

страховой случай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Олдтаймеры

Оградить дорогостоящие автомобили от грабителей можно различными способами. Самый оригинальный из них пришел на ум знаменитому боксеру Майку Тайсону

Санкт-Петербург 2008

номер 3 (25)



Мартовская оттепель

Нынешняя весна началась серьезными изменениями в законе об ОСАГО. Все владельцы авто должны принять их к сведению



Вжу... Вжу? Вжу!

Благодаря сладкоежке Винни-Пуху мы с детства прекрасно усвоили, что «лучший подарок, конечно же, мед». Это и ослу понятно



Республика. Империя

Истоки страхования уходят далеко в прошлое, а зарождение страховых взаимоотношений можно проследить еще в Древнем Риме



Дойче ферзихерер

Первая система обязательного социального страхования была создана более ста лет назад в Германии благодаря Отто фон Бисмарку



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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



официально	3
Большая стирка	3
рынок	5
Прошлогодний снег	5
мнение	6
Страхуя друг друга	6
событие	7
Праздник на подмостках	7
авто	9
Мартовская оттепель	9
Олдтаймеры	12
профессия	15
Маклер. Куртье. Медиатор	15
медицина	18
Бюро болезненных находок.	18
«Вдох глубокий, руки шире...»	20
агро	22
Вжу-вжу-вжу	22
аэро	24
Низенько-низенько.	24
безопасность	26
Профессиональная связь страхованию не помеха.	26
криминал	28
Старухи-беспредельщицы	28
Транснациональная популярность	29
дом	30
Шаг за город	30
копилка	32
Доход умножить на защиту	32
по-простому	34
Жизнь моя	34
история	39
Клинописный полис	39
Республика. Империя.	42
в мире	44
Дойче ферзихерер	44
Возвращаясь к погоревшему	46

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

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



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Александр Май

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Константин Харин

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

Генеральный директор:
Наталья Михайленко,
mihaylenko@sluchay.ru

Главный редактор:
Константин Байков,
baykov@mediaindex.ru

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

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Михаил Кирьян

Оригинал-макет:
Владимир Шкредов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Александр Роцин,
Михаил Кирьян,
Екатерина Зуева,
Павел Садовников

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

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

Подписано в печать:
29.02.2008, 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:
«Премимум Пресс», ул. Оптиков, 4

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



Владимир Михайлов

Большая стирка

В рамках прошедшего в Инспекции страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу семинара по итогам прошедшего года прозвучало выступление руководителя инспекции Кирилла Михалевского. Оно было посвящено довольно актуальному в нынешних условиях вопросу — реализации требований российского законодательства по противодействию отмыванию денег, добытых преступным путем, и финансированию терроризма.

Прежде всего, как заметил докладчик, в каждой страховой компании должны быть в наличии правила внутреннего контроля, согласованные с Федеральной службой страхового надзора. Необходимо ответственное должностное лицо, удовлетворяющее определенным квалификационным требованиям. Кроме того, должна быть разработана программа реализации внутреннего контроля, а сотрудники компаний

должны осуществлять мониторинг операций, подлежащих внутреннему контролю. О результатах этой деятельности уведомляются федеральная служба и ее территориальные органы предоставлением сведений в текущей отчетности компании.

Организационная структура, обеспечивающая требования законодательства в этой части, представляется рядом ответственных лиц. В первую

очередь это руководитель компании, который отвечает за организацию мероприятий по исполнению законодательства. Непосредственная информация доводится до руководителя специальным должностным лицом, как правило, в ранге заместителя руководителя: заместителем директора по общим вопросам, финансовым директором, руководителем службы безопасности и т. д. Это лицо отвечает за осуществление программы внутреннего контроля в рамках компании. Кроме двух этих ответственных лиц определенные требования предъявляются к тем сотрудникам компании, которые осуществляют сбор и передачу информации. Они непосредственно принимают участие в мониторинге операций, подпадающих под квалификацию «отмывание доходов и финансирование терроризма».

Программа реализации внутреннего контроля включает пять этапов. На первом этапе производятся идентификация и изучение клиентов страховой организации. При этом сотрудники компании получают путем анкетирования документы и сведения, позволяющие идентифицировать клиента и изучить его деятельность. При вводе информации в специальную программу производится автоматическая проверка по «Перечню организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их участии в экстремистской деятельности». В процессе работы с клиентом сотрудники актуализируют сведения о нем.

На втором этапе выявляются операции, подлежащие обязательному контролю. В случае обнаружения необычных операций сотрудники через своего руководителя информируют ответственное должностное лицо по утвержденной форме. В свою очередь, ответственное должностное лицо информирует о подозрительной сделке генерального директора, который дает указания по данному

клиенту и принимает решения о предоставлении сведений в Федеральную службу финансового мониторинга (ФСФМ).

Следующий этап предполагает документальное фиксирование и хранение информации о клиентах страховой организации. При этом регистрируются операции, подлежащие обязательному контролю, и необычные сделки. После этого копии документов с информацией о страхователе и необычных сделках хранятся в архиве компании в течение пяти лет.

На четвертом этапе осуществляется оценка риска совершения клиентом страховой организации операций, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем. В своей работе сотрудники при этом руководствуются критериями выявления и признаками необычных сделок. В их числе возврат страховой премии при досрочном расторжении договоров добровольного страхования, пренебрежение страхователя более выгодными условиями страховых услуг, дробление страховой операции на более мелкие и т. п.

Последний этап — это обучение сотрудников страховой организации противодействию легализации доходов, полученных преступным путем. Сотрудники в ходе обучения регулярно знакомятся с нормативной базой, правилами внутреннего контроля, проводят практические занятия, а ответственное должностное лицо, помимо того, еще направляется на специальные семинары.

Все эти действия, увы, жизненно необходимы в современных условиях, когда международный терроризм не побежден, а преступность нередко становится беловойоротничковой. Сотрудники страховых компаний, по роду деятельности призванные смягчать последствия катастроф, вполне могут внести посильную лепту в это благое дело.

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 ▶



Владимир Михайлов

Прошлогодний снег

Последний месяц зимы ознаменовался собранием страховых компаний, зарегистрированных в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО). Это мероприятие, проходившее в стенах Инспекции страхового надзора по СЗФО и посвященное итогам работы страхового рынка в ушедшем году, стало уже традиционным и, как всегда, привлекло внимание страховщиков.

О внимании говорило большое количество участников этого мероприятия. С приветственным словом к собравшимся обратился руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилл Михалевский. После чего с докладом выступила Анна Загорская, ведущий специалист отдела сводной отчетности и финансового контроля инспекции. В ее сообщении были обобщены отчетные данные по 489 страховым организациям, из которых 80 — головные, а 409 — филиалы страховых организаций из других федеральных округов. Отмечено, что страховой рынок Северо-Запада демонстрирует устойчивое развитие. Объем страховых премий без учета ОМС составил в 2007 году 46 млрд рублей (в 2006-м эта цифра составила 37 млрд). Что касается структуры страховых премий, то здесь больших изменений не произошло. Основной объем премий приходится на имущественное страхование (57 % общего объема). Доля ОСАГО сократилась и находится на уровне 19 %. Представленная

динамика развития рынка показала рост таких видов, как имущественное страхование, личное страхование, а также страхование ответственности. Причем наибольший прирост в 2007 году (как и в предыдущем) приходится как раз на страхование ответственности. Оно продемонстрировало за истекший год прирост 52 %. Рост имущественного страхования, личного страхования и ОСАГО несколько замедлился, в частности, имущественное выросло на 31 %, а личное — на 23 %, что ниже аналогичных показателей 2006 года.

