

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург 2008
номер 4 (26)

Магия страхования

В течение восьми лет на страховую отрасль воздействовали силы, о которых не то что обыватели, а даже матерые профессионалы не подозревали. «Страховой случай» приоткрывает завесу тайны



Не вставая с кресла

У меня истек срок действия полиса ОСАГО. Как обычно, в самый неподходящий момент — за три дня до зарплаты



Стремление к совершенству

Изначально нацеленный на американскую аудиторию Lexus через три года стал продаваться и в Канаде, и в Великобритании



Верхом на подушке

Летать на подушке можно не только в детстве во сне, но и в реальной жизни, если эта подушка — воздушная



Два разных Египта

Согласно древним легендам и сказаниям, главное божество египтян — бог Ра, отождествляемый с солнцем



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

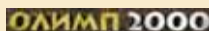


БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
WWW.ROS.RU **(812) 336 3030**



актуально	
Кредиты отдыхают	3
рынок	
Магия страхования	6
it	
Не вставая с кресла.	8
авто	
Мечта поэта	10
Стремление к совершенству	14
безопасность	
Автовладелец против системы	18
недвижимость	
Приносящая доход	20
аква	
Верхом на подушке	24
в мире	
С миру по горю	27
туризм	
Клапан для адреналина.	28
история	
Два разных Египта	30
здоровье	
SPA-койствие, только SPA-койствие	32
криминал	
Помолимся за здоровье	34
Жертвы лоботомии	35
экзотика	
Улыбка на миллион	36
Вот так простата!	38
2 миллиона питомцев.	38

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

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



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Константин Харин

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

Генеральный директор:
Наталья Михайленко,
mihaylenko@sluchay.ru
+7 (812) 973-4790

Главный редактор:
Константин Байков,
baykov@mediaindex.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:
Эдуард Игнатьев

Оригинал-макет:
Владимир Шкрядов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Вадим Матвеевко,
Алла Александрова,
Константин Байков

Адрес редакции:
191002, Санкт-Петербург,
Загородный пр., 18/2,
БЦ «Олимп 2000», 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:
27.03.2008, 14:00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

Отпечатано в типографии:
«Премиум Пресс», ул. Оптиков, 4

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



Кредиты отдыхают

Более половины всей техники, оборудования и прочих средств производства российских компаний приобретается в лизинг. Юридические лица, чтобы не изымать деньги из оборота, часто покупают имущество на заемные средства. Это делается, как правило, двумя способами: с помощью банковских и лизинговых услуг. Преимущества покупки в лизинг здесь очевидны: возможность отнесения затрат на себестоимость позволяет сэкономить на налогах.

Но существует и ряд проблем в отрасли, в частности отказ лизинговым компаниям в возмещении НДС, уплаченного ими продавцам оборудования. Налоговики не возвращают деньги, доказывая, что операции нерентабельны или оборудование куплено на заемные средства либо передано по возвратному лизингу, при котором продавец имущества сам берет его в финансовую аренду.

Каждая четвертая компания в России пользуется лизингом или собирается воспользоваться. По оценкам экспертов, в России работают примерно 270 лизинговых компаний. Общий объем рынка составляет примерно 100 млрд долларов, из них на Северо-Запад, по разным данным, приходится от 8 до 10 млрд долларов. В лизинг приобретаются: оборудование (до 45%), грузовой автотранспорт и спецтехника (до 35%), легковой автотранспорт (до 25%), недвижимость (до 5%).

Очевидные преимущества

Лизинг все активнее набирает объемы по сравнению с банковскими кредитами, прибавляя более 50% в год, становясь лакомым куском для большинства сторон, обслуживающих этот рынок.

Поэтому вопросы лизинга сегодня актуальны для многих участников рынка: банков, снабжающих средствами лизинговые компании, страховых посредников — брокеров и агентов, самих страховых компаний, лизингополучателей и тех компаний, для которых лизинг — это источник расширения продаж: автодистрибьюторов и дилеров, строительных компаний, продавцов недвижимости и пр.

По словам директора дивизиона «Северо-Запад» ГК «Интерлизинг» Екатерины Тулиной, преимущества в лизинге для потребителя очевидны: предприниматели обращаются в лизинговые компании, когда их финансовое состояние не позволяет получить кредит в банке, либо если в компании отсутствует структура, кото-

рая занимается привлечением средств (аутсорсингом), а также при желании оптимизировать свои денежные потоки, налоговые платежи. По финансовому состоянию лизингополучатель не всегда отвечает запросам банка. И часть рисков лизинговая компания берет на себя, обеспечивая доход такой платой за риск.

Кроме того, заключая договор с лизинговой компанией, клиент снимает со своих плеч решение дополнительных вопросов, касающихся страхования, переговоров с поставщиками, перевозчиками и пр. Обращаясь в банк, клиент просит выдать ему довольно значительную сумму, но не всегда может поручиться за нее. Прибегая к лизингу, ему не нужно иметь на руках всю сумму. Сначала вносится аванс, а далее ежегодно оплачивается арендная стоимость имущества. Лизинг получается дороже обычной покупки по общей сумме выплат. Зато нет необходимости сразу оплачивать полную стоимость имущества, которое приобретается в пользование.

Лизинг — это сдача клиенту в аренду имущества, которое принадлежит лизинговой компании. Существуют три вида лизинговых компаний:

- работающие при финансовых источниках (как правило, банках);
- независимые, созданные на базе частного капитала;
- работающие при товарных источниках (например, «КАМАЗ-Лизинг», «Скания-Лизинг» и т. д.).

Крыша для сделки

В системе лизинговых отношений страховая компания выступает в качестве косвенного участника лизинговой сделки (наряду с банками, брокерами и посредниками).

Согласно Оттавской конвенции, все компании должны страховать имущество, передаваемое в лизинг. По данным Северо-Западной лизинговой ассоциации, за прошедший год было застраховано 95% сделок.

Страхование в лизинговых операциях можно подразделить на две составляющие. Первая — это страхование непосредственных финансовых рисков лизинговой компании. Сюда включаются риск непогашения лизинговых платежей и риск дефолта (банкротства) лизингополучателя. Вторая — это имущественное страхование самого объекта лизинга: транспорта, оборудования, спецтехники и т. п.

«Страхование имущества — уже достаточно развитая отрасль, которой пользуются на рынке и лизинговые компании, но страхование финансовых рисков лизингодателям и лизингополучателям практически незнакомо», — считает президент Северо-Западной лизинговой ассоциации Андрей Пушкарев.

Страховые компании, напротив, говорят о наличии в их портфелях данного продукта. «Хотя, действительно, если лизинговое имущество страхуется в 95 % случаев, то финриски страхуются в 1–2 % сделок», — говорит эксперт в области страхования Валентин Смышляев. — Просто причина непопулярности его у лизингодателей заключается в высоких тарифах такой страховки. Тарифы же устанав-



Екатерина Тулина

директор дивизиона «Северо-Запад» ГК «Интерлизинг»

ливаются исходя из анализа финансово-хозяйственной деятельности лизингополучателя и соответствуют той вероятности, с которой лизингополучатель может не расплатиться».

«Тариф на страхование финансовых рисков составляет

от 5 % стоимости сделки, и такое удорожание обусловлено тем, что страховые компании, не имея необходимой статистики и большого количества заключенных сделок, предполагают высокие риски, ожидая и соответствующую убыточность», — говорит президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров.



Андрей Пушкарев

президент Северо-Западной лизинговой ассоциации

Чтоб было все спокойно

В развитии страхования лизинга сохраняется ряд проблем, которые мешают его более динамичному росту. Прежде всего, это правовая проблема, связанная с определением партнерами выгодоприобретателя. В его роли чаще выступает лизингодатель, хотя может быть и лизингополучатель. Возможен также вариант, когда лизингодатель и лизингополучатель становятся выгодоприобретателями по различным рискам.

Но некоторые страховщики считают, что лизингодатель не может получить выгоду по сделке, если имущество застраховано лизингополучателем. Такой вариант, по их мнению, противоречит статье 930 ГК РФ, в которой сказано, что имущество можно застраховать в пользу участника сделки, заинтересованного в сохранении этого предмета. Однако по логике страховщика, если арендодатель по договору лизинга перекладывает на арендатора риски потери, гибели, повреждения имущества, он теряет интерес к сохранению последнего, что приводит к признанию дого-

вора страхования недействительным.

«На практике, как правило, даже если риск утраты и повреждения предмета лизинга переходит к лизингополучателю, выгодоприобретателем по договору страхования является лизингодатель», — объясняет Валентин Смышляев. — Это обусловлено тем, что основной инвестиционный риск лизингового проекта ложится в основном на плечи лизингодателя».

«Для небольших компаний сохраняется проблема аккредитации в банках», — говорит другой страховой эксперт, Андрей Растворцев.

Серьезным, но вполне решаемым является вопрос, связанный с отсутствием полного и непрерывного покрытия рисков, сопровождающих лизинговую сделку. «Клиент старается максимально удешевить страховку, в результате техника или оборудование перевозится, монтируется на месте (иногда это может происходить в течение года) без какой-либо защиты, и лизингодатель оказывается незащищен», — рассказывает



Андрей Сумбаров

президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада

руководитель страховой брокерской компании Наталья Евсеева. Эксперты сходятся во мнении, что необходим типовой страховой продукт со всеми прописанными рисками покрытия — тогда лизингодатель поймет на практике все преимущества комплексной страховки.

Наконец, извечной остается проблема довольно низкой культуры страхования предпринимателей. Председатель Общественного совета по

развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга Сергей Федоров призвал страховое сообщество совместными усилиями просвещать малый и средний бизнес в вопросах страхования. Совет предлагает площадку и самих предпринимателей, а дальше — дело за страховщиками.



Сергей Федоров

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

Недвижимость не движется

Лизинг недвижимости составляет в России всего 1 % общего объема сделок по лизингу, в то время как в остальной Европе его доля — 17 %.

По мнению экспертов, развитию этого направления препятствуют прежде всего законодательные коллизии. В документах регистрационной службы такого понятия, как лизинг недвижимости, вообще нет, а все сделки прописываются под видом аренды. Но основное противоречие при лизинге недвижимости состоит в несоответствии рыночной цены продажи и балансовой стоимости имущества. Возникает налогооблагаемая база, платежи по которой могут достигать 30 %, и клиенты просто не готовы на такие жертвы.

По словам Сергея Федорова, на сегодняшний момент Законодательное собрание Санкт-Петербурга лоббирует в Госдуме внесение изменений в ФЗ № 178 о приватизации государственного муниципального имущества, которые позволят малым предприятиям выкупать это имущество по рыночной стоимости, но без тендера. Од-

нако эксперты в один голос твердят о негативных последствиях для развития отрасли: ведь если предприятие сможет выкупать без аукциона арендуемое помещение, то роль лизинговых компаний сведется на нет, так как любое имущество, с которым они работают, должно находиться в их собственности, а не предпринимателя и уж тем более не города.

Если сравнивать с арендными ставками лизинг, то приобрести недвижимость в лизинг сегодня выгоднее, потому что ежегодный платеж по лизингу сравним с арендной платой за объект в центре города. Не говоря уже об ипотеке. К сожалению, использовать лизинг недвижимости в виде ипотечной сделки в России не представляется возможным. Ипотека — это рассрочка для физических лиц, в то время как лизинг предназначен только

для юридических и для предпринимателей без образования юридического лица.

генеральные директора компаний. Они существенно экономят на налогообложении и

специальные программы, которые предлагаются в некоторых лизинговых компаниях. Согласно

Если лизинговое имущество страхуется в 95 % случаев, то страхование финансовых рисков проводится в 1–2 % сделок

Король лизинговых операций

Кроме недвижимости, лизинг сосредоточен и в таких отраслях, как телекоммуникации и связь, оборудование для добычи полезных ископаемых, железнодорожный транспорт, различное производственное оборудование. Но особенно активно заключаются сделки по автомобильному транспорту. Это объясняется высокой ликвидностью и востребованностью такого вида лизинга.

Чаще всего практикуют покупку автомобиля в лизинг

пользуются автомобилем не только для удовлетворения нужд компании, но и в личных целях.

«Сделки с лизингом автомобилей, предназначенных для генеральных директоров, на самом деле очень малы в объемах», — парирует Андрей Пушкарев. Основную же долю объема автолизинга формируют автомобили представительского класса, грузовой и коммерческий транспорт.

Еще одним подтверждением популярности соответствующих продуктов служат

но их условиям по окончании срока лизинга машина остается в собственности у сотрудника. Как правило, это является своеобразным бонусом при работе с персоналом.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Преимущества лизинга в сравнении с банковским кредитом: страховая защита и экономия на налогах», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion

реклама

INSFORMER
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Открытость
Объективность
Оперативность

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

Магия страхования

Нужно признаться, что, когда нашему журналу предложили сделать эту публикацию на эксклюзивных началах, мы, мягко говоря, растерялись. С одной стороны, вся история выглядела если не бредом, то откровенной мистификацией. С другой — редакции были предоставлены документы, достоверность которых не вызывает сомнений, а выкладки, приведенные в них, исключают двойное толкование. В связи с этим мы приводим интервью с председателем Северо-Западной страховой магической ассоциации Дмитрием Фетискиным полностью, без купюр. Предлагаем читателям сделать выводы самостоятельно.

— Дмитрий Валерьевич, давайте введем читателей в курс дела и расскажем о проекте, который стартовал в апреле 2000 года. Как возникла идея проекта и как она развивалась?

— Да, действительно, первого числа исполняется восемь лет проекту «Магия страхования». А его идея примерно на год старше. Как это обычно бывает, идея родилась совершенно неожиданно, но вполне закономерно. Дело в том, что я давно, с детства, интересуюсь оккультными науками. Вначале почитывал книги, которые удавалось достать (в основном самиздат — в Советском Союзе магию не привечали). Потом сошелся с практикующими магами, оброс связями в этой области. Но все это была как бы вторая, домашняя, жизнь. Можно сказать, хобби. А по основному роду занятий я — профессиональный страховщик. Начинать еще в советском Госстрахе. До поры до времени эти две сферы моих интересов никак не пересекались.

После развала Советского Союза, когда рынок страхования находился в стагнации, я какое-то время посвятил профессиональной деятельности в области практической магии. Но в конце девяностых стало ясно, что страховая отрасль успешно пережила кризис и начинает вставать на ноги. Очень захотелось ей помочь — дать толчок к развитию. Но как это сделать силами одного человека? Решение пришло само собой: магия. Вот

так мы начали использовать исторические практики для развития страхования в стране.

— Вы рассказали о возникновении идеи. Можно поподробнее о самом проекте? Как он начинался, какие были трудности?

— Труднее всего было уговорить участвовать в экспери-

менте коллег-страховщиков. Насильно мил не будешь: ни я, ни другие практикующие маги не имели морального права оказывать магическое воздействие на деятельность страховых организаций без согласия их руководителей. Поэтому для запуска проекта необходимо было создать инициативную группу из руко-

водителей нескольких компаний. При этом преподнести идею пришлось с большой осторожностью — поначалу, естественно, на меня смотрели, как на идиота. Спасали только мой авторитет и дружеские отношения с рядом страховщиков, сложившиеся еще в госстраховские времена. В конце концов с



руководством восьми страховых компаний мы достигли договоренности об их участии в эксперименте в течение одного года. Для принятия коллегиальных решений и разработки методики проведения и оценки результатов эксперимента была образована Северо-Западная страховая магическая ассоциация.

— Эксперимент проходил в атмосфере полной секретности. Как удалось в течение восьми лет избежать утечки информации?

— Вот это как раз оказалось совсем несложно. Во-первых, об эксперименте знали только девять страховщиков, включая меня. Плюс несколько практикующих магов, которых не нужно учить держать язык за зубами. Коллеги-страховщики тоже были не склонны распространяться на эту тему: сначала потому, что имели все шансы быть поднятыми на смех, а когда появились первые результаты, причина стала еще более веской — никто не хотел делиться ноу-хау с конкурентами.

