осуществил самое громкое из своих недружественных поглощений — «захватил» Drouot Group, крупнейшего на тот момент негосударственного страховщика в стране.

Образовавшаяся в результате слияния фирма получила

название AXA — палиндром, который читается во всех языках одинаково и не имеет никакого значения. Кроме всего, выбиравший его лично Клод Беbear, хотел, чтобы первой буквой была «А», обеспечивающая положение сверху всех алфавитно-отсортированных индексов. Он уже тогда мечтал о международной экспансии. И AXA очень быстро распространила свои услуги по всему миру.

Среди наиболее значительных приобретений, сделанных «ковбоем Клодом», можно отметить французскую Compagnie du Midi (при этом группа одержала победу в нешуточной схватке за контроль с Generali). В 1996 году AXA слилась с государственной UAP — номером один на тот момент на рынке Франции.

В 2000 году пост председателя Совета директоров AXA занял Анри де Кастри (Henri de Castries). Среди последних приобретений AXA: MONY (Mutual of New York), США, и Winterthur, Швейцария.

Организатор
Всероссийский Союз Страховщиков

Соорганизатор

Г Р У П П А
Деловой формат

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



НОВЯБРЬСКИЕ
ДЕЛОВЫЕ
ВСТРЕЧИ
ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ

27-28 ноября 2008
МОСКВА,
Президент-Отель



При поддержке

SCOR

Информационный
партнер

REMARK

Считается, что взаимное страхование возникло в Англии в X веке, но на самом деле еще раньше его прототипы появились в Шумере, Древних Египте, Греции, Риме, Китае, Индии. Были они и в Израильском царстве.

Анна Швон

При свете меноры

Израильское царство — древнее еврейское государство, располагавшееся на территории Северной Палестины. Оно было основано в XI веке до н. э. царем Саулом, и столицей его стал Иерусалим. После смерти царя Соломона царство было завоевано Ассирией и распалось, а к IX веку на его территории образовалось другое — Иудейское (современные евреи — потомки тех, кто жил в Иудее).

За осла ответишь

Страхование в Израильском царстве зародилось в сельскохозяйственной сфере. Общины вынуждены были взаимно страховать сельскохозяйственные риски в натуральной форме в связи с неразвитостью денежных отношений. Таким образом, именно община стала необходимым условием существования взаимного страхования.

Одни из самых древних правил страхования можно обнаружить в определенной книге Талмуда — собрании религиозных, правовых и этических норм иудаизма, написанном в V–III веках до н. э. Например: «Если у какого-то погонщика в караване пропадет осел, то другие погонщики должны передать ему другого осла, но ни в коем случае не деньги...» Так определялся основной принцип страхования — служить возмещению ущерба, а не обогащению.

Приданое из страхового фонда

У древних иудеев существовали прообразы социального страхования. Коммунальные учреждения (аналогичные римским коллегиям) аккумулировали средства с целью

взаимопомощи. Согласно Талмуду каждый мужчина должен делить свой заработок на три части: одну вложить в дело, другую — в землю, третью же использовать в качестве резерва. Этот резерв и шел в общий фонд коммунальных учреждений. Он предназначался для снабжения бедных одеждой и обувью, посещения больных и ухода за ними, погребения умерших, выкупа пленных, выдачи замуж девушек из бедных семей.

Корни insurance fraud

Эволюционировал институт морского страхования. К IX веку Иудея оказывала существенное влияние на развитие торговых связей в Европе. Судя по документам того времени, страховщики активно участвовали в морской торговле, входя в долю с владельцами грузов. Иерусалимские «специалисты» предлагали услуги практически во всех

средиземноморских портах. Владелец судна, отправляясь в плавание, страховал его. Если корабль тонул или груз пропал, купец не должен был возвращать деньги заемщику. Но за такую услугу кредитор брал высокие проценты. Нередко судовладелец намеренно топил корабль, на котором груза никогда и не было, чтобы получить страховую премию.

Эта доля для тебя

Все формы страхового обеспечения в древности имели одну общую особенность. Это отсутствие регулярных страховых платежей, вносимых в кассу членами страхового объединения. Страховой фонд обеспечивался не за счет предварительных взносов — действовало обязательство участников возмещать будущие убытки по системе распределения.

Впоследствии страхование стало строиться также и

на основе аккумуляции постоянного страхового фонда. Тем самым оно переходило от распределения убытка между участниками постфактум к более совершенной форме организации, предполагающей регулярные страховые платежи. Однако еще долгое время эти две формы страхования существовали рядом: первая по преимуществу в торговле, вторая — в сфере ремесел.

Вследствие постоянной и тесной связи участников в объединениях ремесленников, в отличие от коллективов вечно путешествующих купцов, система взаимопомощи приобрела универсальный характер. Она распространилась на широкий круг несчастных случаев, угрожающих уже не только имуществу, но и жизни и здоровью людей, и сочетала в себе имущественное и личное страхование, зачатую с перевесом в сторону последнего.