Далее перешли к рассмотрению развития рынка в отдельных субъектах Федерации, а также данных, касающихся убыточности операций по различным видам страхования. Было предоставлено много цифр, графиков, диаграмм, то есть работа проделана большая, а информация переработана серьезно. Итогом выступления стало следующее высказывание: страховой рынок Северо-Запада очевидным образом развивается, несмотря на то что темпы роста несколько замедлились. В 2007

году произошло перераспределение на рынке ОСАГО, на первое место вышли не головные страховые организации, а филиалы компаний из других округов. В этом же году убыточность операций по ОСАГО впервые превысила 50 %. В качестве положительных тенденций следует отметить рост рынка страхования жизни, а также такую тенденцию, как увеличение присутствия страховщиков из СЗФО в других регионах России.

Затем с сообщением выступила сотрудница инспекции Анастасия Игнатъева. Она рассказала о деятельности головных страховых организаций и филиалов на территории Петербурга, а также в других федеральных округах нашей страны. В Петербурге объем страховых премий в 2007 году составил 39 млрд рублей против 31 млрд в предыдущем. При этом темпы роста сохраняются практически на прежнем уровне. Рынок вырос в 1,3 раза, причем наибольший прирост, как уже указывалось предыдущей докладчицей, демонстрировало страхование ответственности, которое вы-

росло в 13 раз. Темпы роста личного и имущественного страхования в Петербурге одинаковые — эти виды страхования выросли в 1,2 раза. По всем сегментам рынка наблюдается рост объемов собираемых премий. Были отдельно рассмотрены основные тенденции и показатели головных организаций и филиалов. Кроме того, были выявлены лидеры по всем видам страхования. О страховании ОСАГО, в частности, было сказано: в течение четырех лет количество зарегистрированных в Петербурге компаний, осуществляющих ОСАГО, существенно не меняется. За это время лицензии отозвали только у трех компаний. В 2007 году страховые компании собрали по этому виду страхования премии на сумму 8,92 млрд рублей.

Вел мероприятие Игорь Фомин, заместитель директора Института страхования экономического факультета СПбГУ. Представленные презентации разослали желающим, что наверняка будет полезно страховщикам и положительно повлияет на их работу в наступившем году.

Михаил Скворцов

Страхуя друг друга

Существуют профессии, которые требуют особого отношения к здоровью, например актерская. Вы скажете: актеров, мол, страхуют каскадеры, — и будете неправы. Разве можно задействовать каскадера, допустим, в театре? Тут актер играет на разрыв аорты, рискует по полной программе, а значит, не лишне застраховать такой талант. О роли страхования в жизни театрального актера нашему корреспонденту рассказал народный артист России Михаил Светин.

— Михаил Семенович, как вы вообще относитесь к институту страхования?

— Считаю, что страхование — очень важная вещь, особенно для актеров. Мы не избалованы вниманием со стороны государства или большого бизнеса, в некоторых случаях ждать помощи нам неоткуда. А ведь случиться с нами может всякое — мы тоже живые люди. К тому же в силу профессии и переживать приходится больше, и энергии тратить надо втрое, а страховка позволяет нам чувствовать себя увереннее в этой не самой легкой актерской жизни.

— А как относитесь к страховой компании «РК-ГАРАНТ», заключившей договоры страхования с членами вашего театрального коллектива?

— К этой страховой компании я отношусь с огромным уважением. Там работают очень хорошие люди, добрые, заботливые, внимательные. Актеры всегда чувствуют такое отношение и отвечают благодарностью. Работники страховой компании «РК-ГАРАНТ» — это настоящие петербуржцы, они стали, по сути, членами нашего театрального братства, мы всегда рады видеть их в нашем доме, как мы называем свой театр.

— А почему ваш театр выбрал именно эту компанию, как вы считаете?

— В этом, я считаю, прежде всего заслуга нашего замеча-

тельного директора, Лилии Анатольевны Семеновой. Именно она подружилась с этим коллективом, сделав для нас понятное всем слово «подстраховаться» чем-то реальным. Весь наш коллектив «подстраховался», и теперь мы чувствуем, что в любом случае не будем оставлены на произвол судьбы. С актером, как я уже говорил, может всякое произойти, даже пустячная травма способна надолго отлучить его от работы. И здесь выручает страховка. Опять же, человек может попросту заболеть, и тогда ему также необходимы медицинская страховка

и хорошая поликлиника. Все это нам обеспечивает компания «РК-ГАРАНТ».

— А бывали какие-то страховые случаи?

— Конечно бывали. Наша актриса Ирина Григорьева, к примеру, получила травму — и тут же последовала выплата по страховке. Это серьезно поддержало актрису во время вынужденного простоя. Что уж говорить про обычные болезни! Мы все боеем, и обслуживание членов нашего коллектива по страховке «РК-ГАРАНТ» производится на высшем уровне.

— Получается, что бизнес и культура все-таки могут продуктивно сотрудничать, как это было в прежние времена?

— Конечно могут! Наш случай это прекрасно доказывает! Работникам страховой компании приятно общаться с представителями нашего цеха, им интересно смотреть нашу работу на сцене, а нам их работа позволяет чувствовать себя увереннее в жизни. В общем, я от такого сотрудничества в восторге. Надеюсь, что и мы, в свою очередь, подстраховываем работников этой компании — как минимум от скуки.





Михаил Скворцов

Праздник на подмостках

Юбилейные мероприятия в чем-то всегда стандартны, а иногда попросту безлики. К счастью, десятилетний юбилей филиала «Санкт-Петербургский» страховой компании «РК-ГАРАНТ» в этом не упрекнешь: это был веселый, оригинальный, искрометный праздник, и проходил он в стенах одного из почтеннейших театров города — Театре комедии им. Н. П. Акимова.

С чего бы, спросите вы, страховой компании праздновать свои юбилей в театре? Почему не снять ради этого обычный зал для торжеств или ресторан? Отвечаем: потому что филиал «Санкт-Петербургский» страховой компании «РК-ГАРАНТ» давно уже связан дружескими узами с Театром комедии. Началось все с деловых отношений — когда-то работникам театра предложили застраховаться, мол, профессия рискованная, мало ли что может случиться.

Вначале к предложению отнеслись с некоторым недоверием, но «на пробу» подписали несколько договоров страхования. Потом были еще контакты, затем имели место страховые случаи (профессия-то и впрямь рискованная!) и соответствующие выплаты пострадавшим. Постепенно стало ясно, что страховщики ответственные и обязательны, да и вообще хорошие люди. Так и началась дружба двух столь непохожих на первый взгляд структур и коллективов.