— Кстати, о результатах. Наши аналитики, ознакомившись с предоставленными вами выкладками, сообщили, что они впечатляют. Но из первых уст информацию получить всегда приятнее.

— Разрабатывая методику эксперимента, мы ставили задачу количественно оценить эффективность различных видов магического воздействия на страховую бизнес. И это нам удалось. Но вначале несколько слов о применявшихся методах воздействия.

В то время, когда мы начинали проект, бизнес-магия в нашей стране еще не была так развита, как сейчас. Поэтому мы были вынуждены адаптировать для нужд бизнеса методы и практики семейной и бытовой магии. В ходе проекта мы апробировали следующие техники: приворот клиентов, заговор страховых

агентов на удачу, отвод глаз контролирурующих органов. Для выявления страхового мошенничества использовали ясновидение. Применялись и «обычные» практики — заговор на деньги и дистанционное целительство ключевых сотрудников. Для объективной оценки результатов эксперимента предварительно в каждой компании (естественно, в отсутствие сотрудников) были проведены изгнание злых духов и снятие сглаза и порчи.

Первые результаты выявились по прошествии примерно двух месяцев с начала пробного проекта. А уже через полгода эффективность магического воздействия уже не вызвала никаких сомнений. После подведения итогов годового эксперимента все участники ассоциации единогласно проголосовали за продолжение проекта и расширение перечня используемых магических практик.

— Вы говорили о количественной оценке результатов эксперимента.

— Да, для того чтобы оценить влияние специалистов по практической эзотерике на конкретные компании, в начале эксперимента мы ограничили число видов используемых воздействий. К каждой компании применялись два вида магических воздействий, причем их комбинация не повторялась. Результаты отражают графики и цифры: каждое воздействие совершенно четко вызывает прогресс компании по определенному направлению. Рознично-ориентированные компании за год удвоили объем розничных продаж за счет приворота клиентов. При этом там, где заговор на удачу был адресован агентам, очень успешно развивались агентские сети, а там, где непосредственно компании, — эффективнее работали продающие подразделения, то есть агентства. Компании, от которых отводили глаза

контролирующих органов, не только не подвергались проверкам налоговой инспекции и страхнадзора в течение года, но и не удостоились ни одного предписания. Кэптивные страховщики получили значительные финансовые вливания учредителей, находясь под действием заговора на деньги. И таких примеров — множество.

— Почему же с проекта, выражаясь государственным языком, был снят гриф секретности?

— По совершенно объективным причинам.

Во-первых, магия активно входит в нашу жизнь. Астрология (в частности гороскопы) уже давно стала обыденностью. Гонения на магов, экстрасенсов и «ненаучные» учения прекратились. Намечился позитивный интерес к магии государственных органов и официальных СМИ. Вспомните хотя бы проект «Битва экстрасенсов». И книг на эту тему тоже издается колоссальное количество.

Во-вторых, мы за семь лет экспериментов набили много шишек и не хотели бы, чтобы кто-то повторял наши ошибки. Ведь идея лежит на поверхности, и желающие «скрестить» магию и страхование обязательно найдутся. Мы готовы поделиться с ними опытом.

В-третьих, все мы — руководители, а значит, амбициозные люди. Нам приятно быть первыми, «заправилами» так сказать. Кроме того, магическая деятельность, в том числе в сфере страхования, давно нуждается в государственном регулировании. Рассекретив ассоциацию, имеющую восьмилетний опыт деятельности в этой сфере, мы получаем реальные шансы прямого контакта с государственными органами в качестве экспертов.

— Еще несколько коротких вопросов. Возможно ли негативное магическое воз-

действие на конкурентов, переманивание клиентов например? Другими словами, грозят ли нам «магические войны»?

— Нет, не грозят. Сообщество магов и колдунов — древнейший профсоюз на планете. В нем очень жесткие законы, правила и табу. Отрицательные воздействия и противодействие другим магам находятся под строжайшим запретом. А нарушители быстро выявляются и строго наказываются.

— Приворот клиентов, отвод глаз госорганов... Не являются ли такие воздействия преступлением против личности, закона?

— Пока магия официально не признана государством — нет. Такие воздействия находятся вне правового регулирования. Но работать над этим нужно.

— Принятие закона об ОСАГО — ваша работа?

— Без комментариев.

— Что дала магия страхованию — понятно. А дало ли что-нибудь страхование магии?

— Маги — такие же люди, как и все (если не говорить об их профессиональных возможностях). Каждый маг, с которым мы сотрудничаем, застрахован по полному пакету рисков. Кроме того, в процессе деятельности они зачастую оперируют судьбами людей — их жизнью, здоровьем. Поэтому ответственность всех наших партнеров застрахована.

Вся информация, предоставленная Северо-Западной страховой магической ассоциацией, не может быть размещена в рамках одной публикации. С полным отчетом о результатах осуществления проекта «Магия страхования» вы можете ознакомиться на сайте «Страхового случая»: <http://sluchay.ru/mats/magic.php>

Не вставая с кресла

История этого текста проста, как замена масла. У меня истек срок действия полиса ОСАГО. И как это обычно бывает, в самый неподходящий момент — посередине трудовой недели. Да еще за три дня до зарплаты.



В общем, для продления полиса нужен был вариант, не требующий никаких поездок (ездить без полиса нынче — дорогое удовольствие) и позволяющий не потратить лишних денег. Вроде бы страховая ответственность можно не на год, а на полгода. Да, в пересчете на год полугодовой полис дороже, но, когда три дня до получки, каждая разом потраченная тысяча гораздо ценней годовой экономии.

Было время, когда мы, студенты первых курсов, зарабатывали продажей полисов только-только появившейся обязательной автогражданки. Вспоминаю, что на государственные тарифы можно еще получить небольшую, но

скидку. Закон об ОСАГО предусматривает всего один повод для скидки: отсутствие ДТП в предыдущий период страхования. Тем не менее агенты и брокеры охотно делятся с клиентами своими процентами, а при заказе страховки через веб-сайты страховщиков иногда дают подарок — мелочь, а приятно. Благо Интернет, в отличие от брокеров и агентов, под рукой — лезу на поиски путей решения неожиданной проблемы...

Самые серьезные

Есть три вида сайтов, на которых можно заказать страховые полисы. Это порталы страховых компаний, сайты брокеров и личные странички

агентов. Самый простой метод поиска — «спросить у Яндекса». Первые несколько страниц оккупированы брокерами. Очевидно, они уделяют немалое внимание именно продвижению своих услуг в Сети. Страховщики находятся в «результатах поиска» далеко, зато их ссылки размещены на платной основе. С них и начнем!

На сайте компании «Ренессанс Страхование» легко нахожу калькулятор для расчета стоимости полиса. На этом радости заканчиваются. Рассчитать страховку на полгода — нельзя. Доставка полисов есть, но ее условия неясны — вероятно, они появятся после отправки заявки, но отправ-

лять ее вслепую не хочется. Вдруг полис привезут через неделю или попросят оплатить доставку? Может, позвонить? Лень. Вон сколько еще страховых компаний...

Рассчитать страховку на полгода отказались сайты «АльфаСтрахования», компаний «КЛАСС» и «РЕСО». Правда, калькулятор «Альфы» предложил более экономный вариант — застраховать машину можно и на 20 дней. Я уже был готов заказать полис, но выяснилось, что доставка только по Москве, а двадцатидневная страховка — только для машин, следующих к месту регистрации.

Калькуляторы «РЕСО» и «ГУТА-Страхования» спраши-

«Здравствуйте. Добро пожаловать на сайт стархового агенсва»

вают про таинственный «класс убыточности» — разобраться наверняка можно, но очень уж не хотелось: доходчиво объяснить, что и как мне нужно выбрать, надо было прямо в калькуляторе. И с этих сайтов я ухожу с носом.

В списке регионов у калькулятора компании ВСК с трудом нахожу Санкт-Петербург. Оказывается, это город в Ленинградской области. Заказать полис online можно — надо заполнить и отправить заявку, после чего с клиентом свяжется сотрудник компании, с которым нужно обсудить условия доставки. Срок обработки заявки — один рабочий день, тратить который на то, чтобы узнать время доставки полиса, было жаль...

Самый удобный интернет-магазин у «РОСНО». Там можно максимально точно рассчитать стоимость полиса (но, опять же, только годового). Доставка полисов организована, и она бесплатна. Чтобы уточнить время доставки, надо позвонить в компанию.

Несколько часов скитаний по сайтам страховщиков получились потраченными впустую — мне так и не удалось найти интернет-магазин полисов, в котором было бы четко расписано, что я заказываю, сколько я за это что-то заплачу и когда будет доставлен мой полис.

Неусердные посредники

Брокеры предлагают услуги не одной страховой компании, а нескольких, помогая клиенту выбрать самого подходящего страховщика. На поверку вышло, что большинство из них «дружат» с какой-то одной — самой щедрой — компанией. Про обе симпатичные мне страховые компании (с которыми у меня был опыт успешного сотрудничества) несколько

брокеров, которым я звонил, рассказали столько случаев «из жизни», что стали вянуть уши. Взамен мне предлагали или неизвестные компании, или компании, на которые больше всего ругаются посетители интернет-форумов. Корысть многих брокеров очевидна, и доверять им не хочется. Выбрать страховую компанию при заполнении заявки нельзя ни у одного посредника. Зачем мне кот в мешке?

Впрочем, в числе плюсов большинства брокеров можно выделить почти стандартную для них «компенсацию» 10% стоимости полиса, которую они бесстрашно декларируют на своих сайтах.

У брокера «АВТОСПАС» обнаружилась необходимая мне возможность рассчитать стоимость полиса на любой срок. Подробности доставки не раскрывались, зато менеджер должен был связаться со мной в течение 15 минут.

У нескольких брокеров калькулятор был, но принципиально отказывался работать. Брокер «АЛЬТЕРНАТИВЫ» и многие другие решили и вовсе «не париться» с калькуляторами — на их сайтах расчетом занимаются менеджеры. Расчет заявки сообщат по телефону или e-mail. Мне такой подход показался недостаточно клиентоориентированным. Подобных брокеров я сразу отметал, как и тех, у которых не было даже бланка заявки.

Художественный уровень сайтов брокеров в основном весьма низок. У большинства компаний в качестве контактных указаны мобильные телефоны; адресов нет вовсе. Впрочем, номера мобильных почти всегда красивые и хорошо запоминающиеся.

Многие брокеры не стесняясь «косят» под западные компании, используя их названия: AEG, Barclays, Cook... Причем



даже не пытаюсь разобраться, чем именно занимается «двор». Попадались имена не только заморских страховых компаний, но и банков и судоводных компаний. Кто-то даже представился маркой одной из европейских сетей продуктовых гипермаркетов.

Частный розыск клиентов

«Здравствуйте. Добро пожаловать на сайт стархового агенсва» — таков гибрид приветствий с сайтов нескольких «независимых» агентов. Причем начертаны эти бессмертные строки должны быть, согласно традициям агентского сайтостроения, крупными красными буквами на черном фоне. Еще обязательно указываются телефон агента, его имя, логотип и слоган страховой компании. Зачем-то я позвонил одному из таких агентов...

Похоже, что в три часа дня кого-то все-таки можно разбудить. Минуты три агент не могла понять, что мне от нее нужно. Когда я в лоб сказал: «Машину застраховать хочу! Денег заработаете!» — агент проснулась и неожиданно бодрым голосом спросила мой адрес. Услышав домашний и рабочий, сникла и, объявив, что она «не дура» за триста рублей «в такую даль тащиться», бросила трубку. Живу я у метро «Маяковская», а работаю — на Петроградке. Вот такая даль...

Проще пареной репы

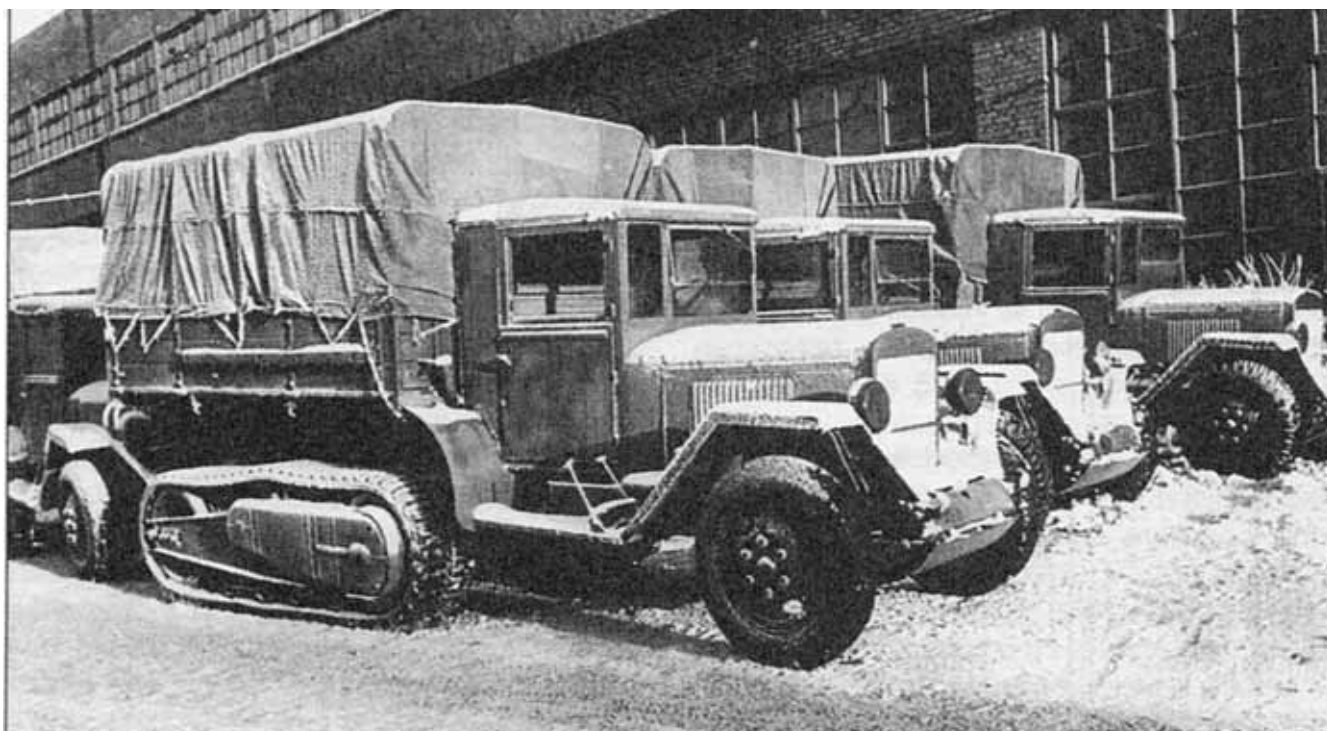
Сайты иных агентов — несколько приятнее, но желания кого-то еще будить так

и не появилось. Когда я уже набирал номер АВТОСПАСа, через плечо заглянул коллега и спросил, что я делаю. Выслушав историю моих поисков, он объявил меня идиотом и посоветовал «покричать в spb_auto».

Spb_auto — это сообщество питерских автолюбителей в «Живом журнале». Странно, что мне самому не пришел на ум столь очевидный способ решения почти любого вопроса. В сообщении я написал, что хочу застраховать машину, не выходя из дома или офиса. Решение нашлось буквально через двадцать секунд. Комментарий к моей записи оставила девушка Елена, она же спустя сорок минут привезла мне в офис заполненный страховой полис крупной компании — одной из тех, с которыми у меня был положительный опыт общения. А еще Елена щедро поделилась со мной своей комиссией, а в моем мобильнике появился номер моего личного страхового агента, благодаря которому мне больше не придется искать, где застраховать машину или что-то другое.