ВНИМАНИЕ!

№ 7 (15)
2008

приложение к изданию
страхового рынка **страховой**случай



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

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк	
	Номенклатура	№
1	СВ1 Мос	463997
2	СВ2 Мос	362498
3	СВ2 Мос	911517
4	СВ2 Мос	364486
5	СВ2 Мос	364487
6	СВ2 Мос	808249
7	СВ2 Мос	151569
8	СВ2 Мос	12925
9	СВ2 Мос	147369
10	СВ1 Мос	423988
11	СВ1 Мос	423989
12	СВ1 Мос	423990
13	СВ1 Мос	423991
14	СВ1 Мос	423992
15	СВ2 Мос	911598
16	СВ1 Мос	429647
17	СВ1 Мос	429648
18	СВ1 Мос	429649
19	СВ1 Мос	429650
20	СВ2 Мос	105748
21	СВ2 Мос	359573
22	СВ1 Мос	461455
23	СВ2 Мос	911859

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	Полис ОСАГО	AAA	282130697
2	Полис ОСАГО	AAA	139419514
3	Полис ОСАГО	AAA	139432663
4	Полис ОСАГО	AAA	439605387
5	Полис ОСАГО	AAA	442964951
6	Полис ОСАГО	AAA	421936744
7	Полис ОСАГО	AAA	408599358
8	Форма для печати		850897
9	Полис ОСАГО	AAA	135702798
10	Полис ОСАГО	AAA	138494509
11	Полис ОСАГО	AAA	138494759
12	Полис ОСАГО	AAA	139416302
13	Полис ОСАГО	AAA	139416933

14	Полис ОСАГО	AAA	139418122
15	Полис ОСАГО	AAA	139419085
16	Полис ОСАГО	AAA	139420906
17	Полис ОСАГО	AAA	139430584
18	Полис ОСАГО	AAA	139431812
19	Полис ОСАГО	AAA	139431813
20	Полис ОСАГО	AAA	139465595
21	Полис ОСАГО	AAA	139466671
22	Полис ОСАГО	AAA	139488907
23	Полис ОСАГО	AAA	403464567
24	Полис ОСАГО	AAA	422692004
25	Полис ОСАГО	AAA	427052612
26	Полис ОСАГО	AAA	439367573
27	Полис ОСАГО	AAA	439367623
28	Полис ОСАГО	AAA	439604648
29	Полис ОСАГО	AAA	439645083
30	Полис ОСАГО	AAA	439645315
31	Полис ОСАГО	AAA	442962243
32	Полис ОСАГО	AAA	442963938
33	Полис ОСАГО	AAA	442966039
34	Полис ОСАГО	AAA	444651977
35	Полис ОСАГО	AAA	444652933
36	Полис ОСАГО	AAA	454797635
37	Полис ОСАГО	AAA	139491039
38	Полис ОСАГО	AAA	139467928
39	Полис ОСАГО	AAA	139462188
40	Полис ОСАГО	AAA	139432748
41	Полис ОСАГО	AAA	133292120
42	Полис ОСАГО	AAA	135946957

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

№ п/п	Бланк			
	Номенклатура	Тип	Серия	№
1	Полис	ОСАГО	AAA	427053137
2	Полис	ОСАГО	AAA	427053132
3	Квитанция	А-7		864836
4	Полис	АИ		203
5	Полис	АИ		204
6	Полис	АИ		205
7	Полис	АИ		206
8	Полис	АИ		207
9	Полис	ОСАГО	AAA	427051991

Директор филиала А. Е. Куликов

Учредитель и издатель:

ООО «Медиаиндекс»

Главный редактор:

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

Директор по рекламе:

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

Оригинал-макет и верстка:

Владимир Шкрёдов,
Михаил Кирьян

Адрес редакции:

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

Установочный тираж:

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

Подписано в печать:

14.07.2008, 20:00

Распространяется по целевой
рассылке и редакционной
подписке

Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель

Все рекламируемые товары
и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©,
публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять
мнение автора

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

⁽⁸¹²⁾ **7152827**
zakaz@polisa.ru

МЫ 14 ЛЕТ НА РЫНКЕ

МЫ 3 ГОДА ИЗДАЕМ ЖУРНАЛ

МЫ ЕДИНСТВЕННЫЕ В ПЕТЕРБУРГЕ

МЫ ЗНАЕМ О СТРАХОВАНИИ **ВСЕ**

(И ДАЖЕ НЕМНОГО БОЛЬШЕ :)

**ЕСТЬ СМЫСЛ ЗАКАЗЫВАТЬ ПОЛИС
У НАС**

страховойслучай
СТРАХОВАЯ СЛУЖБА ЖУРНАЛА