Колониальные товары

Открыла праздничный вечер художественный руководитель театра, заслуженный деятель искусств Российской Федерации Татьяна Казакова. Она рассказала о замечательной истории здания, в котором отмечался юбилей компании. Построенное в стиле русского модерна, когда-то оно именовалось домом Елисеева. Именно домом, а не магазином, хотя большинство наших земляков, увывы, отождествляют его ис-

ключительно с одноименным торговым учреждением. Один владелец объединил театр и магазин колониальных товаров, который тоже был в каком-то смысле театром: его витрины с экзотической продукцией со всех концов мира подчас не уступали декоративным решениям спектаклей. Другими словами, не всегда в России бизнес и культура ходили по разные стороны улиц и проспектов; были времена, когда они мирно соседствовали и помогали друг другу. То



есть прежние новые русские дружили с музами, а также помогли служителям этих муз.

Неформальный официоз

Далее началось то, что принято именовать официальной частью. Однако на сей раз официозом даже не пахло, поскольку официоз и Михаил Светин — несовместимы. Да, да, именно народный артист России Михаил Светин вручал

лучшим сотрудникам филиала почетные грамоты головной компании. Все награжденные не только получили букеты, дипломы и подарки, но и услышали в свой адрес несколько веселых и теплых слов выдающегося мастера российской сцены.

Потом прозвучало поздравление от народной артистки России Веры Карповой, хорошо известной зрителям по ряду театральных и кинематографических ролей. Она вручала почет-

ные грамоты филиала тем, кто хорошо проявил себя в работе в ушедшем году. Собравшихся также поздравила народная артистка России Светлана Карпинская, исполнившая несколько замечательных романсов. А еще прозвучали поздравления в стихах от страхового агентства «Петра» — давнего партнера питерского филиала «РК-ГАРАНТ».

От московского руководства с приветственным словом

к сотрудникам филиала обратился генеральный директор страховой компании «РК-ГАРАНТ» Виктор Гушелюк. Он тоже вручал награды — теперь уже тем, кто в свое время много сил и энергии отдал работе в филиале, но по тем или иным причинам ушел в другой бизнес. И это тоже нетипично, когда с благодарностью вспоминают ушедших сотрудников и приглашают их на юбилейные торжества. Возглавляет всю эту «нетипичность» директор филиала «Санкт-Петербургский» Евгений Константинов. От имени своих сотрудников он поблагодарил и руководство, и артистов за теплые слова и подарки и, конечно, пообещал, что в будущем тоже будут успехи.

Фуршет в конце таких мероприятий чем-то особенным не назовешь. Однако вовсе не стол завершил вечер, а спектакль по пьесе Эдуардо де Филиппо «Призраки», на который были выданы контрамарки всем участникам торжеств. То есть точкой на этом весьма оригинальном юбилее послужила культурная программа.



Мартовская оттепель

Первый будний день действия новой редакции закона об ОСАГО пришелся на 3 марта. В нововведениях, из которых, по подсчетам заместителя генерального директора СК «Русский мир» Андрея Знаменского, 12 являются ключевыми, есть плюсы и минусы, о которых стоит знать каждому автовладельцу.



Весенние нововведения

Все владельцы транспортных средств должны принять к сведению следующие поправки, внесенные в закон об ОСАГО:

- отменен «стикер» — специальный знак государственного образца, который необходимо было наклеивать на лобовое стекло;
- введена новая форма страхового полиса, старые формы остаются действительными к выдаче до конца 2008 года;
- отменен 30-дневный льготный период, когда можно было ездить без риска получить штраф после окончания действия полиса и получать возмещение в случае аварии;
- исключено из разряда нестраховых случаев ДТП на

внутренней территории предприятия;

- отменена обязательная независимая экспертиза в случаях, когда страховщику и потерпевшему удалось самостоятельно прийти к соглашению в оценке ущерба ТС при совместном осмотре;
- срок рассмотрения заявления о выплате увеличен с 15 до 30 дней;
- за просрочку сроков рассмотрения заявления, когда должно быть дано подтверждение выплаты или мотивированный отказ, введены

штрафные пени в размере 1/75 ставки рефинансирования ЦБ РФ, что составляет более 44 % годовых;

- теперь на каждого потерпевшего, независимо от количества пострадавших сторон, установлен лимит в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью в размере 160 тыс. руб. по каждому ДТП в течение срока действия полиса;
- установлены фиксированные выплаты на случай смерти потерпевшего: 135 тыс. рублей — наследникам, потерявшим кормиль-

ца, то есть лицам, имеющим право на получение компенсации по Гражданскому кодексу, и не более 25 тыс. руб. — компенсация расходов на погребение жертвы ДТП. (По ущербу имуществу лимит сохранился без изменений — 160 тыс. рублей).

Некоторые изменения касаются определенных категорий водителей.

Иностранные и отечественные юридические лица и граждане, имеющие транспортные средства, зарегистрированные за рубежом, теперь смогут по-

Будьте бдительны! С 1 марта закон не предусматривает возможность продления договора в 30-дневный срок после окончания действия полиса. То есть договор вступает в силу только после оплаты

купать страховой полис ОСАГО, действующий минимум пять дней, даже если они пробудут в стране не больше четырех дней.

Физическим лицам «адресованы» следующие перемены в законе:

- не подлежат страхованию прицепы к легковым автомобилям;
- минимальный срок сезонного страхования сокращен до трех месяцев.

Для юридических лиц «привязка» территориального коэффициента теперь осуществляется к месту регистрации транспортного средства, а не юридического лица, как это было ранее.

В последний день зимы вышло Постановление Правительства РФ, которое установило тарифный коэффициент в размере 0,4 для

появившихся с 1 марта 2008 года сезонных полисов ОСАГО на три месяца.



Андрей Знаменский

заместитель генерального директора СК «Русский мир»

Следует отметить, что остальные нововведения закона «автогражданки» (касающиеся европротокола и прямого возмещения убытков) вступают в силу 1 июля и 1 декабря нынешнего года, а не с марта. Кроме того, есть информация, что данные изменения закона еще могут быть отменены.

Как это понимать

По словам заместителя генерального директора по автострахованию СК «Русский мир» Андрея Знаменского, действие новой версии закона распространяется только на те договоры «автогражданки», которые заключены с 01.03.2008, а выданные ранее полисы ОСАГО продолжают действовать на прежних условиях.

Единственный пункт, на который, по мнению Андрея Знаменского, распространится обратное действие закона, — это «льготный период», который по логике нового закона ОСАГО и положений статей 4 и 422 ГК РФ должен быть отменен для всех договоров, вне зависимости от даты их заключения.

Наконец-то отменены ограничения по страховым случаям на внутренней территории предприятия. Боль-




шое количество судебных тяжб было связано как раз с понятием «внутренняя территория». (Одна из таких ситуаций подробно описана в статье «Противостояние» в № 18 нашего журнала.) По оценке Андрея Знаменского, 3–5 % ДТП происходят именно на внутренних территориях предприятий. Прежде такое место происшествия по закону избавляло страховщика от необходимости платить.