Лояльного клиента обрела не только Елена, но и страховщик, от имени которого она действовала. А я лишний раз убедился в эффективности социальных сетей и блогов, в их преимуществах перед традиционными сайтами.

Разница очевидна. На сайтах компаний, брокеров и агентов нужно искать решение, в блогах же и социальных сетях достаточно сформулировать задачу — и решение начинает искать тебя!



Анастасия Кузнецова

Мечта поэта

Свое имущество каждый желает защитить, а делают это немногие. Для одних всегда находится что-нибудь поважнее, чем покупка страховки, другие ставят охранные сигнализации и успокаиваются, а третьим вообще непонятно, что такое страховая защита, — висячий замок, он понятнее. Но, оказывается, есть и такие, которые мечтают застраховать свое имущество, только не знают как.

Речь идет о коллекционерах, но не совсем обычных: они не собирают значки и марки, они — фанаты старых автомобилей. Коллекционирование старых автомобилей весьма распространено во всем мире, но это хобби требует определенного финансового подкрепления. За небольшую сумму можно купить «останки» автомобиля, но, для того чтобы привести его в порядок, нужно потратить на много больше. Коллекции дорогостоящих ретроавтомобилей есть у многих уважаемых и известных особ. Есть категория людей, которые делают на этом бизнес. Для остальных это хобби. С одним из таких бескорыстных

любителей — Вадимом Матвеенком — корреспондент журнала «Страховой случай» обсудил возможности страхования олдмобилям и причины, по которым пока их нельзя реализовать.

— Вадим, а с чего началась ваше увлечение старыми авто?

— Лет в 12 мне стали нравиться старые автомобили. Этот интерес перерос в увлечение, и после окончания исторического факультета я защитил в ЛОГУ кандидатскую диссертацию по истории автомобилестроения. Но теорией хобби не ограничилось — начал собирать свой автомобиль.

.....
 Коллекционер не пошел простым путем: иностранные легковушки по силам многим, а вот грузовой транспорт — увлечение для сильных духом и нервами людей. «Работа» с грузовиком оказалась значительно интереснее, неизведаннее, ведь на момент начала 80-х иметь ЗИС или «эмку» в личном пользовании запрещалось — подобные машины в то время быстро списывались, исчезали, а посему найти деталь к ним было проблематично. Спустя 20 лет это стало практически невозможно.

— Сколько времени вы собираете свой автомобиль?

— Я долго к этому шел: для того чтобы начать такую работу, недостаточно одного желания, необходима еще и материальная база. Кроме того, нужно определиться с моделью авто, к которой душа лежит. Я много занимался теорией, помогал людям в создании музея во Владивостоке. Четыре года назад мне попались остатки ЗИСа, и я понял, что можно сделать настоящий автомобиль. Я разобрал его полностью, чтобы затем укомплектовать родными деталями, — это самое важное.

Настоящая сборка требует об-разцов каждой детали.

— **Что для вас раритет-ный автомобиль? Например, многие коллекционеры со-бирают машины для души, глаз порадовать, а некото-рые — в целях получения ма-териальной выгоды...**

— Это хобби, то, что позво-ляет интересно жить. Ведь ездить на старом грузовике небезопасно, да и невозможно, а предоставлять за деньги свой экспонат для съемок фильмов или рекламных роликов нет смысла. Бизнеса на этом точно не сделаешь, так как гарантии, что автомобиль будет востре-бован больше чем раз в год, нет. А получить за съемочный день можно 500–700 долла-ров максимум. Кроме того, возьмут машину для съемок в одном состоянии, а вернут испорченным, с царапинами,

вогнутостями и прочими не-приятностями. Для режис-сера это кусок железа, а для меня — целенаправленные долгие поиски деталей и по-траченное здоровье.

— **Я бы добавила к этому еще и немалые материаль-ные вложения.**

— Конечно! В целом оце-нить такую раритетную ма-шину, в отличие от совре-менной, невозможно. Здесь в первую очередь ценится соответствие автомобиля его эпохе, поэтому и детали должны быть родные. Ино-гда спидометр стоит столько, сколько сама машина. Разу-меется, можно приобретать и детали, которые изготавлива-ют на современных заводах, но это уже не вариант для истинного коллекционера. Пусть даже деталь не будет отличаться от родной — суть

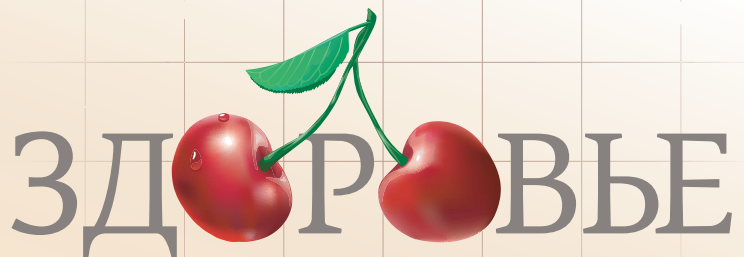


«Из последних находок порадовала 30-килограммовая деталь, которую тащил на себе по болоту 15 километров»

коллекционирования не в этом. Идеальный в этом смы-сле вариант — поиск деталей на местах боевых сражений. С друзьями и коллегами мы периодически ездим в Ле-нинградскую и Новгородскую

области, где в лесах иногда можно найти уникальные вещи. Из последних нахо-док порадовала 30-кило-граммовая деталь, которую пришлось тащить на себе по болотистой местности 15 ки-

реклама



Лицензия Федеральной службы страхового надзора С № 1582/78

Страхование во всем многообразии

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

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



www.rusworld.ru



лометров. В таких случаях завидую тем, кто марки или открытки коллекционирует. Так что реальная стоимость автомобиля складывается из многих составляющих. И адекватная оценка просто невозможна.

— Насколько мне известно, у вас и ваших коллег коллекционеров неоднократно возникало желание как-то защитить экспонаты. Что говорят страховщики?

— Невозможно защитить такое имущество по нескольким причинам. Во-первых,

такая техника не легализована, и документов на право собственности, естественно, нет. Можно попытаться отстоять свои права через суд, но в органах ГИБДД машину тоже не смогут поставить на учет, так как она не соответствует современным условиям движения. Во-вторых, нет подтверждения стоимости запчастей, поскольку многие из них просто найдены в болотах либо приобретены у перекупщика.

А страховка действительно нужна: я потратил деньги на восстановление машины, хотелось бы, чтобы в случае

чего их вернули. Здесь идет речь не о воровстве, как таковом, — раритетный автомобиль сложно угнать и уж тем более продать. Больше волнует вандализм, когда вор залезает в гараж в надежде на большой куш в виде «лексуса», а натывается на старую машину, которую и вывезти нельзя. В этом случае он просто разбивает стекла — мол, не зря же вскрывал гараж. Еще один момент: машину хочется показать. Бывают парады, пробеги, на которых она выставляется, но толпа может испортить, поцарапать — кто-то прыг-

нет на крыло, полезет фотографироваться. Как правило, что-нибудь да теряется.

Я могу понять страховщиков, которых интересует массовый клиент, а не несколько десятков «проблемных» владельцев.

— Смирились со сложившейся ситуацией?

— Если бы смирился, то не разговаривал бы об этом. Сейчас страховщики за клиента борются. Если страховая компания решит взять какого-нибудь ретроавтомобилиста под крыло, то к ней по совету потянутся все остальные,

РЕКЛАМА

Страхование по всем правилам

Санкт-Петербург, ул. Ленсовета, 88. Приемная: 382-66-00, 382-65-94, 382-65-86; отдел урегулирования убытков: 382-65-96.

Доп. офисы: ул. Благодатная, 43, тел./факс: 388-67-79, 373-46-26, пер. Бойцова, 7, оф. 414, тел.: 570-37-38. E-mail: spb@rkgarant.ru, www.rkgarant.ru

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г.

РК-ГАРАНТ
страховая компания



потому что мы живем своим тесным мирком и все в России друг друга знаем, делаем одно общее дело. И если нас мало, то это не означает, что у нас мало автомобилей, — у одного человека в коллекции может быть до сотни машин.

— **Сейчас ваш автомобиль уже полностью укомплектован?**

— Осталась последняя деталь — решетка на окошко в кабине.

— **А что дальше, когда вы эту решетку добудете? Продолжите эксперимент?**



— Конечно! У меня есть мечта — машина, которую я хочу сделать. Но пока не могу найти ее в России. Говорят, у нас такие модели вообще не сохранились. Хотя известно, что остатки машины моей мечты (автомобиля полугусеничного типа 1936 года выпуска) находятся на острове Рудольфа. Представьте, чтобы добраться туда, необходимо примерно 15 тыс. долларов, а чтобы забрать автомобиль — все 100 тысяч. Пока нет возможности даже посмотреть на нее, так что поиски сводятся к лесам и болотам Ленинградской области. Но надежда умирает последней.

По словам Вадима Матвеевко, в Москве были случаи, когда пытались застраховать ретроавтомобили: создать базу данных с приблизительной оценкой таких автомобилей. Но пока речь идет об эксклюзивных, единичных страховых продуктах. Эксперты страхового рынка называют несколько причин отсутствия этого вида страхования в России. Во-первых, это немассовый продукт, его страховым компаниям продавать невыгодно: штучная страховка всегда дороже массовых, а страховать за большую сумму старый автомобиль, который будет использоваться раз-два в год, не хотят владельцы. Во-вторых, отсутствуют единая оценка при страховании ретроавтомобилей, метод определения страховой стоимости в нормативно-правовой базе, на основании которых автомобиль можно застраховать. В-третьих, высока стоимость ремонта старых машин, осуществлять который могут только специализированные автосервисы, и при этом любая деталь, ее замена обойдется страховщику довольно дорого. Так что пока в России насчитывается лишь несколько десятков рачительных владельцев ретроавто, горящих желанием застраховать своих любимцев. А пока нет массового спроса на такие услуги, о развитии этого вида страхования и появлении специальных программ и речи быть не может.

В любом случае страховщики заинтересованы в освоении нового сегмента рынка, поэтому и призывают автовладельцев быть более активными: участвовать в различных мероприятиях, развивать сети клубов любителей ретроавтомобилей. Ведь если есть спрос — появится и предложение.

РЕКЛАМА

Лиц. ФССН 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



Анастасия Кузнецова

Стремление к совершенству

Машина перестала быть роскошью. Сегодня каждый пятый в России — автовладелец, использующий машину для оперативности в делах: вовремя и быстро добраться до работы, на встречу с партнерами или клиентами, за город и в другие места. Так или иначе, каждый обладатель авто любит и ценит его не только за скорость и надежность, но и за комфорт и ощущения, которые он испытывает, ежедневно садясь за руль.

Таким вот оптимальным и многогранным сегодня предстает автомобиль марки Lexus, разработчики которого придумали вполне тривиальный, но точно отражающий результат проекта девиз: «Стремление к совершенству».

Люксовый япощка

Опытные японские инженеры компании Toyota, ориентированные на выпуск престижных автомобилей, сделали первый шаг на пути к совершенству в 1987 году. Именно тогда появился первый автомобиль класса «люкс» — Lexus LS400 (Luxury Sedan с четырехлитровым двигателем). Кстати, Lexus отражает свой класс и в названии, скомпилированном из двух слов: luxury и excellence.

Естественно, появление Lexus не связано с какой-либо оригинальностью или новшеством. Ведь на тот момент уже существовал класс престижных автомобилей вроде BMW и Mercedes. Тем не менее создатели Toyota не побоялись конкуренции и решили сконструировать модель, которая превосходила бы вышеупомянутые марки по качеству и получаемому от вождения удовольствию и при этом была бы на порядок дешевле.

Изначально нацеленный на американскую аудиторию Lexus через три года стал продаваться и в Канаде, и в Великобритании. Таким образом, к концу 1990 года были проданы 63 тыс. автомобилей этой марки.

А дальше все пошло по накатанной. В мае 1991 года компания презентовала SC400 (Sport Coupe) с тем же объемом двигателя, что и LS400. Новую модель оснастили четырехступенчатой автоматической трансмиссией.

В результате развития компании «лексусы» стали популярнее своих предшественников — BMW и Mercedes; общее число проданных в США в 1992 году машин этой марки составило почти 93 тысячи.



Круче и круче

Первый внедорожник Lexus — LX450 — появился в 1996 году и напоминал Toyota Land Cruiser в кузове 80-й серии. По количеству проданных автомобилей эта модель Lexus опередила даже Range Rover (а всего на тот момент были проданы уже 500 тыс. «лексусов»), став одним из 24 самых значимых автомобилей века, по версии журнала Automobile Magazine.

Продажа миллионного автомобиля в США пришлось на январь 1999 года. По данным компании, в Европе в течение года активнее всего продавалась модель IS200.

В январе 2001 года новые модели Lexus IS300 SportCross, IS300 Manual Transmission и уже готовящийся к скорому запуску в производство SC430 превзошли все ожидания критиков и знатоков. IS300 Manual Transmission получил МКПП вместо автоматической коробки передач. Ну а дизайн SC430 покорила сердца многих любителей прекрасного в автомобилях: хардтоп превращался

реклама

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



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

39 видов страхования

**ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
АГЕНТОВ**

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



в открытое купе за 25 секунд без усилий водителя!

Следующий год, 2002-й, ознаменовался в истории автомобильной марки Lexus появлением в России первого официального дилера. И в этом же году Lexus впервые снялся в кино. Для героя Тома Круза в фильме режиссера Стивена Спилберга «Особое мнение» компания разработала красный концепт на топливных ячейках.

стали увеличенный до 3,3 литра объем двигателя, а также более вместительный кузов. И все это, естественно, сопровождали новые технологические разработки и предметы роскоши и комфорта.

Все для людей

Сейчас в Европе (и Россия не исключение) этот бренд представлен уже семью моделями, в том числе с гибридными силовыми установками

же в 2005 году было реализовано 16 % всех проданных в Европе машин этой марки, а в прошедшем году — уже 17 % всего объема продаж.

Некоторые модели оснащены электронными ключами и двойными ламинированными стеклами — разбить окно кирпичом практически невозможно. Современная система климат-контроля включает потолочные дефлекторы, которые позволяют в зависимости

еще и стереокамерами, которые сканируют пространство перед машиной, помогая избежать столкновения или уменьшить его силу. Плюс интеллектуальные подголовники, сдвигающиеся немного вперед еще до столкновения, чтобы поддержать головы водителя и пассажира. Естественно, в авто полно надувных подушек.

Комплектуются автомобили и инфракрасным датчиком температуры тела пассажира, так что в мороз в салоне можно быстро согреться, а в жару — освежиться.

Кстати, через пять лет работы компании автомобили Lexus стали получать премии от различных журналов как авто, которые меньше всего подвержены поломкам в течение первых трех-пяти лет эксплуатации. И получают их до сих пор.

Появление Lexus не связано с какой-либо оригинальной идеей. На момент входа марки на рынок уже существовал класс престижных автомобилей вроде BMW и Mercedes

В 2003 году компания представила преемника популярной модели RX300 — RX330, приобретениями которого

(сочетание бензинового двигателя с электромоторами); на долю бренда приходится уже 27 % общего сбыта. В России

от сезона регулировать вентиляцию или подогреть сидений. А модель LS460L, представительский лимузин, оснащен

Особенная страховка

Тариф на страхование люксовых автомобилей всегда был выше, чем на модели других классов. Кроме того, статусные машины в Петербурге редко где примут на страхование без оснащения спутниковой охранной системой. Уж слишком часто они соблазняют угонщиков. Так, за последний год «лексусы» вошли в десятку самых угоняемых автомобилей в России.