Разобраться же с простыми случаями ущерба теперь можно в течение одного дня, после совместного осмотра поврежденных вместе со страховщиком без привлечения третьей стороны — независимого эксперта. Естественно, если по поводу стоимости повреждений у страховщика и потерпевшего разногласий нет. По более сложным страховым случаям новой



СТРАХОВАЯ ГРУППА
АСК
АСК-Петербург АСК-Мед

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ В НАШИХ ОФИСАХ:

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

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ

Лиц. ФССН С № 1709 78, С № 1420 78

версией закона установлен 30-дневный срок, за который страховщик должен принять решение о выплате и произвести ее или дать мотивированный отказ. Добросовестные компании практически всегда укладывались и в



Андрей Сумбаров
президент СС СПб и СЗ

определенный ранее 15-дневный срок, за исключением подозрительных случаев, которые требуют дополнительного расследования. Но для полноценного расследования сложного страхового случая, безусловно, времени требуется больше. За рубежом, как правило, отводятся 60 дней на рассмотрение по ущербу имуществу («железу») и большие сроки, если причинен вред жизни и здоровью.

Жизнь дорожает

Положительным моментом является и снятие ограничений страховой суммы по одному страховому случаю в 400 тыс. рублей, куда входил максимальный лимит 240 тыс. рублей по жизни или здоровью на всех или до 160 тыс. рублей на одного потерпевшего. Теперь каждый пострадавший в ДТП может получить возмещение по здоровью в размере до 160 тыс. рублей, независимо от того, сколько человек пострадало — один или 20. Для тех, кто пострадал в авариях с участием общественного транспорта, это имеет существенное значение.

Упрощена и процедура получения выплаты в случае смерти: 135 тыс. рублей выделяется наследникам за потерю кормильца и до 25 тыс. рублей — на погребение усопшего. Родственники погибшего

теперь могут рассчитывать на гарантированную конкретную сумму, а страховщики избавлены от необходимости оплачивать стоимость поминков, больше похожих на татарскую свадьбу, и золоченых надгробных памятников.

Предполагаемые итоги

Нововведения, вступившие в действие 1 марта, несут потребителю как плюсы, так и минусы. По-прежнему осталась нерешенной проблема с размером страховых выплат за вред, причиненный жизни и здоровью пострадавших в ДТП. По мнению президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрея Сумбарова, если в Воздушном кодексе РФ с недавних пор увеличен лимит выплат до 2 млн рублей, то аналогичной должна быть страховая сумма и в ОСАГО.

Руководитель же представительства Российского союза автостраховщиков в Северо-Западном федеральном округе Петр Щербаков считает, что своевременное введение новых правил страхования ОСАГО, которых до сих пор нет, упорядочило бы систему обязательного страхования ответственности автовладельцев.

Если говорить в целом, то, по мнению многих экспертов, изменения несущественно повлияют на страховой бизнес. «Но если с 1 июля вступит в силу прямое возмещение, то страховщиков в следующем полугодии ждут нелегкие времена, и придется перекидывать резервы, в том числе из других видов страхования», — уверен Андрей Знаменский. А потребитель получает огромное количество плюсов. Правда, пока в теории — осталось подождать практических результатов их применения. На первый взгляд, дюжина ключевых мартовских поправок отнюдь не чертова.

shadursky.ru

страховая компания
ПРОТЕКТУМ МОБИЛЕ

Движение под защитой!

(812)335-03-88
www.protectum.ru

Все виды автострахования

 Легковой автотранспорт	 Мотоциклы
 Грузовой автотранспорт	 Спецтехника

Лицензия ФССН №1574 78-ФССН

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



Георгий Копылов

Олдтаймеры

Глядя на многокилометровые автомобильные пробки, ставшие настоящей чумой мегаполисов, трудно не согласиться с утверждением отца массового автомобилестроения. Автомобиль уже давно стал общедоступным средством передвижения. Но в те времена, когда с детройтских конвейеров сходили первые серийные Ford Model T, автомобили, как правило, проектировали и собирали под заказ, дабы угодить утонченному вкусу аристократии.

И действительно, трудно себе представить привыкшего к роскоши Карла Феличе Трози, знаменитого итальянского аристократа и гонщика, за рулем «народного автомобиля» Генри Форда. В 1930 году Трози создал для себя настоящий шедевр, Mercedes-Benz Count Trossi SSK, который сейчас находится в знаменитой

коллекции автомобильного романтика Ральфа Лорена.

Неподражаемый творец высокой моды, Ральф Лорен не одинок в своей страсти к роскошным раритетным автомобилям. Частные коллекционеры по всему миру готовы платить баснословные деньги за авто, которые порой оказываются «старше»

своих владельцев. На фоне современных автомобилей массового производства ретроавтомобили, или, как их еще называют, олдтаймеры, вызывают неподдельное восхищение публики и позволяют владельцу не только подчеркнуть индивидуальность, но и совершить своеобразное путешествие в прошлое.

Сумасшедшие угонщики

Однако к ретроавтомобилям проявляют интерес не только коллекционеры и музеи. Олдтаймеры, как и другие истинные произведения искусства, всегда будут привлекательными объектами для кражи. И главная тому причина — их стоимость. Недавно в

США был опубликован список самых дорогих автомобилей 2007 года. В роскошной десятке не оказалось ни одного современного автомобиля. На первую строчку рейтинга попал автомобиль стоимостью 9,3 млн долларов. Именно такую сумму заплатил новый владелец за Ferrari 330 TRI/LM Testa Rossa 1962 года выпуска. Самой «дешевой» покупкой в списке стала еще одна итальянская модель — Alfa Romeo 8C 2300 Corto 1932 года выпуска, проданная за 2,8 млн долларов.

Кажется, угонять ретроавтомобили — полное безумие, ведь найти их будет гораздо проще, чем, к примеру, «народный» Volkswagen Passat. Однако угонщики придерживаются другой точки зрения. В основном олдтаймеры угоняют под конкретный заказ, и даже возможно, что заказчиками выступают не в меру завистливые коллекционеры; иногда угнанные раритеты разбираются на детали для последующей перепродажи. Случается, что и сами владельцы «угоняют» свою уникальную собственность, надеясь получить от страховых компаний крупные выплаты. Доходит даже до того, что в страховых компании поступают заявления об угоне несуществующих раритетов.

Тронешь — убью

Оградить дорогостоящие автомобили от грабителей можно различными способами. Самый оригинальный из них пришел на ум знаменитому боксеру Майку Тайсону. Тайсон не стал устанавливать противоугонную систему на свой коллекционный Jaguar XG-220 стоимостью в сотни тысяч долларов, а просто повесил в салоне записку: «Тронешь — убью. Майк». А вот системы безопасности на лосанджелесской вилле другой американской знаменитости, Николаса Кейджа, не остановили грабителей, которые совсем недавно похитили один ретроавтомобиль из коллек-

ции актера. Так или иначе, на сегодняшний день самой надежной защитой имущественных интересов автовладельцев продолжает оставаться страхование.

Как и на Западе, в России немало владельцев ретроавтомобилей. В нашей стране функционирует не один клуб любителей таких авто, регулярно проводятся шоу, выставки и ралли. Особую популярность приобретает прокат раритетов для свадебных торжеств и многих других мероприятий. Безусловно, если ваш ретроавтомобиль на ходу и вы используете его как средство передвижения, то, для того чтобы поставить его на учет, полис ОСАГО обязателен. Однако будьте готовы к тому, что застраховать раритет по стандартному КАСКО не получится.