Причинами такого «спроса» стали как популярность этих недешевых моделей автомобилей у преступников, так и неэффективные технические устройства — охранные системы. Специалисты компаний рынка автострахования стали регулярно обмениваться данными о сомнительных клиентах и ситуациях, что позволило уменьшить возможности для мошенничества. Уже давно

ведутся разговоры о создании единых баз данных неблагонадежных клиентов (по типу бюро кредитных историй, которыми пользуются банки), но на законодательном уровне все еще ничего не сделано. Сами страховщики создают специализированные установочные центры, обеспечивающие га-

рантированную качественную установку противоугонной системы.

Кстати, в Америке, например, Lexus IS300 входит в десятку самых дорогих по страхованию автомобилей. Там страховщики учитывают такие факторы, как мощность автомобиля (водитель будет ездить

быстрее и, как следствие, чаще попадать в аварии), популярность его у угонщиков, затраты на ремонт. И в российских рейтингах Lexus IS300 довольно дорог в обслуживании, в том числе и страховом. Сегодняшний средний тариф на страхование «лексусов» составляет 6,5–10,7 процентов.

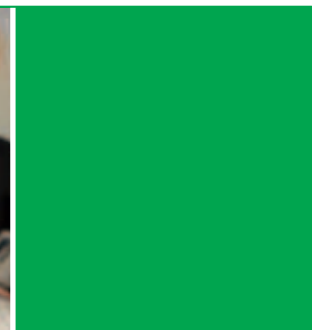


УРЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ СОБЫТИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- 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





Владимир Михайлов

Автовладелец против системы

Эффективным должно быть не только оборудование, которое охраняет автомобиль. Без участия человеческого фактора любая техника и технологии будут малопродуктивны, даже если речь идет о таких профессиональных системах безопасности, как АРКАН.

Есть такое расхожее выражение: «Техника в руках дикаря — груда металлолома». Любым оборудованием нужно уметь грамотно пользоваться, дабы не свести на нет технические новинки и организационные преимущества.

Наша статья о правильном алгоритме включения в работу оборудования АРКАН. Что должен знать об этом автовладелец?

АРКАН — это профессиональная система безопасности с возможностью навигации на базе собственной сети наземной пеленгации, а также GPS,

ГЛОНАСС, обеспечивающая повышенный уровень противодействия угону автомобиля и разбойному нападению на автовладельца именно за счет тех самых преимуществ.

В составе комплекта АРКАН используются две метки-транспондера, хранить которые желательно отдельно от ключей зажигания. Комплекс может работать в нескольких режимах, для определения которых предусмотрены звуковая и световая сигнализации.

В режиме «охрана» комплекс контролирует возможные зоны проникновения в

автомобиль и в случае попытки угона подает сигнал на ПЦН (пульт централизованного наблюдения) АРКАН. Постановка автомобиля под охрану осуществляется автоматически в два этапа. На первом этапе через 10 секунд после выключения зажигания берутся на охрану замок зажигания и датчик перемещения. На втором этапе, после того как хотя бы одна из дверей (или багажник) была открыта и закрыта, автоматически защищаются все датчики, двери, багажник и замок зажигания.

При этом для удобства автовладельцев завершение каждого этапа постановки в режим «охрана» отмечается длинным звуковым сигналом. После осуществления первого этапа световой индикатор начинает раз в три секунды мигать на протяжении всего периода пребывания автомобиля в этом режиме.

Оригинальную попытку угона автомобиля Lexus RX 400 предприняли злоумышленники в ночь с 10 на 12 марта. В четыре часа утра на пульт централизованного наблюдения диспетчерского центра АРКАН поступил тревожный сигнал от этого автомобиля. Сигнал прошел только по высокозащищенному радиоканалу АРКАН, поскольку цифровой GSM-канал был «заглушен». Дежурный диспетчерского центра связался с собственником автомобиля, и тот сообщил, что наблюдает из окна, как его автомобиль на тресе тянет неизвестная машина. Система наземной пеленгации АРКАН отобразила местонахождение Lexus RX 400, после чего установленные координаты и сигнал тревоги были немедленно направлены в Центр управления нарядами УВО. Через шесть минут похищенный автомобиль обнаружил экипаж группы задержания УВО.

Согласно статистическим данным, с помощью систем безопасности АРКАН в 2007 году были пресечены 145 попыток угона автомобилей. Разработчики настолько уверены в надежности своего оборудования, что выступают с инициативой и заключают договоры со многими страховыми компаниями о разделении материальной ответственности.

В режиме «снят с охраны» световой индикатор непрерывно светится зеленым, показывая, что автомобиль не находится под защитой системы. Переход в этот режим также осуществляется в два этапа. При открывании любой двери или багажника включается звуковое напоминание — короткие ежесекундные сигналы — о необходимости снять автомобиль с охраны. После включения зажигания звуковые сигналы прекращаются. На втором этапе следует задействовать метку-транспондер — обычно на это уходит от одной до пяти секунд. Когда метка опознается, раздается двукратный звуковой сигнал и комплекс автоматически переводится в режим «снят с охраны».

Если двери или багажник открыты, но в течение минуты автомобиль не был снят с режима «охрана», система безопасности активизирует режим «тревога»: комплекс непрерывно передает на пульт централизованного наблюдения диспетчерского центра АРКАН тревожные сигналы. Световой индикатор при этом часто (два раза в секунду) мигает красным. Тот же режим включается и если автомобиль не сняли с охраны через 15 секунд после включения зажигания. Кроме того, тревожный сигнал будет передаваться системой в случае срабатывания датчика перемещения автомобиля, находящегося в

режиме «охрана». Сейчас это особенно актуально в связи с распространением эвакуации автотранспорта с улиц города и зачастую для авто владельцев АРКАН — единственный способ предотвратить такое «похищение» автомобиля ГИБДД и связанную с ним потерю времени. В режим «тревога» автомобиль переходит и после дистанционной блокировки двигателя с ПЦН во время проведения оперативно-розыскных мероприятий. Если срабатывает датчик объема, то есть осуществляется проникновение в автомобиль без открытия дверей, например, путем разбития стекла, — система передает сигнал предупредительной тревоги и возвращается в режим «охрана».

Казалось бы, все не так сложно, не правда ли? Тем не менее человеческий фактор всегда присутствует: иногда авто владельцы просто-напросто забывают ставить свои драгоценные авто на охрану, да и тревожные сигналы порой подаются по вине самих собственников.

.....

Почти анекдотичный случай произошел недавно с клиенткой, установившей систему безопасности АРКАН с биометрической идентификацией пользователя, при которой владелец авто распознается аппаратурой по отпечаткам пальцев. Девушка в течение пятнадцати минут пыталась активировать режим «снят с охраны» в перчатках!

.....

То есть, несмотря на простоту использования и почти полную автоматизацию процесса, необходимо быть внимательным и выполнять все действия в соответствии с инструкциями производителя. Автоматика АРКАН очень хорошо служит человеку, а человек должен если не служить автоматике, то уметь использовать ее — для своей же пользы.

АРКАН

Бойтесь угона?

АРКАН – профессиональная система безопасности

www.arkan-group.ru

Приносящая доход

В последние годы на рынке страхования коммерческой недвижимости произошли как количественные, так и качественные изменения. Значительному росту этого вида страхования способствовало и развитие сферы банковских услуг и ипотеки, и появление целого класса собственников-инвесторов, вкладывающих в недвижимость значительные средства.



Проблемы обеспечения сохранности имущества и непрерывного получения дохода от инвестиций определяют возросшие потребности в страховании. При этом собственники начинают задумываться не только о стоимости страховых услуг, но и о «качестве» страхового покрытия. Однако понимание его составляющих есть не у всех.

Что храним

Страховать можно как целые здания, так и отдельные помещения. Весьма важно выделять в отдельные позиции договора страхования стены

(то есть стоимость здания или помещения без отделки), наружную отделку (облицовку, вентилируемые фасады и т. д.), внутреннюю отделку, стационарное инженерное оборудование (сантехническое оборудование, системы вентиляции и кондиционирования, внутренние коммуникации). Отдельными позициями страхуется и движимое имущество (мебель, оргтехника, оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь), причем с описью, если его состав не будет значительно меняться в течение периода страхования, либо общей

суммой по каждой позиции. Также выделяется страхование материальных оборотных активов.

Можно застраховать отдельно ответственность собственника на случай нанесения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в процессе эксплуатации недвижимости.

Некоторые страховые компании в дополнение к страхованию имущества предлагают страхование убытков от перерыва в использовании недвижимости. В рамках данного вида страхования при наступлении страхового слу-

чая возмещаются постоянные издержки, которые собственник несет в период простоя, а также недополученная прибыль собственника (например, арендная плата или прибыль от основной деятельности) со дня страхового события до тех пор, пока имущество не будет восстановлено и не начнет функционировать в штатном режиме.

Сколько стоит

В договоре страхования имущества, как правило, устанавливаются две величины: страховая стоимость и страховая сумма. Страховая стои-

мость соответствует действительной стоимости имущества на дату заключения договора страхования. Страховая сумма может быть установлена как в размере страховой (действительной) стоимости, так и ниже ее (неполное имущественное страхование). Определение этих двух величин имеет большое значение и для страховой компании, и для клиента, поскольку именно страховая сумма является базой для расчета страховой премии — платы за страхование. Действительная стоимость недвижимости определяется независимым оценщиком либо по соглашению клиента и страховой компании. При этом следует знать, что именно будет принимать собственник в случае гибели имущества. Например, если речь идет о нескольких помещениях в бизнес-центре, то при их гибели придется приобретать аналогичные. Тут действительную стоимость следует устанавливать исходя из цен на рынке недвижимости. Если же клиент владеет зданием и земельным участком, то страховую стоимость разумнее определять на основе стоимости строительства аналогичного здания на этом земельном участке. Грамотный подход к определению действительной стоимости позволяет экономить на стоимости страховки и обеспечивать полноту защиты имущественных интересов.

От чего бережем

Набор страховых рисков — событий, на случай наступления которых производится страхование, — определяется правилами страхования страховой компании. Стандартный пакет рисков включает пожар, удар молнии, падение летательных аппаратов, наезд транспортных средств, взрыв паровых и газовых устройств, стихийное бедствие, аварию в системах водоснабжения, противоправные действия третьих лиц. Дополнительно в страховое покрытие могут быть внесены разбитие оконных сте-

кол, зеркал и витрин, а также террористический акт. Самая распространенная «неприятность» для объектов недвижимости — авария в системах водоснабжения и отопления либо протечка от соседей. Чуть менее распространенным, но и более катастрофичным по последствиям является пожар. Допускается выборочное страхование, однако большого смысла такой подход не имеет, поскольку разница тарифных ставок по полному стандартному пакету и ограниченному набору наиболее вероятных рисков невелика.

В некоторых страховых компаниях наряду со страхованием от поименованных рисков предлагают страхование «от всех рисков». Такое покрытие несколько шире стандартного пакета, но имеет определенные исключения, изложенные в соответствующих правилах страхования.

Оценить, насколько тот или иной объект подвержен рискам, определить величину возможных финансовых потерь при наступлении непредвиденной ситуации — безусловно, дело профессионалов. В штате многих современных предприятий работают так называемые риск-менеджеры, фактически осуществляющие

управление рисками. Однако такого специалиста может себе позволить не каждая компания — это довольно дорогое удовольствие. По этой причине зачастую страховщики сами по запросу потенциального клиента проводят осмотр и профессиональную оценку рисковой составляющей конкретного бизнеса. Результатом становится комплексный отчет, содержащий оценку наиболее вероятных рисков, существующих во всех сферах деятельности предприятия, и возможности использования механизма страхования для снижения возможных финансовых потерь.

Как получаем

Не секрет, что получение страхового возмещения — весьма трудоемкий процесс как для клиента, так и для страховой компании. При этом необходимо понимать, что страховая компания — организация в определенном смысле бюрократическая и каждый шаг ее регламентирован законодательством и надзорными органами. Выплата страхового возмещения производится на основании конечного набора документов, определяемого спецификой конкретного страхового события. Эти документы

должны подтверждать факт страхового случая, устанавливать его причину, определять размер понесенного ущерба и содержать доказательства имущественного интереса клиента в погибшем или поврежденном имуществе.

Факт страхового случая устанавливается независимыми государственными органами. При пожаре — органами Государственного пожарного надзора, при протечке — ответственными аварийными службами, при противоправных действиях третьих лиц — органами МВД. Причины страхового случая, как правило, определяются теми же организациями, хотя в некоторых ситуациях может потребоваться привлечение экспертов. Размер понесенного ущерба в результате повреждения недвижимого имущества определяется сметами на ремонтные работы, договором подряда, актами выполненных работ. Имущественный интерес устанавливается исходя из данных бухгалтерского учета с приложением свидетелем о праве собственности, договоров купли-продажи и т. д.

Расчет суммы страхового возмещения производится по условиям договора страхования. При этом из суммы поне-



сенных затрат могут производиться вычеты. В основном три вида: износ, недострахование и франшиза.

Что не войдет

Франшиза устанавливается в договоре страхования и определяет величину собственной ответственности клиента за понесенные убытки. При этом франшиза бывает двух видов: условная (невывчитаемая) и безусловная (вычитаемая). При условной франшизе страховое возмещение выплачивается полностью, если его сумма превышает размер франшизы, и не выплачивается вовсе, если сумма возмещения меньше размера франшизы. Безусловная франшиза в любом случае вычитается из суммы возмещения.

Недострахование (неполное имущественное страхование) происходит, когда

страховая сумма в договоре страхования установлена ниже страховой (действительной) стоимости объекта. В таком случае любой ущерб оплачивается пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости. Принцип пропорциональности не применяется, если договором установлено условие страхования «по первому риску». При таком условии, несмотря на несоответствие страховой суммы и стоимости, ущерб возмещается полностью, но в пределах страховой суммы. По объективным причинам страхование «по первому риску» обходиться дороже.

Поскольку функция страхования заключается в восстановлении имущества до того состояния, в котором оно находилось до наступления страхового случая, из суммы расходов, произведенных на

ремонт, вычитается износ. Договором страхования может быть предусмотрено страхование «на базе восстановительной стоимости». В этом случае износ имущества не вычитается.

Когда заплатят

Срок выплаты страхового возмещения устанавливается в договоре страхования или в правилах страхования. Обычно он составляет 10–20 банковских дней со дня представления всех необходимых документов для оформления страховой выплаты. Выплата возмещения может быть задержана при возбуждении уголовного дела в связи со страховым случаем до завершения или приостановления уголовного производства (примерно на два месяца). Если у страховой компании имеются обоснованные сомнения в до-

стоверности предоставленной информации и документов, выплата возмещения может быть отложена до выяснения всех обстоятельств страхового случая. При этом страховщики имеют право настаивать на проведении независимой экспертизы. Тогда возмещение не может быть выплачено до получения результатов экспертизы. Как правило, если клиент ведет бухгалтерский учет в соответствии с законодательством, содержит в должном порядке все документы, касающиеся своей деятельности, и открыт для сотрудничества со страховой компанией, никаких проблем с суммой или сроками выплаты не возникает.

Редакция журнала «Страховой случай» благодарит ООО «Авант-Страхование» за предоставленный для публикации материал



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



РЕКЛАМА

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 ▶





Георгий Копылов

Верхом на подушке

Со времен зарождения мореплавания корабели ломали голову над тем, как увеличить скорость морских судов. На смену господствовавшим в море парусникам пришли пароходы, которые вскоре уступили место более скоростным и эффективным теплоходам. Но, несмотря на технологический прорыв в области кораблестроения, скорость морских судов продолжала оставаться относительно низкой. В поисках новых методов повышения скорости мореплавания ученые и конструкторы пришли, как могло показаться, к научно-фантастическому решению: необходимо поднять корпус судна над водой, чтобы преодолеть ее сопротивление.

Впервые эту идею высказал в 1716 году шведский ученый Э. Сведенберг, дав описание судна, под которое с помощью двух воздушных винтов, вращаемых вручную, нагнетался воздух. Давление под днищем должно было приподнять судно над поверхностью воды и удерживать его на так называемой воздушной подушке. Однако ученый предупреждал,

что для воплощения этой идеи потребуются механический двигатель.

First

Первые успешные попытки строительства судов на воздушной подушке (СВП) были предприняты в СССР в 30-е годы прошлого столетия. В 1935 году развернулось строительство серийных СВП

водоизмещением от 5 до 8 т, которые развивали небывалую по тем временам скорость — 70 узлов (около 130 км/ч). С началом Второй мировой войны разработки в этом направлении приостановили. Несмотря на имевшиеся в нашей стране достижения, первое судно на воздушной подушке было запатентовано в Англии в 1955 году конструктором

Коккереном. В 1959 году его судно «Ховеркрафт» пересекло Ла-Манш.

Во времена холодной войны военные очень быстро поняли незаменимость СВП для проведения десантных операций. Главное тактическое свойство этих кораблей состоит в том, что они способны передвигаться над водной поверхностью и над сушей, в

том числе над ледовым покровом и заболоченной местностью. Все это в сочетании с большой скоростью хода и высокой грузоподъемностью давало новым плавсредствам ряд существенных тактических преимуществ над обычными судами. СССР стал одним из лидеров в области создания СВП. В 70—80-х годах реализовывались крупномасштабные проекты строительства десантных катеров на воздушной подушке типа «Омар», «Джейран» и «Мурена». Серьезным шагом в развитии больших катеров на ВП стал серийно выпускавшийся с 1988 года десантный корабль «Зубр», который до настоящего времени является самым эффективным в мире кораблем этого класса.

Disney

Несмотря на кажущуюся сложность и, может, даже волшебство, концепция транспортных средств на ВП достаточно проста. Воздушная подушка — это толща сжатого воздуха под днищем судна, ко-

торая приподнимает его над поверхностью воды или земли. Воздух нагнетается мощными вентиляторами. Именно благодаря воздушной прослойке судно скользит со скоростью до 130 км/ч над любой поверхностью. В отличие от обычных морских судов, СВП не имеют физического контакта с поверхностью, над которой движутся, а в отличие от летательных аппаратов, они не могут подняться над этой поверхностью на высоту, превышающую определенную часть их размера по горизонтали.

В силу универсальности суда на воздушной подушке нашли применение в сфере грузовых и пассажирских перевозок, в службах спасения, водолазных бригадах и даже в парках аттракционов корпорации Disney. В последнее время на Западе эти машины все чаще приобретают для личных нужд и наслаждаются поездками в недостижимые районы или просто получают удовольствие от управления такими вездеходами.

Commerce

С началом использования СВП в коммерческих целях возникла проблема страхования новых транспортных средств. На сегодняшний день даже за рубежом страхование СВП, по сути, лишь зарождается, а спрос на этот вид страхового продукта превышает предложение. Главной проблемой для страховщиков стало определение рисков. Многофункциональность СВП не позволяет отнести их к какой-нибудь одной категории транспортных средств и требует создания комплексных программ страхования, покрывающих как морские, так и сухопутные риски.

Оказалось, что многофункциональность СВП сбита с толку не только страховщиками, но и регулирующие органы. К примеру, в Великобритании сначала требовалось, чтобы все СВП регистрировались как воздушные суда, что повлекло их страхование в качестве летательных аппаратов. Затем требования изменились: сейчас все СВП в Великобритании регистрируются в агентстве военно-морского флота и береговой охраны, но при этом не учитывается возможность их передвижения над поверхностью земли.

Столкнувшись с такой неразберихой, подавляющее большинство страховых компаний пошли по пути наименьшего сопротивления и вообще отказались от предоставления подобного вида услуг. Сейчас в Великобритании, которая славится традициями в сфере морского страхования, судно на воздушной подушке можно застраховать только в двух компаниях. Любопытно, что одна из них, Onrisk, которая на сегодняшний день предлагает первую по-настоящему комплексную страховую программу, покрывающую все виды рисков, задумалась о страховании СВП, после того как в офис пришел один из пилотов и попросил застраховать его гражданскую ответственность перед третьими лицами.



Амфибийный КВП «Рысь»



Ракетный КВП «Самум»



Десантный КВП «Зубр»



Десантный КВП «Скат»



Десантный КВП «Джейран»



Пассажирский КВП «Ирбис»

Сегодня в пакет страховых услуг компании Onrisk входит страхование СВП от поломок и повреждений во время эксплуатации, а также от утраты или повреждения судна при его транспортировке, страхование гражданской ответственности пилота за нанесение вреда жизни и здоровью третьих лиц, а также за причинение имущественного ущерба. Компания устанавливает довольно низкие страховые тарифы, к примеру по полису страхования ответственности перед третьими лицами страховая премия составляет около 100 фунтов стерлингов в год.



Американские страховые компании также неохотно страхуют суда на ВП. Основной довод, который приводят страховщики, — отсутствие

средств. По информации американского объединения операторов судов на ВП, за 40 лет коммерческого использования судов этого типа не

пассажиры и третьих лиц. Статистика более чем обнадеживающая.

Как и в Великобритании, в США возникла проблема

Russia

По всей видимости, российским страховщикам в скором времени также придется столкнуться с проблемами западных коллег. В настоящее время гражданские суда на воздушной подушке находят применение для грузовых и пассажирских перевозок в районах Крайнего Севера и на Дальнем Востоке. А в туристической отрасли СВП уже используются в качестве прогулочных катеров. Кто и как страхует эти суда — пока остается загадкой. Очевидно, что и в России отсутствуют статистика аварий и инцидентов, связанных с эксплуатацией судов на ВП, но ДТП и поломки — явление нередкое. Случались и трагедии. В 2006 году во время спасательной операции в Ульяновске затонул катер на воздушной подушке «Гепард». Аппарат перевернулся от сильного ветра, в результате чего один из рыбаков, находившихся на судне, погиб.

На сегодня страхуются только строящиеся военные суда на ВП. Так, в 2006 году Российский страховой центр оформил страховки трем кораблям на воздушной подушке типа «Мурена», построенным на Хабаровском судостроительном заводе для ВМФ Республики Корея.

Летать на подушке можно не только в детстве во сне, но и в реальной жизни, если эта подушка — воздушная

объективных статистических данных по инцидентам и авариям, связанным с использованием этих транспортных

средств. По информации американского объединения операторов судов на ВП, за 40 лет коммерческого использования судов этого типа не

произошло ни одной аварии и не зарегистрировано ни одного случая причинения вреда жизни и здоровью пассажиров и третьих лиц. Статистика более чем обнадеживающая. Как и в Великобритании, в США возникла проблема классификации судов на ВП. Как страховать эти транспортные средства: как водный или сухопутный транспорт? Американцы классифицируют СВП в зависимости от среды эксплуатации. Если судно используется для передвижения над землей, то оно регистрируется и страхуется как вездеход. Причем от владельца в этом случае потребуют не только получить номерной знак, но и установить передние и задние фары, как на автомобиле. Если же судно используется для передвижения над водой, то оно рассматривается как моторная лодка и, соответственно, страхуется от морских рисков. Получить комбинированную страховку в США практически невозможно, а компании, предлагающие такой гибридный продукт, в два раза повышают страховые тарифы.





С миру по горю

ЭТИМ перестраховщикам только дай посчитать — сочтут все. И глядя на огромные цифры, невольно ужасаешься количеству горя и бед, обрушивающихся на человечество. «Страховой случай» уже готовил материалы на основании исследований Мюнхенского перестраховочного общества. На очереди последнее исследование Swiss Re «Природные и техногенные катастрофы в 2007 году».

Исследование освещает экономические потери от природных катаклизмов и техногенных катастроф, общая сумма которых превосходит \$70 млрд. Swiss Re также отмечает, что бедствия унесли жизни более 20 000 человек; рост сумм по возмещению имущественных потерь составил \$28 миллиардов.

«Хотя 2007-й и не был исключительно по количеству людских потерь, статистика подтверждает тренд возрастания числа случаев и сумм материального ущерба от природных и техногенных бедствий», — констатирует Swiss Re.

Согласно данным перестраховщика, всего в 2007-м произошло 142 природных катаклизмов и 193 техногенных бедствия. Рудольф Энц, один из авторов исследования, утверждает, что катастро-

фы в ушедшем году нанесли наибольший людской урон в Бангладеш, Индии, Китае и Пакистане. Судя по застрахованному имущественным потерям, Европа пережила худший в своей истории год. Однако потери в США, которые обычно находятся на вершине таблицы, были меньше, чем в прошлые годы.

Платежи по потерям застрахованного имущества от природных катаклизмов возросли на \$23 млрд. В 2007 году Европе необычайно сильно затронули природные бедствия. В январе зимний ураган Кирилл вызвал общие имущественные потери в Германии, Великобритании и Нидерландах в размере \$6,1 млрд. Летом Великобритании дважды подверглась серьезным наводнениям, обусловившим \$4,8 млрд застрахованных потерь. В апреле

зарегистрирован наиболее дорогостоящий катаклизм в США: шторм с сильным ветром, градом и наводнением принес убытки на \$1,6 млрд. В октябре лесные пожары в Калифорнии привели к застрахованным потерям чуть более \$1 миллиарда.

Техногенные катастрофы — это и большие заводские пожары, и взрывы, и авиационные катастрофы — привели еще к \$4 млрд застрахованных потерь. Катастрофы, обусловленные действиями человека, в 2007 году принесли 6 900 смертей. Основные потери вызвали морские катастрофы, а также взрывы бомб и политические волнения.

Энц отмечает: «Долгосрочные тенденции показывают круто восходящий тренд финансовых потерь от природных катастроф, особенно резко возрастают

потери от наводнений. С 1970 года потери увеличиваются в среднем на 12 % в год (поправка на инфляцию 7 %). Это означает удвоение номинальных потерь всего за шесть лет».

Индустрия страхования всерьез осознает необходимость соответствовать сложившейся ситуации. Swiss Re отмечает, что на протяжении последних лет страховщики в свете новых данных подвергают пересмотру модели оценки рисков, особенно с тех пор как обнаружилось, что их расчеты имущественных потерь от наводнений оказались несостоятельными. Большинство моделей наводнений опирались на данные 60–80-х годов XX века, когда вероятность этих природных катаклизмов в Европе была ниже. В результате нынешняя частотная вероятность события оказалась заниженной в большинстве моделей, описывающих наводнение.

В другом фокусе внимания индустрии страхования соединение рисков катастроф с рынком капитала. Важным аспектом этого является разработка прозрачных для общества индексов для рынка вне США. Такая работа проходит под эгидой CRO Forum (Chief Risk Officer Forum of the Geneva Organization), тут индустрия страхования в Европе инициировала усилия по разработке индексов потерь для Европы.

Клапан для адреналина

Зима и часть весны вплоть до середины апреля в России традиционно считаются сезоном зимних видов спорта, к которым относятся как обычные беговые лыжи, так и экстремальные горные: фристайл, сноубординг, фрирайдинг (свободный спуск вне трассы), аэроборд (летающий скутер) и прочее.



Самый популярный из этих видов, но при этом относящийся к первой категории травмоопасности, по версии Международного олимпийского комитета, — горные лыжи. Об этом говорит общедоступная статистика. Даже в Ленинградской области за сезон гибнут два-три человека. При этом склоны здесь по сравнению с Альпами в Австрии, где зарегистрировано больше всего в мире травм, «детские». К сожалению, чаще всего горнолыжники и прочие спортсмены-экстремалы получают сложные переломы, которые лечатся долго и трудно. Поэтому тем, кто желает сравнить лишний адреналин на горных склонах, стоит задуматься, как избежать головной

боли из-за серьезных расходов на лечение, если таковые понадобятся.

Не только травмы

Приведенная выше статистика никак не учит людей искусству предвидения сложных ситуаций, в которые они могут попасть, и умению заранее «подстелить соломку» там, где возможно. И это несмотря на то, что страховые компании готовы предложить экстремальным путешественникам, кроме страховки их здоровья, защиту от поломки лыжного инвентаря, потери снаряжения во время переезда, изменений в турпрограмме, которые не позволили покататься на любимых «горниках» или доске. Страхование по таким рискам обычно

не оформляют в турбюро, где торгуют типовыми полисами, — нужно обратиться к страховщику специально. Так поступают немногие, и пока страховые компании заявляют, что эти популярные за рубежом виды страховой защиты в России не востребованы. Возможно, дело в цене. «Любой отход от стандартных условий страхования повлияет на цену так, что полис окажется дороже в 2,5–3 раза, правда и страховая сумма значительно увеличится», — подчеркивает начальник отдела страхования выезжающих за рубеж СК «Капитал-полис» Андрей Гришин.

Типополис

Популярностью пользуется типовой страховой полис,

цена которого колеблется в диапазоне от 0,5 до 1 доллара в день. За эти деньги можно приобрести финансовую защиту с лимитом ответственности страховщика 30 тыс. долларов. Такая сумма при необходимости покроет оплату экстренной медицинской помощи, вертолетных поисков и, в самом печальном случае, репатриации. Если потребуются, к пострадавшему доставят ближайших родственников, эвакуируют детей попавшего в беду, окажут юридическую помощь при утере документов. Это стандартные условия, которые можно встретить почти во всех страховых полисах. Но даже на обычное и самое дешевое страхование туристов, и лиц, выезжающих за рубеж,



Дмитрий Мачихин

исполнительный директор туристической компании «Мир без границ»

в России, где по полису ему положены дорогостоящие операции, включая пластическую хирургию. Если же говорить о страховании от несчастного случая, то здесь предусматриваются выплаты пособий: единовременная выплата или пособие за каждый день нетрудоспособности. Эти пособия предназначены для компенсации тех потерь, которые турист может понести в результате травм из-за нетрудоспособности. По словам эксперта Владислава Шестоперова, при покупке страховки от НС клиент должен понимать, какую компенсацию он хочет получить. К примеру, если человек решил застраховаться на 300 тыс. рублей, то, сломав ключицу, может рассчитывать на единовременную выплату в размере 36 тыс. рублей.

приходится совсем небольшая доля на рынке. На сегодняшний день она составляет в портфеле страховых компаний России лишь 1–2 процента.

Суперзащита

Итак, многие услуги при их высоком потенциале востребованности остаются «за кадром». Например, за дополнительные 2–5 долларов в день можно получить защиту еще и по системе добровольного медицинского страхования (ДМС), и по системе страхования от несчастного случая (НС). Имея полис ДМС, пострадавший турист получит не только экстренную помощь в стране пребывания, но и сможет полноценно восстановить здоровье

«Достаточно ли будет такой компенсации — решать самому страхователю», — считает эксперт.

«Наши клиенты готовы приобрести полис и за 10 долларов в день, главное, чтобы это были комплексные, включающие максимальное количество услуг страховые программы», — уверен исполнительный директор туристической компании «Мир без границ» Дмитрий Мачихин. Его слова да Богу в уши.

Незнайки

Популярность страхования по полному пакету рисков экстремальных путешественников зависит от совместной работы страховых компаний и турагентств. У основных продавцов таких страховок — турагентов — зачастую отсутствует элементарное понимание сути продукта. Большинству из них важно просто «с гарантией», то есть подешевле, продать страховку, желательно получив за это максимально выгодные комиссионные. Крупные туристические фирмы уже начали исправлять такое положение дел с помощью квалифицированных сотрудников-менеджеров, которые готовы подробно разъяснить особенности того или иного вида страхования каждому клиенту.

В конце концов, если туриста не удовлетворят консультанты турбюро, а собственного опыта недостаточно, он всегда может обратиться за рекомендациями к страховщику. «Естественно, что просчитать и предвидеть события довольно трудно, но хороший специалист обязательно предоставит клиенту серию историй страховых случаев, которые имели место в аналогичных поездках. Такая подборка позволит выявить

сического или наркотического опьянения. Но если человек вылез на склон «после вчерашнего», так что же — его не спасать и не лечить?! Помощь должна оказываться пострадавшему вне зависимости от того, в каком состоянии он находится. По мнению президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрея Сумбарова, «чем меньше исключений в договоре у страховой компании, тем больше она заслуживает доверия».