Дело в том, что большинство компаний просто откажутся страховать олдтаймер от ущерба. Здесь основные трудности страхования вызваны отсутствием родных деталей и невозможностью их изготовления на заказ. С массовым автомобилем таких проблем не возникает: страховые компании обычно заключают договоры с сервисными центрами. Что касается раритетов, то реставрационный бизнес, по сути,



случаи

Нескромный аппетит

Случай с массовым «угоном» несуществующих раритетов имел место в Соединенных Штатах. Один непорядочный гражданин получил от страховой компании 270 тыс. долларов страхового возмещения, после того как заявил об угоне девяти принадлежавших ему ретроавтомобилей. Однако агенты Национального бюро по вопросам преступлений в сфере страхования, занимавшиеся расследованием этого дела, выяснили, что все документы на авто были фиктивными.

Шансы есть

Одним из лидеров на российском рынке ретрострахования является страховая компания «ПАРИ». Компания активно участвует в качестве спонсора и страховщика в различных ретромероприятиях, таких как, например, ралли «Золотые купола» и «Ночная Москва», фестиваль автоклассики Mercedes-Benz Classic Day в Москве и многие другие. В «ПАРИ» разработана гибкая комплексная программа ретрострахования, покрывающая риски хищения, повреждения или полного уничтожения раритетного автомобиля. На страхование принимаются автомобили возраста 25 лет и старше, полностью оригинальные или отреставрированные до состояния заводской комплектации.

Базовый страховой тариф рассчитывается от стоимости автомобиля и колеблется от 3,5 % до 5 %. В зависимости от предполагаемого годового пробега устанавливаются соответствующие поправочные коэффициенты к базовому тарифу. Считается, что максимальный годового пробег застрахованного автомобиля не будет превышать 8 тыс. километров.

Страхование осуществляется на срок от семи дней до одного года, что дает возможность застраховать автомобиль на время выставки, ралли и других мероприятий. К примеру, страховка автомобиля Mercedes Benz W 107 Coupe стоимостью 100 тыс. долларов на год составит около 2 500 тыс. долларов, а на отдельное мероприятие — около 500 долларов. При страховании ретроавтомобилей всегда предусмотрена безусловная франшиза. По риску хищения установлена безусловная франшиза в размере 10 % стоимости раритета.



казала владельцу коллекционного «мерседеса» стоимостью 37 тыс. евро в возмещении ущерба по факту хищения. Компания руководствовалась оговоркой в страховом договоре, согласно которой страховщик освобождается от ответственности произвести страховую выплату, если «ваш автомобиль был утерян или поврежден в результате кражи, когда ключи зажигания были оставлены в салоне или на кузове вашего автомобиля». Дело в том, что «мерседес» угнали в считанные минуты на глазах у владельца, когда тот, оставив ключи в замке зажигания, вышел из машины, чтобы передать жене детскую игрушку, которую он купил для сына. Автомобиль так и не нашли.

развит только в Москве, да и стоимость восстановления и ремонта не уступает, а порой в разы превышает ремонт дорогостоящих иномарок. Так, установить пенку двери на Buick 1940-х годов встанет в 14 тыс. рублей, а сделать дверь целиком — обойдется примерно в 30 тыс. рублей. К тому же цикл восстановления может занять от двух до пятнадцати лет.

Несколько проще застраховать ретроавтомобиль от угона. При наличии спутниковой поисковой системы и звуковой сигнализации тариф будет около 4% стоимости. Противоугонное оборудование страховая ком-

пания потребует установить в обязательном порядке. Страховая премия, как правило, рассчитывается как процент от стоимости автомобиля, которая определяется исходя из вашего пожелания и оценки независимой экспертизы.

Будущая мечта антиквара

Безусловно, если вы застраховали свой автомобиль от кражи, то при наступлении страхового случая компания возместит вам материальный ущерб. Но одно дело, если у вас украли Toyota Corolla, и совсем другое — если коллек-

ционный автомобиль. Очевидно, что моральный ущерб не сравнить.

Но бывает, что владелец застрахованного ретроавтомобиля не получает ни гроша от страховой компании. Поэтому владельцам коллекционных авто следует со всей дотошностью подходить к изучению страхового договора, чтобы избежать последующих конфликтов со страховой компанией. Примеров такого «недопонимания» между страховщиком и страхователем более чем достаточно. Приведем один из них. Английская страховая компания Allianz Cornhill от-

Владельцы современных автомобилей мало задумываются о ценности своих транспортных средств для будущих поколений коллекционеров. Именно на эту тему американская страховая компания Hagerty Insurance провела интересное исследование, по итогам которого был составлен список наиболее привлекательных автомобилей для будущих коллекционеров. Компания считает, что мечтой любителей раритетных автомобилей через 15–20 лет станет Subaru Impreza WRX STI.



Галина Волгач

Маклер. Куртье. Медиатор

Профессия страхового брокера, пожалуй, самая неоднозначно трактуемая в страховой отрасли. И вовсе не потому, что она является малозначимой или «ненужной». Напротив, уже давно во всех развитых странах мира страховые брокеры создают здоровую конкуренцию на страховом рынке, что благоприятно сказывается не только на цене страховых услуг, но и на их качестве. Только вот у нас брокерам приходится завоевывать свое место в страховании, и таких специалистов можно пересчитать по пальцам.



Родина страхового брокера

Родиной страхового брокера традиционно считается Лондон, и профессия эта зародилась в XVII веке в связи с необходимостью в специалистах, обладающих знаниями в области бизнеса и страхования морских перевозок. В то время брокеры, знакомые с купцами-страховщиками и стоимостью их услуг, встречали приходящие в порт суда и предлагали услуги по размещению риска.

После того как брокер записывал данные о судне, грузе, маршруте перевозки и получал на бумаге подпись грузовладельца в подтверждение его намерения застраховать свои риски и достоверности информации, он предоставлял эту бумагу страховщикам, а те фиксировали свою фамилию и долю общей стоимости груза или судна, которую страховщик брал на себя. Таким образом, брокер выполнял роль посредника между грузовла-

дельцами и страховщиками, и постепенно страховщики стали принимать к страхованию риски только от хорошо знакомых им брокеров.

В последующем брокеры занимались не только морским, но и индустриальным страхованием, страхованием имущества, крупных рисков, распространившись по всей Европе. В Германии, Нидерландах, Австрии страховых брокеров именуют страховыми маклерами, во Франции и

Бельгии — куртье, в Италии — медиаторами.

Сегодня страховой брокер остался посредником, но изменился его статус: это уже не просто профессионал по страхованию, а целая независимая брокерская компания, осуществляющая всестороннюю помощь при заключении договора страхования и его сопровождении. Проще говоря, страховой брокер продает полисы разных страховых компаний гражданам и орга-

низациям по той же цене, что и страховые компании. Поскольку брокеры являются оптовиками для страховых компаний, их прибылью становится разница между ценой страхового полиса для конечного потребителя и оптовой цены, по которой они приобретут полис у страховой компании. Да и клиенту нередко проще обратиться к страховому брокеру, если с выбором страховой компании определиться трудно. Там не только расскажут о страховании все, что знают, но и рассчитают сумму страховки при покупке полиса в той или иной компании из числа партнеров брокера.