Николай Кирик

начальник управления страхования имущества и ответственности СК «РК-Гарант»

В качестве исключений большинство страховых компаний указывают также стихийные бедствия, терроризм и прочий форс-мажор. Поэтому доцент кафедры страхования и руководитель научного общества страховщиков ФИ-НЭКа Денис Горулев советует внимательно изучать условия

С нестандартным полисом страхования любители активных видов спорта, выезжающие за рубеж, могут ни о чем не беспокоиться. За них это сделает страховая компания

основные риски путешествия и прикинуть необходимую страховую сумму», — отмечает начальник управления страхования имущества и ответственности СК «РК-Гарант» Николай Кирик.

Долой исключения

Сегодня практически все страховые компании, работающие на территории России, исключили из страхового покрытия травмы, полученные в состоянии алкогольного, ток-

договора. «Все проблемы начинаются не на стадии урегулирования убытка, а на стадии заключения договора», — резюмирует эксперт.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Страхование выезжающих за рубеж для занятий экстремальными видами спорта», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion



Максим Асафатов

Два разных Египта

Разочарованы современным Египтом многие наши туристы. Пирамиды вовсе не такие, как на фотографиях. Стоит лишь посмотреть на них с другой стороны, и величие пропадает на фоне рядом расположенного города, заполненного мусором и советскими «жигулями». Исчезает загадочность древней нации, которая населяла эти территории несколько тысяч лет назад.

Древний Египет — одна из первых цивилизаций, которая занимала земли в нижнем течении Нила. В период с 4-го тысячелетия до н. э. до III—IV веков н. э. египетское государство имело существенное влияние на Ближнем Востоке, в Северной Африке и Средиземноморье. Это была мощная централизованная империя, славившаяся могущественной армией, блестящими архитекторами и системой ирригационных сооружений по всей территории. Ну а Клеопатра и пирамида Хеопса в представлении не нуждаются.

Современный Египет — исламское государство, ежегодно принимающее миллионы туристов. Большая часть населения живет за чертой бедности, а следы древней цивилизации видны на каждом камне, возраст которого перевалил за две тысячи лет.

Что уж говорить про местную медицину, которая «поднаторела» только в одном — выколачивании денег из наивных туристов и зарубежных страховщиков. Но тайны египетских пергаментов, строительства пирамид и устройство древнеегипетского общества не могут оставить равнодушными. А системы здравоохранения и страхования у египтян в свое

время были даже «мощнее», нежели сейчас, хоть в это и трудно поверить.

Правда древней земли

Египет испокон веков существует благодаря дарам земель вокруг Нила. Вся остальная территория по большей части представляет собой унылую пустыню, которой боятся

даже верблюды. Колоссальная концентрация населения на узкой полосе вдоль берегов зачастую становилась виновницей эпидемий. В этих краях часто бывают наводнения, а потому риск распространения инфекции очень высок. Сегодня, приехав в Египет, ваш гид, турфирма и работник гостиницы обязательно посоветуют не питаться за пределами гости-

ницы, ни в коем случае не пить воду из-под крана, не говоря уже про местное лакомство на рынках — шаурму. Египтяне за много лет адаптировались к тотальной антисанитарии, но даже они болеть не любят. В былые времена все обстояло несколько иначе.

Медицина Древнего Египта была на высочайшем уровне. Для местных врачей не составляла особого труда трахеотомия или другая неотложная операция. При существовании империи египетские врачи были зваными гостями в Древнем Вавилоне и античных Греции и Рима. Интересно, что египтяне не раскрыли европейцам одно из своих значительных достижений в области медицины — прощупывание пульса. Они еще несколько тысяч лет назад ставили диагноз и выбирали метод лечения, основываясь на таком простом, но весьма информативном методе исследования.

Похвала Гомера

Гомер в своей знаменитой Одиссее рассказывал, что если вы решили заболеть, то самое место для этого — Египет. За несколько тысяч лет до нашей эры здесь существовала целая иерархия врачей, причем их было так много, что каждый работал сугубо по одной специальности. Был даже главный врач Севера и Юга, который играл роль современного министра здравоохранения. Примечательно, что на каждого больного заводилась медицинская карта, весьма напоминающая современную. На папирусе записывали жалобы, историю болезни, проводимое обследование и этапы лечения. Для пациента такая карта была одновременно некой страховкой на случай неудачного лечения. По ней пострадавший мог не только доказать свою правоту и получить бесплатное лечение, но и лишить доктора права врачевания. Существовали общегосударственные стандарты, а государство обеспечивало



некоторые слои населения (знать и воинов) бесплатными медуслугами.

Истоки страховой медицины

Страховая медицина в больших городах была развита на очень высоком уровне. Так, знать, воины высоких чинов и, конечно, фараоны имели приближенных врачей, которым постоянно начислялись денежные пособия, а также были доступны многие льготы. Но если болезнь постучала в дом, то врач лечил бесплатно, причем каждый уважающий себя слуга медицины имел свои рецепты и способы лечения, которое он также проводил за свой счет. Конечно, если пациент нуждался в более сильной опеке, то необходимые лекарства находили. Работодателю предписы-

валось оплачивать все расходы на лечение своих служащих, получивших травму на рабочем месте. Примечательно, что во время строительства пирамид создавались целые «страховые компании», которые могли в случае смерти работника выплатить его родственникам немалую сумму. Как правило, значительную долю расходов таких компаний покрывало государство.

Пенсия для торговца

Бытует мнение, что в Древнем Египте зародились первые страховые фонды, и купцы и торговцы получали выплаты в случае имущественных потерь или ежемесячно после завершения профессиональной деятельности. Выплаты они получали за счет собственных взносов, сделан-

А боги кто?

Согласно древним легендам и сказаниям, главное божество египтян — бог Ра, отождествляемый с солнцем. Изображался он в виде человека с головой сокола. Каждое утро он пересекает небосклон, а сопровождают его боги Сиа (Понимание) и Ху (Действенное слово) — исполнители его божьего слова. По другим мифам, Ра был сыном Геба и Нуты (Земли и Неба). Изодня в день вечером мать Нут проглатывает Ра, а утром рождает вновь.

Весь царский род происходил от жрецов бога Ра. Царь в Древнем Египте считался единственным сыном Ра по плоти. Поэтому все фараоны носили титул сына Ра.

Магические приемы, различные заклинания, таинственные ритуалы запечатлены на папирусах Древнего Египта «под контролем» богов. Любое событие имело смысл высшей силы, и, дабы заслужить доверие и любовь богов, египтянам нужно было приносить им дары и отдавать частьжитого.

ных за многие годы жизни. Одновременно развивалось имущественное страхование. Нелегкие природные условия, засухи, сменяющиеся обильными дождями, послужили толчком для возникновения взаимного страхования сельскохозяйственной продукции. Определенный резерв финансовых средств был необходим земледельцам и в связи с тем, что большие риски их деятельности сопровождались необходимостью регулярных выплат государству, которому нужно было поддерживать армию и флот. Посредниками при сборе таких налогов выступали специальные организации, подвластные лишь фараону или его приближенным. Чиновники проводили сборы, решали споры и определяли степень гнева богов.



Анна Серебрякова

SPA-койствие, только SPA-койствие

Слово «стресс» знакомо, пожалуй, каждому жителю мегаполиса. Серое небо, час пик в метро, магазины, пробки, кредиты, неуверенность в завтрашнем дне, злые начальники, нерадивые подчиненные, проблемы в семье, вечная нехватка времени и недосып — из этих постоянных состоит наша жизнь.

Мы привыкли не замечать их и считать мелочами жизни, а ведь именно мелочи создают фон и впечатление о жизни. Стресс накапливается маленькими порциями, постепенно и незаметно, а потом находит выход в синдроме хронической усталости, например. Или неожиданно возникают проблемы со здоровьем, которых до определенного момента не было. Доказано, что именно стресс является основной причиной гипертонической болезни и любые стрессовые ситуации основательно подрывают иммунную систему организма.

Признаками стрессового напряжения являются рассеянность внимания, ухудшение памяти, частые ошибки

в работе, невнимательность, быстрая речь, головные боли или боли в спине, повышенная возбудимость, исчезновение аппетита и бессонница. Как правило, возрастает число выкуриваемых сигарет и алкоголь становится необходимым, «для того чтобы расслабиться».

Стрессу подвержены все, и от напряженных ситуаций невозможно скрыться. Но когда их количество достигает критической массы и начинает угрожать душевному или физическому здоровью, следует предпринять решительные действия.

Sanus per aquam

Мы живем на голубой планете, где вода не просто рас-

пространное вещество, а символ жизни. Ведь, как гласит школьный учебник биологии, «жизнь зародилась в воде», и без воды она может продлиться не более трех дней. Мы стареем, теряя воду. Современный житель мегаполиса зачастую получает хлорированную воду из-под крана, очищенную воду в бутылках и морскую на южных курортах. Но время отпусков еще так далеко, а вода с привкусом хлора или озона вряд ли сможет взбодрить уставший организм.

К счастью, выход есть. И придуман он был задолго до нашего с вами появления. Еще в Древней Греции, Риме, Японии целебные свойства воды не вызвали сомнений.

Спа — это комплекс оздоровительных процедур с использованием воды, а также морских водорослей и солей, лечебных грязей и целебных растений. Действие спа направлено на оздоровление и релаксацию всего организма.

Существует масса различных программ: косметические обертывания, талассотерапия, аюрведический, тайский и традиционный массаж, гидромассажные ванны, вита-капсулы, стоунтерапия и прочие.

Сейчас слово «спа» можно услышать где угодно. Любой мало-мальски приличный салон красоты считает своим долгом предложить клиентам услуги спа. Однако не все так просто.

Спа-программа — это не просто возлежание в джакузи, а индивидуально подобранная схема полноценной релаксации тела и восстановления внутренних ресурсов организма. Существуют медицинские показания и противопоказания к различным процедурам. С показаниями разобраться несложно: это в первую очередь желание человека расслабиться, отдохнуть от суеты и снять напряжение. А вот с противопоказаниями дела обстоят гораздо серьезнее: это все острые воспалительные заболевания (в том числе и простуды), хронические гинекологические, воспалительные заболевания, патологии почек, артериальная гипертензия, некоторые эндокринологические заболевания. Поэтому зачастую уровень спа-салона можно оценить по консультации с местным врачом. Если вы чувствуете, что персонал готов за ваши деньги выполнить любой каприз, не особенно интересуясь состоянием вашего здоровья, то лучше отправляйтесь в другой салон.

В любом случае впечатления от процедур должны оставаться самые приятные: вас везде должны сопровождать приятная релаксирующая музыка, ароматерапия, улыбки, хрустящие полотенца и простыни.

Нельзя сказать, что спа-процедуры — это роскошь, доступная всем. Программа одного дня в салоне в зависимости от вашего аппетита обойдется от 300 до 3000 условных единиц.

«Я вас слушаю»

Согласно расхожей шутке, на Западе у каждого психоаналитика есть свой психоаналитик. В нашей стране культура обращения к психологам и психотерапевтам только начинает развиваться. Кстати, феномен загадочной широкой русской души некоторые специалисты объясняли именно длительным отсутствием пси-

хологов как явления. В СССР (откуда большинство из нас родом) обычными были кухонные посиделки, частые походы в гости и обязательно обсуждение жизненно важных проблем. Человек изливал душу своему ближнему, и проблема если не исчезала, то хотя бы представлялась не такой страшной. Кроме того, мало у кого возникали сомнения в светлом будущем — вот-вот должен был наступить коммунизм.

Сегодня же мы все больше встречаемся в кафе, редко ходим в гости и проблемы предпочитаем решать в одиночку. Мало кого волнует, что происходит в соседней квартире. Это нормально: изменились условия жизни, и мы вместе с ними. Но спокойствия, к сожалению, нам это не прибавило.

Найти подходящего психолога — задача почти такая же сложная, как и найти своего парикмахера. С первого сеанса должны быть доверие и понимание. Иначе никакого эффекта от психотерапии не будет, а стресс, напротив, может лишь усугубиться.

Цена вопроса посещения психолога зависит от множества факторов, начиная от опыта, «раскрученности» и квалификации специалиста и заканчивая удаленностью арендованного кабинета. В среднем же визит к психотерапевту обходится в тысячу рублей.

Отданные страхи

Чтобы не испытывать стрессы, необходимо жить в инкубаторе, в полной изоляции от общества. Но реальная жизнь заставляет нас бороться с собой, со своими страхами, за место под солнцем. Понятно, что избежать непредвиденных ситуаций невозможно. И наряду с приятными случайностями, к сожалению, встречаются и несчастные случаи. Чтобы минимизировать финансовые последствия несчастных случаев и всевозможных рисков, предлагается

огромный выбор страховых программ от различных компаний. Можно застраховать себя и своих близких, любимый автомобиль, дом, собаку даже. Безусловно, каждая из этих страховок стоит немало, и, возможно, не каждая вам нужна. Застраховав наиболее значимые для вас вещи, вы не предотвратите несчастье (ДТП, пожар, болезнь), но сможете перенести его более-менее спокойно. По крайней мере, ремонт или лечение будут оплачены. А сознание этого дорогого стоит.

Накопительные программы страхования позволяют в какой-то мере прогнозировать будущее, что тоже добавляет спокойствия и уверенности. Если вы знаете, что независимо от состояния здоровья, государственной пенсии ваше материальное благосостояние в почтенном возрасте будет

обеспечено, это не может не радовать. Только позаботиться об этом нужно заранее.

Способов борьбы со стрессом в мегаполисе не так уж и мало. Всегда можно посетить спа-салон, съездить на природу с друзьями, заняться спортом, завести личного психолога, устроить себе небольшой внеплановый отпуск, оформить страховку, наконец. Нужно лишь найти для себя, любимого, немного времени. И не поддаваться стереотипному мышлению.

Можно, как страус, прятать голову в песок, можно сидеть и вздрагивать от каждого взмаха крыла бабочки, но лучше всего найти золотую середину и сделать свое будущее максимально стабильным. Чтобы противостоять стрессу, необходимо быть уверенным в завтрашнем дне и по-детски счастливым.

медико-страховая программа
«Безопасное материнство, здоровый малыш»



- + 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



Морин Фаррелл, перевод Анны Швон

Помолимся за здоровье

Последние несколько месяцев в США наблюдается резкое увеличение числа случаев мошенничества в сфере медицинского страхования. Жертвами становятся как отдельные лица, так и владельцы малого бизнеса. Эксперты объясняют это тем, что подобные «операции» трудно проверить с крупными компаниями, так как федеральное правительство тщательно следит за страхованием больших групп.

В начале 2000-х годов по стране уже прокатилась волна мошенничества, и сейчас ожидается еще одна. Согласно исследованиям Института здравоохранения университета Джорджтауна сумма ущерба, нанесенного в 2001–2003 годах, составила 85 млн долларов. «Количество случаев

за последние полгода в два раза превышает показатели за весь прошлый год», — заявляет представитель комитета по страхованию штата Невада Элен Моласки-Арман.

В большинстве штатов страховые компании имеют право отказать клиенту, у которого ранее были проблемы со

здоровьем. Иногда полис все же продают, но по сильно завышенной цене. Это и толкает большинство американцев на поиски более дешевого страхования, в результате чего они становятся легкой добычей для мошенников. Постоянно появляются новые виды афер, которые неискушенному обы-

вателю трудно раскусить. Одним из примеров масштабного мошенничества за последнее время является нелегальная страховая компания в Санта-Барбаре (штат Калифорния), обманным путем заработавшая свыше 30 млн долларов. Ее основатель Джеймс Граф был приговорен к 25 годам

заклучения и штрафа 20 млн долларов, который должен был компенсировать ущерб жертвам мошенничества.

Страховые аферы могут принимать различные формы. Некоторые так называемые компании выглядят вполне законно и даже имеют свои веб-сайты. Они ищут жертв среди людей, у которых проблемы со здоровьем, но нет постоянного страхового полиса. Зачастую они даже выплачивают ком-

пенсацию в нескольких случаях, чтобы завоевать доверие. Хотя большинство скрывается с деньгами при первой возможности.

Согласно самой распространенной схеме полулегальные компании предлагают приобрести полис тем, у кого обнаружен рак, есть серьезные заболевания или был сердечный приступ, рассчитывая на то, что в других компаниях этим людям уже было отка-

зано и это их единственный шанс на лечение. Когда число «застрахованных» достигает определенной отметки, фирма самоликвидируется.

Другой способ — продажа недействительных дисконтных карт, которые обещают 15 % скидки на оплату визитов к врачу или лечения в госпитале.

Третий вид мошенничества получил широкое распространение в религиозных группах

и объединениях. Ежемесячно с членов взимается определенная сумма, якобы предназначенная на их лечение в случае болезни. Но когда дело доходит до оплаты медицинских счетов, лидеры общины уверяют «застрахованного», что обязательно помолятся за его здоровье, и выясняется, что только это и предусматривает полис.

Forbes

Жертвы лоботомии

Несколько месяцев назад в Нью-Йорке по обвинению в мошенничестве были арестованы четыре человека. Группе аферистов удалось получить страховые компенсации за 20 мнимых хирургических операций себе и всем членам своих семей (причем одному и тому же человеку лоботомия «выполнялась» по нескольку раз) на сумму свыше 300 тыс. долларов.

Мошенникам удалось подделывать необходимые документы, пользуясь тем, что один из членов преступной группы имел доступ к медицинским архивам.

Чарльз Притчетт устроился на работу в медицинскую клинику, это обеспечило ему доступ к различным бланкам страховых заявлений для пациентов и компьютерным данным. Он сделал копии медицинских карт двух пациентов, которые перенесли нейрохирургические операции в клинике Манхэттена. Затем Притчетт заменил имена в картах и предоставил их страховой компании как доказательство пребывания мошенников в госпитале.

Обвинитель заявляет, что с апреля 2003 года по сентябрь 2006-го один из обвиняемых, Стэнли Канелла, утверждал, что ему, его жене и двум сыновьям

были сделаны 9 нейрохирургических операций, причем 3 из них непосредственно ему. В результате этой махинации он получил 142 тыс. долларов.

Его сообщница Дороти Смит по той же схеме получила

компенсации на сумму свыше 131 тыс. долларов. Четвертому члену группы мошенников, Майклу Бискотти, из-за немногочисленности его семейства пришлось довольствоваться лишь 31 тыс. долларов — ис-

ковые заявления были оформлены на него и его жену.

Теперь аферистам грозит от 10 до 20 лет лишения свободы и штраф в размере 250 000 долларов в качестве компенсации убытков страховой компании.





Бетти Грейбл

Ларри Гетлен, перевод Анны Швон

Улыбка на миллион

«Страховой случай» уже писал о страховании различных частей тела и прочих своих достоинствах знаменитостями. И они продолжают это делать! Да и в старых, бывшем поросших историях тоже выясняются новые подробности. Не может же страховое издание обойти страховой гламур стороной!

Тенденция страховать какие-либо части тела у знаменитостей появилась давно. Основателем стал Бен Турпин — звезда немого кино («Комик», «Лоррел и Харди»). Готовясь к съемкам одного из комедийных фильмов, сидя в гримерке, Турпин взглянул в зеркало и постарался максимально скосить глаза, чтобы придать выразительность своему персонажу. Надо сказать, что в реальной жизни он страдал легким косоглазием. Именно эта особенность сделала его героя безумно популярным, и поэтому в 1920-х годах актер застраховал свой недуг на сумму 25 000 долларов.

Но модной эту тенденцию сделали, безусловно, женщины. Первой певицей, застраховавшей свой голос, стала Марлен Дитрих. Боясь простудиться, она заключила контракт на 1 млн долларов со страховой компанией Ллойда. Долгое время эта сумма оставалась рекордной, пока певец Брюс Спрингстин не побил его в 1980-х годах, застраховав голос в той же компании, только уже на сумму около 6 млн долларов.

Компания «Двадцатый век фокс» застраховала ноги актрисы Бетти Грейбл («Как выйти замуж за миллионера», «Сестрички Долли») на 1 000 000 долларов (отсюда пошло

выражение «ножки на миллион долларов»). Для сравнения: ноги знаменитого певца и танцора Фреда Астера («Потанцуем?», «Королевская свадьба», «Три коротких слова») были оценены всего в 75 000 долларов.

Слишком дорого

Части тела многих знаменитостей настолько бесценны и в то же время подвержены различным рискам, что полис будет стоить сумасшедших денег. Его нет смысла и приобретать. Так, например, знаменитому игроку в гольф Тайгеру Вудзу полис страхования рук обошелся бы от 10 до 20 млн долларов в год (как у любого спортсмена, высок риск травмы) — это гораздо больше, чем он зарабатывает на турнирах по гольфу. Основной статьей его доходов является реклама (помимо занятий спортом, Вудз рекламирует часы Tag Heuer — кстати, хорошие часики, от 1000 долларов за штуку), которая приносит ему 68 млн долларов в год.

Остальные звезды пошли дальше, начав приобретать необычные страховые полисы. Так, актриса Бетт Дэвис («Звезда», «Письмо») застраховала

себя на 28 тыс. долларов в компании Ллойда от прибавления в весе.

Мировые звезды вносили новые элементы в страховую бизнес, но и их поклонники не отставали. Во время американского турне «Битлз» застраховали себя на 1 млн

долларов. Поддавшись их влиянию, один из поклонников, перкуSSIONист Чэс МакДэвис, застраховал свои пальцы на 5000 фунтов из опасения потерять работу (что в итоге все равно произошло, так как скиффл — ранний вид рок-н-ролла, который

играл Чэс, — все равно канул в Лету).

Музыка кишечника газов

Имена большинства звезд мирового масштаба связаны с английской компанией Ллойда. И многие гораздо менее известные личности, разделяющие их страсть к необычному страхованию, обращаются туда же туда же. Английский ресторанный критик Эгон Ронэй застраховал свои вкусовые рецепторы на 400 000 долларов, игрок в крикет — свои усы на 200 000 фунтов стерлингов, а комик Кен Додд — зубы на 4 млн фунтов стерлингов. Но и у нелепых страховых полисов тоже есть пределы. Жителю Великобритании было отказано в страховании от потери своего сомнительного «таланта», заключавшегося в исполнении песенок «Мерцай, мерцай, маленькая звездочка» и «Чья это собачка в окне?» при помощи кишечных газов.



Фред Астер



Тайгер Вудз



Вот так простата!

Fireman's Fund Insurance Co. застраховала съемки фильма «Игра в прятки» («Hide and Seek»). Компания утверждала, что Де Ниро ввел их в заблуждение, когда при подписании контракта ответил в письменном виде, что у него никогда не диагностировался рак простаты и он не подвергался лечению по этому поводу.

По судебным документам, у Де Ниро был диагностирован рак простаты 15 октября 2003 года. 10 октября 2003 года, спустя два дня после подписания медицинского сертификата, требуемого по контракту, актеру сделали биопсию простаты.

Судья Верховного суда штата Калифорния Рольф М. Трой

удовлетворил просьбу Де Ниро об упрощенном судопроизводстве. «Это решение полностью снимает обвинения с моего клиента», — заявил адвокат Де Ниро Робин Краутер. — Мы удовлетворены тем, что суд постановил, что Fireman's Fund не может преследовать Де Ниро из-за его онкологического заболевания».

Диагноз и последующее лечение Де Ниро приостановили производство фильма. Fireman's Fund заплатила кинокомпания «Фокс» (Fox) более \$1,8 млн для покрытия убытков из-за задержки съемок и выхода фильма. Фильм вышел в прокат в январе 2005 года.

Associated Press

Судья суда штата Калифорния отказал в проведении слушания по делу в связи с иском страховой компании Роберту Де

Ниро. Истец обвинял актера в том, что он намеренно искажал состояние своего здоровья, чтобы получить роль в фильме.



2 миллиона питомцев

Компания ensurApet, Inc., базирующаяся в Санта-Ане, Калифорния, выпустила бюллетень, в котором отмечает, что «страхование здоровья домашних животных в Великобритании растет рекордными темпами».

Рассел Смит, CEO, утверждает следующее: «Согласно Mintel, ведущей аналитической фирме, исследования которой охватывают период более трех десятилетий, рынок страхования здоровья домашних животных в Великобритании составляет больше £245 млн, или более \$495 миллионов. На сегодняшний день выда-

ны свыше 1,85 млн полисов страхования здоровья животных и существует примерно 50 фирм, оказывающих услуги по страхованию здоровья домашних животных в стране». Он разъясняет, что покрытие рынка осуществляется через основные национальные сети. Сюда входят: TESCO, ведущая сеть бакалейных магазинов, Blue Cross, Pedigree, Pet Plan (дочерняя фирма Allianz), The Kennel Club, Equine & Livestock и AXA Insurance – британский филиал французской AXA Group.

ensurApet

ВНИМАНИЕ!

№ 4 (12)
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	А-7	147817
2	А-7	507757
3	А-7	872444
4	А-7	157960
5	А-7	147766
6	А-7	105456
7	А-7	28361
8	А-7	28363
9	А-7	28366
10	А-7	278187
11	А-7	378935

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	туризм		69779
2	ОСАГО	AAA	215496301
3	ОСАГО	AAA	215496302
4	ОСАГО	AAA	227048398
5	ОСАГО	AAA	227048399
6	ОСАГО	AAA	227048400
7	ОСАГО	AAA	227048401
8	ОСАГО	AAA	227048402
9	ОСАГО	AAA	227048403
10	KBC LD12		267
11	KBC LD12		277
12	KBC LD12		141
13	KBC LD12		142
14	KBC LD12		151
15	KBC LD12		156
16	KBC AI06-MБ		273
17	ОСАГО	AAA	215495512
18	ОСАГО	AAA	229519661
19	ОСАГО	AAA	124213053
20	ОСАГО	AAA	124213836
21	ОСАГО	AAA	133294333
22	ОСАГО	AAA	134135091
23	ОСАГО	AAA	134135428

24	ОСАГО	AAA	134135787
25	ОСАГО	AAA	135701149
26	ОСАГО	AAA	135712056
27	ОСАГО	AAA	135941842
28	ОСАГО	AAA	135947324
29	ОСАГО	AAA	138493384
30	ОСАГО	AAA	138493385
31	ОСАГО	AAA	138494720
32	ОСАГО	AAA	138495676
33	ОСАГО	AAA	138496310
34	ОСАГО	AAA	139412011
35	ОСАГО	AAA	139413862
36	ОСАГО	AAA	139419388
37	ОСАГО	AAA	410199642
38	ОСАГО	AAA	410397855
39	ОСАГО	AAA	422661844
40	ОСАГО	AAA	422693417
41	ОСАГО	AAA	427053959
42	ОСАГО	AAA	429608064
43	ОСАГО	AAA	429608985
44	ОСАГО	AAA	439367108
45	ОСАГО	AAA	439367468
46	ОСАГО	AAA	439368331
47	ОСАГО	AAA	439368349
48	ОСАГО	AAA	439368362
49	ОСАГО	AAA	439603043
50	ОСАГО	AAA	439643198
51	ОСАГО	AAA	439644458

Тип бланков: Специальный знак государственного образца ОСАГО

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	Н-2008	AAA	203102901
2	О-2007	AAA	179591470
3	Н-2008	AAA	235534980
4	О-2008	AAA	237331755
5	О-2008	AAA	237331759
6	О-2008	AAA	237338696
7	О-2008	AAA	239121614
8	О-2009	AAA	244223313
9	О-2009	AAA	245401888
10	О-2007	AAA	134707889
11	О-2007	AAA	179779883
12	О-2007	AAA	179676748
13	О-2008	AAA	206051653

14	О-2008	AAA	206045653
15	Н-2007	AAA	141577001
16	О-2005	AAA	53969169
17	О-2006	AAA	89326105
18	О-2006	AAA	89326106
19	О-2006	AAA	89326107
20	О-2006	AAA	89326108
21	О-2008	AAA	204119611
22	О-2009	AAA	249443800
23	О-2008	AAA	231578012
24	О-2008	AAA	232938027
25	О-2007	AAA	179771882
26	О-2008	AAA	237337943
27	О-2008	AAA	234027117
28	О-2008	AAA	214304850
29	О-2008	AAA	231969139
30	О-2008	AAA	239349794
31	О-2008	AAA	213304693
32	О-2008	AAA	237337858
33	О-2008	AAA	237132560
34	О-2008	AAA	234028350
35	Н-2009	AAA	241855552
36	Н-2009	AAA	241855553
37	О-2008	AAA	233947360
38	О-2008	AAA	238162075
39	О-2008	AAA	231612622
40	О-2008	AAA	233818775
41	О-2008	AAA	199427943
42	О-2008	AAA	238139898
43	О-2008	AAA	205045176
44	О-2009	AAA	249443569
45	Н-2008	AAA	202117569
46	О-2009	AAA	245367218
47	О-2008	AAA	239122061
48	О-2009	AAA	244222437
49	О-2008	AAA	200428050
50	О-2008	AAA	205045777
51	О-2008	AAA	239139504
52	О-2008	AAA	226212656
53	О-2008	AAA	238338644

ЗАО СГ «Спасские Ворота», филиал в Санкт-Петербурге информирует о восстановлении действительности полиса ОСАГО серия AAA № 264062559

Директор филиала А. Е. Куликов

ПУБЛИКАЦИЯ СВЕДЕНИЙ ОБ УТРАЧЕННЫХ БЛАНКАХ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ

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

«ВНИМАНИЕ!»

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

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

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

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

Сайт proverka.polisa.ru

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

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

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

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

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

Преимущества

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

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

Стоимость

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

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

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

Телефон редакции:
(812) 309-06-83

ВНИМАНИЕ!

№ 4 (12), 2008

приложение к изданию
страхового рынка

страховой случай

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

Директор по рекламе:
Татьяна Силянская
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 «Олимп 2000», 5 эт.
Тел.: +7 (812) 309-0683, 572-1141

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

Подписано в печать:
20.03.2008, 14:00

Интернет-версия:
proverka.polisa.ru

Распространяется бесплатно

Издание выходит раз в месяц

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

Нестрашный журнал для детей

№0 (пилотный выпуск)

Страховичок



Здравствуйте, ребята!



Я — Страховой. А те, кто ко мне хорошо относится, зовут меня Страховичком.

Да-да, вы правильно подумали: Домовой, Водяной, Леший и я — одного поля ягоды. Одним, стало быть, делом занимаемся. Домовой дом сторожит. Водяной — свое родное озеро или реку. Леший, соответственно, лес. А я за всем разом приглядываю. И помогаю им, если нужно. Считайте, что я — их начальник. Хотя большие начальники, они в кабинетах сидят, а я по лесам да по полям бегаю. Работы хватает. Там пацаны траву подожгли — того и гляди, весь лес спалят. Тут тракторист машинное масло в озеро слил — карпыдохнут. Здесь у кого-то домашние дела не идут — беда пришла и не уходит. Везде нужно успеть, везде помочь. Вот поэтому я и решил обратиться к вам. Вместе оно и веселей, и дело спорится.

Будете мне помогать?

Страховичок

Здравствуйте, взрослые!



Я отдаю себе отчет в том, что появление детского журнала внутри отраслевого взрослого выглядит в лучшем случае первоапрельской шуткой. А уж детского журнала по страхованию — вообще полным бредом. Зачем детям страхование, в котором даже взрослые не могут разобраться?!