Большая путаница

Отличительной особенностью страхового брокера в нашей стране является то, что его постоянно путают с другими специалистами страхового рынка.

Брокер — не представитель страховой компании, в отличие, к примеру, от страхового агента. Функции страхового брокера намного шире: он может представлять и интересы страхователя, и интересы страховщика (кроме случая одновременного представления интересов обеих сторон при заключении договора страхования). Помимо этого, страховой брокер может оказывать консультационные услуги и готовить проекты договоров страхования; депонировать премию; инкассировать премию и распределять ее между страховщиками, участвующими в риске; сопровождать к страховщику претензию страхователя по выплате страхового возмещения и проводить расследование страховых случаев; депонировать суммы страхового возмещения от нескольких страховщиков для перечисления страхователю и

оказывать множество других услуг, о которых сотрудники страхователя даже не догадываются и которые сотрудники страховщика не считают целесообразными.

На Западе на этот счет существует четкое разделение, и страхового брокера никто не воспринимает как страхового агента — скорее как независимого консультанта в области страхования. Да и выполняемые специалистом функции четко прописываются в трудовом договоре — начиная от сбора информации от клиента и выстраивания отношений с ним (включая необходимое количество встреч для понимания потребности клиента) и заканчивая получением страхового вознаграждения. Кроме того, в отличие от нашей страны, где страховой брокер начинает свою деятельность случайно, получив небольшой

опыт в области страхования, за рубежом при приеме брокера на работу ему предъявляется четкий список требований, в котором указываются необходимые навыки, уровень образования и минимальный стаж работы в страховании.

Страховой брокер независим от страховщика. Он оказывает услуги и страховщику, и страхователю, являясь арбитром, судьей и экспертом, принимающим и предлагающим решения только на основании закона. Поэтому брокера нередко сравнивают и с адвокатом — независимым экспертом, сопровождающим клиента в терниях законодательства.

Знания и навыки

Какие же знания и навыки необходимы страховому брокеру, чтобы успешно выполнять возложенные на него функции?

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

По мнению российских игроков страхового рынка, прежде всего важен склад характера: при равном со страховщиком уровне квалификации брокер в большей степени индивидуалист и более склонен к консультированию. Ему сложно быть просто «винтиком» в компании. Идеальный вариант, когда брокером становится человек, имеющий значительный опыт работы в страховании, знающий риски, присущие конкретным областям бизнеса, склонный к анализу и объективности мышления, умеющий понимать потребности клиента. Поэтому сразу начать карьеру в качестве страхового брокера очень трудно. Надо приобрести необходимый опыт, работая в страховой компании или в довольно крупной брокерской фирме. И только когда придет опыт, сформируется нужное мировоззрение и станет ясно, что для специалиста приоритетно качественное обслуживание клиента, ему можно переходить в брокеры.

За рубежом к подготовке страховых брокеров подходят особенно внимательно. Помимо необходимых знаний в областях бухгалтерского дела, менеджмента, экономики, статистики и международного бизнеса, специалист должен обладать развитыми коммуникативными навыками, уметь находить общий язык с клиентами и андеррайтерами страховых компаний (ведь именно с андеррайтерами приходится больше всего взаимодействовать брокеру при заключении страхового договора), иметь аналитические способности и уметь выполнять несколько задач одновременно.

Именно у страховых брокеров, пожалуй, наиболее ярко проявляется зависимость уровня профессионализма от опыта работы. Например, в Англии на должность страхового брокера могут не взять человека слишком молодого или имеющего опыт работы в страховании меньше трех

лет. Да и уровень образования имеет немалое значение. Так, крупные брокерские компании практически не берут на работу имеющих степень бакалавра или получивших Высший Национальный диплом (NHD) (то есть прошедших трех-четырёхлетнее обучение на дневном отделении колледжа или политехнического института).

Место под солнцем

Сегодня в России страховые брокеры участвуют не более чем в 10 % страховых и перестраховочных операций. Это чрезвычайно мало при том огромном числе объектов, требующих серьезного комплексного подхода для страховой защиты финансовой устойчивости предприятий. В особенности это касается предприятий атомной отрасли, где только профессиональный подход эксперта может обеспечить действительно качественное предоставление услуг по страхованию. Поэтому можно смело утверждать, что страховой брокер — штучная профессия.

Однако если в других странах такой специалист на вес золота, то в России он во многих случаях представляет помеху для страховщиков. И это понятно: большинству современных отечественных страховщиков наличие независимых брокерских компаний невыгодно, поскольку с желанием контролировать рынок в погоне за прибылью, им приходится делиться с ними частью клиентов. Да и клиенты еще не вполне созрели для работы с брокерскими фирмами. Хотя именно страховые брокеры подбирают для каждого клиента индивидуальный, наиболее выгодный вариант страхования и представляют интересы только добросовестных страховых компаний, имеющих необходимые лицензии и отличную репутацию. Ведь не секрет, что сила страхового брокера в количестве постоянных клиентов, доверяющих его советам.



Настоящего брокера отличают стремление к объективной информации, самостоятельность и относительное равнодушие к деньгам. Потому нередко шутят, что брокер — это не профессия, а диагноз. В страховой компании заработать проще, чем на ниве брокерской деятельности. Страхование — и без того тяжелый бизнес, а тут еще стремление к справедливости... Квалифицированный брокер всегда заработает, но это будут не самые большие деньги.

У средней российской брокерской компании, которая уже сформировала клиентскую базу, доход руководителя или ведущего сотрудника составляет три – шесть тысяч долларов в месяц. Вообще доход страхового брокера зависит от его клиентского портфеля. Если, к примеру, брокером становится бывший вице-президент страховой компании, располагающий ее клиентской базой, то понятно, что его зарплата будет намного превышать доход человека, только пришедшего в страхование.

Интересно, что на Западе заработная плата специалиста не сильно отличается от указанных сумм. В Англии начальный доход брокера составляет 1,5–3 тыс. долларов; если же специалист проработал в компании три–пять лет, то он имеет право претендовать на оплату до 7 тыс. долларов в месяц. Да-

лее сумма может повышаться в зависимости от занимаемой позиции и стажа работы.

Несмотря на то что сегодня статус страхового брокера в нашей стране еще не определен четко, постепенно приходит понимание необходимости развития в этом направлении. Можно назвать несколько причин, по которым клиенту уже сегодня выгоднее покупать полис у страхового брокера. Прежде всего, страховой брокер владеет конфиденциальной информацией и необходимыми знаниями, позволяющими ему оценивать ситуацию на страховом рынке и давать профессиональные советы клиенту. Кроме того, такой специалист отстаивает интересы своего клиента перед страховой компанией и имеет финансовые рычаги воздействия на нее. Да и клиент получает профессиональные консультации страхового брокера и пользуется его услугами бесплатно, что тоже немаловажно в страховании. И наконец, брокер, будучи независимым экспертом, преследует в первую очередь интересы клиента. А это одна из основных особенностей, отличающих страхование в России от страхования в других странах. Поэтому можно надеяться, что хотя бы в отношении брокерских компаний мы сможем использовать эту возможность.