Не стану спорить со скептиками. Скажу только, что не знаю как ваши, а мои дети освоили всю домашнюю воспроизводящую аппаратуру лучше меня. Мобильниками владеют виртуозно. И с компьютером запанибрата. Что им какое-то страхование? Раз плюнуть! Есть риски, они — гады, их давят умницы-страховщики — «суперагенты». Чего тут понимать?

Глядишь и вырастет новое поколение спокойным, уверенным и культурным. В страховом смысле, естественно. А уже сегодня маме и папе, приходя с работы из страховой компании, не нужно будет долго и сложно объяснять чадам, чем они занимались целый день. «Гадов давили!» И точка.

Этот номер «Страховичка» — пилотный. Делался он на небольшой бюджет, поэтому не судите строго. А чтобы бюджет был побольше, а качество журнала — повыше, ждем энтузиастов и спонсоров.

Всем удачи!

*Главный редактор «Страхового случая» и «Страховичка»
Константин Байков*







Ну что, отстрелялся?

Да, на редкость удачная сессия. Сейчас пойду на практику оформляться.

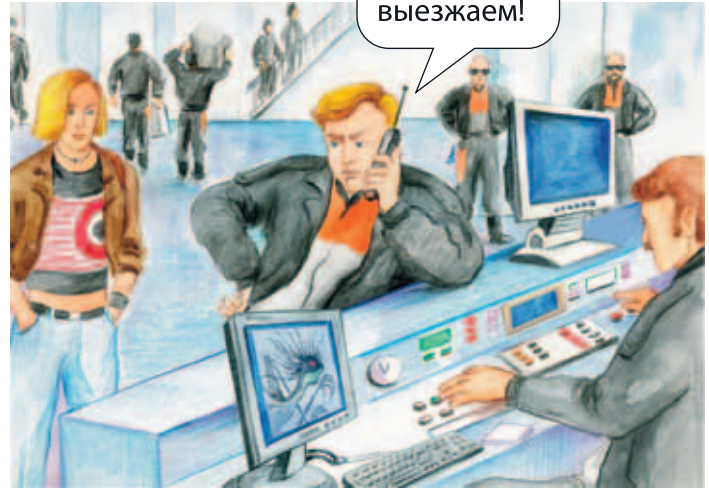


Ого!

Да-да... Сейчас выезжаем!



Ну знакомьтесь, знакомьтесь!

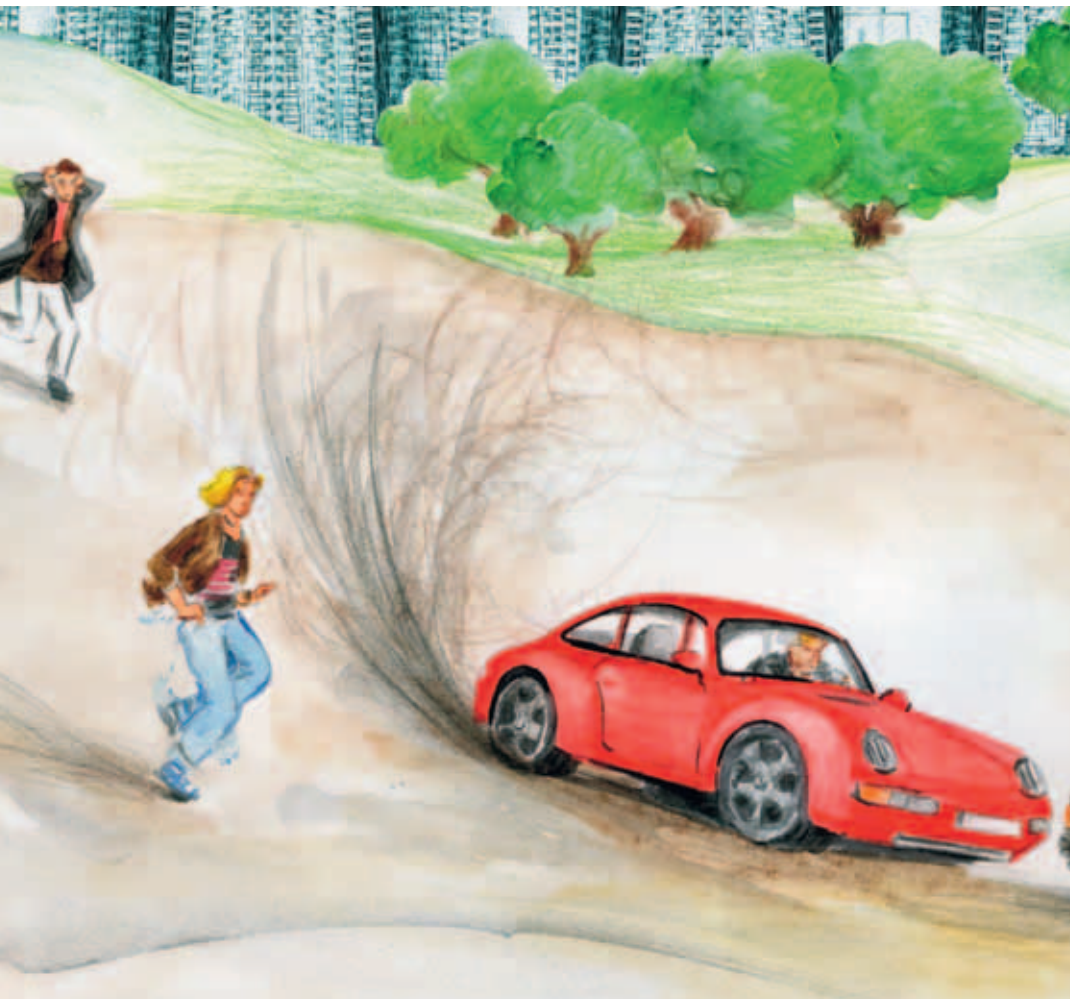


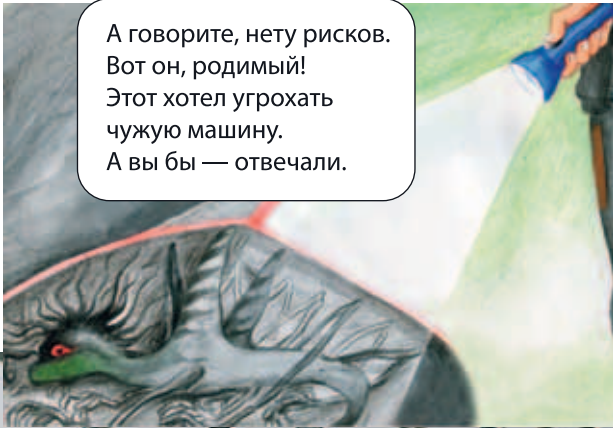
Надолго на практику?

На месяц.




Представляете, мне отказывают в техосмотре машины!
Говорят, в ней какие-то риски.
Она же практически новая,
откуда там риски?





А говорите, нету рисков.
Вот он, родимый!
Этот хотел угрохать
чужую машину.
А вы бы — отвечали.



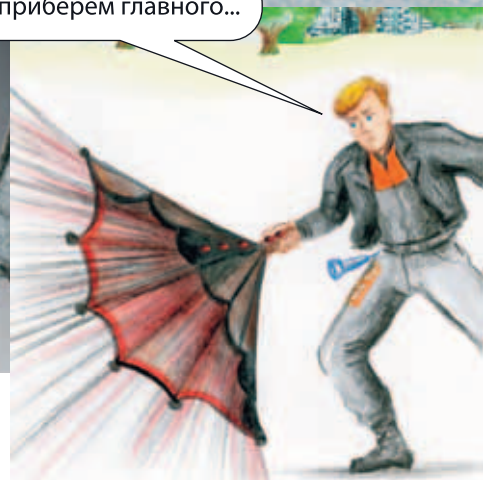
А это все грозило пассажирам...

Мама родная!

И здесь полно...
Тащи контейнер!



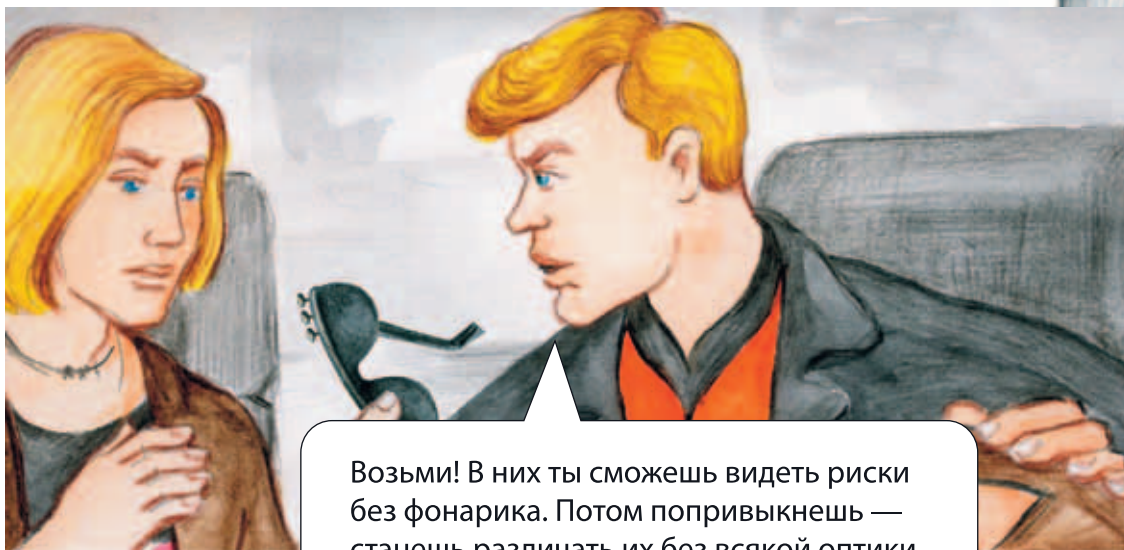
Вначале приберем главного...



Вы уверены, что хотите отдать нам на хранение все риски?
Некоторые сравнительно безвредны.



Конечно все.
Не надо мне этой гадости в машине.



Возьми! В них ты сможешь видеть риски
без фонарика. Потом попривыкнешь —
станешь различать их без всякой оптики.

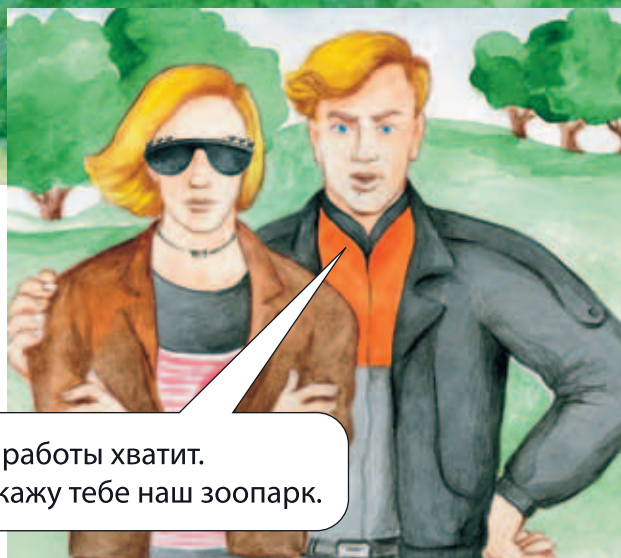
Не сбей настройки.
А то будешь всякую мелочь видеть...



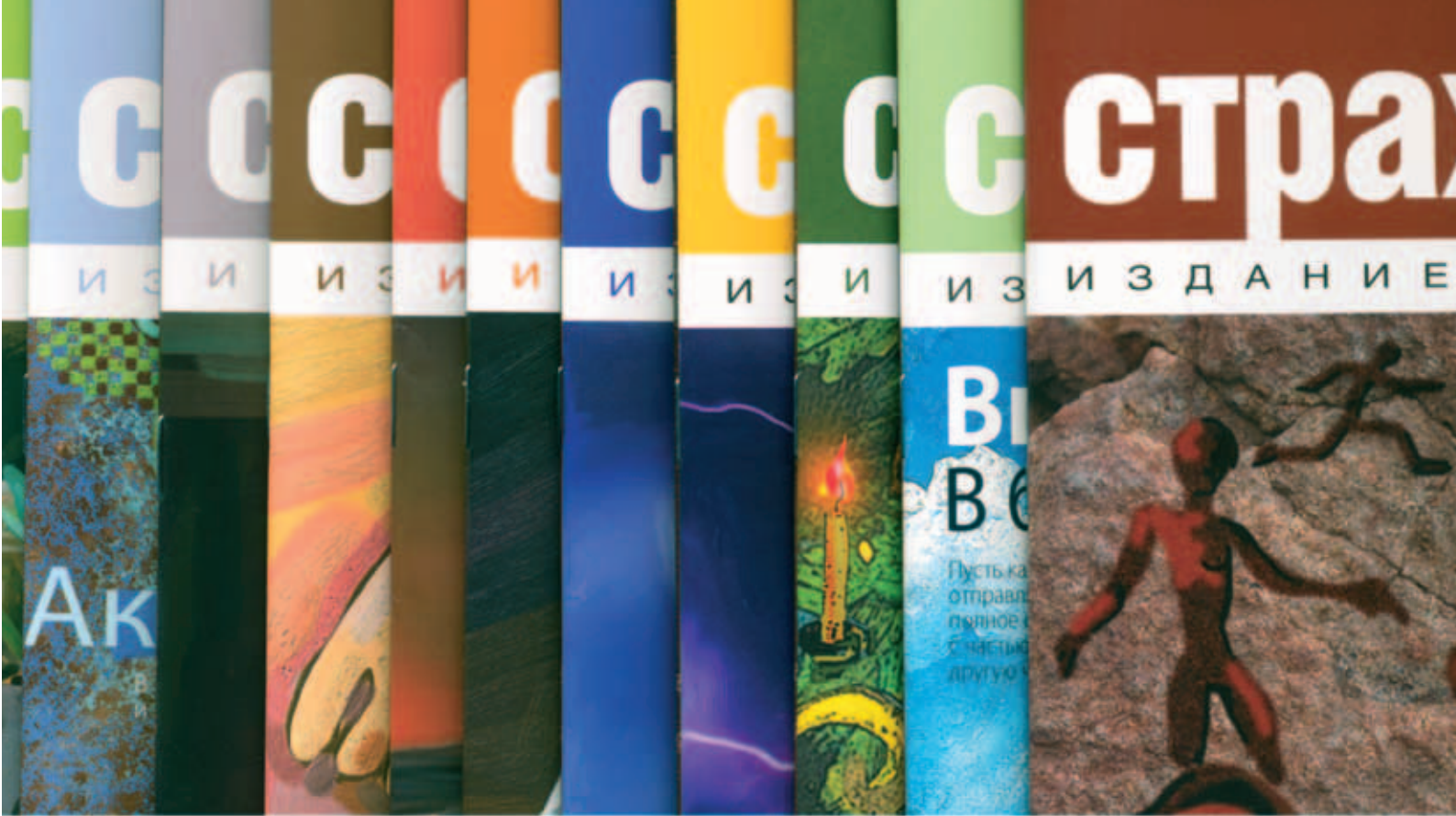


Уй-ё!!!

продолжение следует...



Да, на наш век работы хватит.
Поехали — покажу тебе наш зоопарк.



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

Есть смысл заказывать полис у нас.

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

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



Специалист по катастрофам

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

А бь бро

Агенты должны действовать с требо о страх

Фи го

Нача озна конф регу упра

Куда экс

Трагед если о жертв имуще восста

Ос я

Лето стра Тело в сре чина

Пер ит

24 час консул центр о И пер деятел

На в «

Инте комм где и совет неос

Гени наб

Журнал решил современ вопро страхо

Риск под

«Анали отбор ставок в голо может

СТР **АХ** ОВ **ОЙ** **АЙ** **случ**

Ж И З Н Ь Б Е З Л И Ш Н И Х М Е Ж Д О М Е Т И Й