Бюро болезненных находок

Ежегодно, начиная с 2003 года, около 2,2 млрд руб. петербургские страховщики ОСАГО незаконно недоплачивают в бюджет государственной системы здравоохранения. И эта нагрузка неправомерно ложится на плечи системы обязательного медицинского страхования (ОМС). При этом в городских ДТП каждый год вред жизни и здоровью наносится примерно 11 тысячам водителей и пешеходов, более тысячи из которых гибнут, и лишь единицы получают возмещение.

Функции восстановления справедливости, по мнению Комитета по здравоохранению правительства Санкт-Петербурга, возьмет на себя независимый некоммерческий орган, учрежденный государственными медицинскими организациями города, — Санкт-Петербургское медико-правовое бюро. Комитет по здравоохранению совместно с Союзом потребителей Российской Федерации намерен от лица государственных клиник выставить к оплате страховщикам все счета

за последние три года. Также есть предложение уменьшить тариф ОСАГО на 60 %, то есть ровно на столько, сколько составляет премия по рискам ущерба жизни и здоровью в структуре «автогражданки». Об этом заявил журналистам заместитель председателя Комитета по здравоохранению правительства Санкт-Петербурга Фарит Кадыров.

60 % > 1 %

Суть проблемы в следующем. «В статье 5 закона об ОСАГО прямо указано, что

на возмещение вреда здоровью из общей суммы 400 тыс. рублей приходится 240 тыс. рублей (60 % тарифа), но при этом страховщики ОСАГО производят только 1 % выплат на возмещение вреда здоровью», — оценивает положение дел в стране в целом и в Петербурге в частности сопредседатель Союза потребителей Российской Федерации Геннадий Черкесов.

При этом аналитическая статистика Союза потребителей РФ демонстрирует, что деньги на эти выплаты есть.

Они изначально заложены в бюджете страховщиков ОСАГО. «В среднем на одного потерпевшего (раненого или погибшего) приходится 155 тыс. рублей собранной страховой премии, — приводит аналитические выкладки Геннадий Черкесов и продолжает. — В Санкт-Петербурге в среднем на одного потерпевшего приходится 266 тыс. рублей, то есть почти в полтора раза больше, чем в среднем по России».

По данным Комитета по здравоохранению правительства Санкт-Петербурга, около

10-15 % пациентов из 11 тысяч, ежегодно страдающих в ДТП, нуждаются в высокотехнологичной медицинской помощи по профилю «травматология и ортопедия». Стоимость такой помощи, по экспертным оценкам, начинается от 140,5 тыс. рублей. И часть высокотехнологичных услуг, которые иногда могут спасти человеку жизнь или избавить от инвалидности, просто не предусмотрены бюджетом ОМС. Эти расходы сверх возможностей системы ОМС и должны, в соответствии с пунктом 55 правил ОСАГО, утвержденных Постановлением Правительства РФ № 263, оплатить страховые компании.

Государство отдает все сполна

Почему государство за нас не платит всегда и во всем? Где деньги, которые мы платим в качестве налогов ежегодно? Оказывается, государство платит все сполна. Ситуацию поясняет Геннадий Черкесов. По его словам, 96,9–99,05 % полученных в качестве налогов денег система ОМС возвращает в медучреждения. В то время как страховщики ОСАГО возвращают застрахованным лишь 41–44 %, и почти все эти выплаты — только по «железу».

«Остальные 56–59 %, — рассказывает Геннадий Черкесов, — распределяются так: 4,5 % идут в различные фонды, и еще 18,5 % — на ведение дел по ОСАГО в самих страховых компаниях, что во много раз больше, чем на это же ведение дел уходит в системе ОМС».

При этом обязательства по договору ОСАГО у страховщика не наступают только в случае «причинения вреда жизни и здоровью работников при исполнении трудовых обязанностей, если этот вред подлежит возмещению в соответствии с законом о соответствующем виде обязательного страхования или обязательного социального страхования». К таким видам страхования относится, по экспертной оценке сопредседателя Союза

потребителей РФ, страхование военнослужащих и работников государственной налоговой службы, но не ОМС.



Фарит Кадыров

заместитель председателя Комитета по здравоохранению правительства Санкт-Петербурга

Так должны или нет?

По словам генерального директора юридической фирмы «Паритет» Александра Зикратова, отказы в выплате страхового возмещения по затратам на лечение страховщиками обосновываются ссылкой на п. 49 «Правил обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и ст. 1085 Гражданского кодекса Российской Федерации, гласящие о том, что дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья, возмещаются, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение. И при наличии ОМС потерпевший якобы может полностью получить медицинскую помощь бесплатно.



Геннадий Черкесов

сопредседатель Союза потребителей РФ

Однако упускается из вида, что бесплатная медицинская помощь оказывается в рамках базовой программы ОМС. Стоимость же базовой программы определяется согласно ценам,

рассчитанным в соответствии с генеральным тарифным соглашением, подписываемым в том числе и самими страховщиками.

И согласно п. 55 Правил ОСАГО потерпевший вправе предъявить к возмещению расходы на лечение и приобретение лекарств, произведенные сверх базовой программы ОМС.

Правозащитник

Упомянувшееся ранее Санкт-Петербургское медико-правовое бюро вступает в работу только после оказания человеку полностью максимально эффективной медицинской помощи. Действует независимое бюро по той же схеме, что и независимый эксперт-оценщик, который выступает арбитром между страховщиком и потерпевшим в спорах по ущербу, нанесенному автомобилю. Бюро постфактум производит медико-экономическую проверку грамотности, качества медуслуг, а также адекватности сумм в счетах, выставляемых государственными клиниками за их оказание. Эта структура с государственными учредителями защищает права пациента в случае, когда страховщик ОСАГО отказывается компенсировать расходы на возмещение вреда жизни и здоровью потерпевших сверх бюджета ОМС. Это всегда незаконно.

«Несмотря на то что бюро создано недавно, уже есть положительные результаты судебных разбирательств со страховыми компаниями, когда удалось добиться выплат, — делится опытом директор бюро Андрей Пучков. — Мы уверены, что лечебные учреждения обязаны предоставлять бесплатную помощь «тяжелому» пациенту, пострадавшему в ДТП, за счет средств ОМС. Да, обязаны — бесплатно для пациента, но не для страховщика ОСАГО, застраховавшего виновника. И мы строго следим за этим. В нашей практике за последние полгода уже три

История из архива Института скорой помощи им. Джанелидзе. История болезни 1864. Реальная стоимость услуг клиники — 60 190 рублей, оплата потерпевшего — 40 000 рублей, тариф ОМС на те же услуги — 11 990 рублей. Из примера видно, что сумма, которая идет сверх тарифа ОМС, в данном случае составляет $60\ 190 - 11\ 990 = 48\ 200$ рублей. Но в этом и большинстве других примеров страховщики отказали в выплате, а судебные дела, которые в редких случаях вели против страховых компаний малоподготовленные бывшие пациенты, проигрывались.

выигранных в досудебном порядке дела: людям вернули значимую сумму. При поддержке Комитета по здравоохранению города и Союза потребителей России мы планомерно меняем тенденцию судебной практики, когда большинство дел по компенсации вреда здоровью пострадавшие в ДТП, которых жизнь и без того побила, проигрывали.»



Андрей Пучков

директор Санкт-Петербургского медико-правового бюро

Суды пока еще не определились с позицией. «На практике дела по таким вопросам выливаются в решения «и нашим и вашим». Например, по одному из свежих дел иск был удовлетворен частично: стоимость препарата для лечения высканна, стоимость же весьма дорогостоящего имплантата — нет. Тем не менее подвижки в этом направлении налицо», — резюмирует Александр Зикратов.



Анна Серебрякова

«Вдох глубокий, руки шире...»

Общезвестно, что профилактика лучше, чем лечение. Оно и логично: как невозможно склеить разбитую чашку, так и невозможно полностью восстановить здоровье. Однако слово «профилактика» вызывает лишь подавленный зевок, усмешку («Опять о вреде курения рассказывать будут...») или недоуменно приподнятую бровь.

Сложно сказать, почему все сложилось именно так. Вероятно, все дело в пресловутом менталитете. В нашей привычке ждать, пока не клюнет жареный петух.

Если ранним хмурым утром в какой-нибудь маленькой европейской стране встретить бегущего человека в шортах и с плеером в ушах — никто не удивится. Напротив, возникнет здравая мысль: «Надо бы тоже собой заняться». Если пере-

нести ту же картину в условия нашей страны, бегун в лучшем случае заставит подумать о подготовке к соревнованиям. Но нам никогда не придет в голову, что можно просто так, из любви к себе, своему организму, добровольно, в здоровой памяти и трезвом уме встать в шесть утра и совершить небольшую пробежку. Наши занятия спортом зачастую сводятся к просмотру соревнований, а профилактика заболеваний —

к покупке презервативов (которые, без иронии, являются серьезным профилактическим средством ЗППП). Но и только. Давно никто не помнит, чтобы на предприятия приезжали врачи и рассказывали о предупреждении профессиональных заболеваний. Да и сама профилактика подменена диспансеризацией, то есть выявлением заболеваний на ранних стадиях. А ведь предупредить проще, чем лечить.

Так лучше быть богатым и здоровым

С богатством каждый разбирается, как может, а о здоровье заботиться призвано еще и государство. В каждом конкретном случае эта забота проявляется по-разному, но вот с профилактикой (ведь помимо индивидуальной профилактики существует еще и общественная) картина выглядит приблизительно так. В мировой практике на профилактику выделяется 30 % финансовых средств, на лечение — 50 %, на реабилитацию — 20 %. В то же время в России из средств обязательного медицинского страхования на профилактику расходуется 6 %, на лечение — 94 %, на реабилитацию — ноль.

Можно долго говорить о том, что Россия — это кривое зеркало всевозможных западных систем. А можно попробовать понять, почему так получилось. Медицина вообще и лечение заболеваний в частности — это сфера очень дорогих услуг. Огромные деньги тратятся не только на непосредственное лечение болезни, но и на содержание лечебного учреждения, койко-день в больнице зачастую обходится дороже, чем день, проведенный на загородном курорте.

Еще в 2000 году член-корреспондент РАМН, доктор медицинских наук, профессор, исполнительный директор Московского городского фонда обязательного медицинского страхования (МГФОМС) Андрей

Решетников в интервью говорил, что заниматься профилактикой значительно дешевле, чем лечить. И проводит реабилитацию пациента — чем дожидаться формирования хронических форм болезни или инвалидизации больного, как это ни цинично.

Но, как мы видим, воз и ныне там. Политика государства по-прежнему направлена на медицинское страхование, а не на страхование здоровья. Именно потому проводится слабая, почти незаметная пропаганда среди населения здорового образа жизни, обучение навыкам самоконтроля в отношении основных социальных заболеваний (например, сахарного диабета).

На самом деле это очень странная ситуация. В условиях рынка, когда вопросы выгоды определяют практически всю работу любой фирмы, о предупреждении своих затрат не заботятся ни государство, ни страховые компании.

Профилактика не входит в список обязательств добровольного медицинского страхования — редкая страховая программа хотя бы вскользь упоминает о ней. Но на деле ни одна страховая компания не смогла внятно объяснить, как конкретно осуществляется профилактика. Лишь общие фразы о «части мероприятий по диспансерному наблюдению, первичной и вторичной профилактике». По правилам ДМС, профилактика профзаболеваний не является страховым событием, поскольку не носит случайного характера. Если все работники предприятия нуждаются в вакцинации (например, от гриппа), то это не может быть расценено как страховой случай.

На Бога надейся

В обязательном медицинском страховании и государственном здравоохранении профилактика осуществляется по следующим программам: «Сахарный диабет», «Неотложные меры борьбы с туберку-

лезом в России», «Вакцино-профилактика», «О мерах по развитию онкологической помощи населению Российской Федерации», «О мерах по предупреждению дальнейшего распространения заболеваний, передаваемых половым путем», «Неотложные меры по предупреждению распространения в Российской Федерации вируса иммунодефицита человека», «Совершенствование Всероссийской службы медицины катастроф».

Трудно оценить, насколько успешно осуществляется работа в этих направлениях. Впрочем, нельзя отрицать, что сегодня каждый диабетик может пройти школу диабета. Вакцинацию против вирусов краснухи, дифтерии и гепатита В предлагает бесплатно каждому гражданину детородного возраста (до 32 лет). А в школах на уроки полового воспитания приходят врачи и рассказывают о том, как уберечься от ВИЧ. И все же до тех пор, пока на экранах теле-

визора социальная реклама будет восприниматься как нечто необычное, а на профилактику заболеваний будет выделяться лишь 6 % средств, серьезно говорить о предупреждении заболеваний, улучшении показателей здоровья населения нельзя.

Необходимы мощные сдвиги в сознании не только населения, но и наверху — там, где принимаются различные законопроекты. На момент запуска национального проекта «Здоровье» в нем не было ни слова о профилактике заболеваний.

Но уже сегодня к высокопоставленным чиновникам приходит понимание того, что необходимы еще более серьезные перемены в системе здравоохранения. По словам Дмитрия Медведева, «нам необходима ясная для общества стратегия охраны и укрепления здоровья людей. Каждый человек в России должен понимать, что гаран-

О проекте

С 1 января 2006 года стартовал проект «Здоровье». Проект уже получил название национального приоритетного и был разработан для реализации предложений Президента РФ В. В. Путина по совершенствованию медицинской помощи в Российской Федерации. Основная задача проекта — улучшение ситуации в здравоохранении и создание условий для его последующей модернизации.

В рамках реализации национального проекта «Здоровье» можно выделить три основных направления: повышение приоритетности первичной медико-санитарной помощи, усиление профилактической направленности здравоохранения, расширение доступности высокотехнологичной медицинской помощи.

Основное внимание планируется уделить укреплению первичного медицинского звена (муниципальные поликлиники, участковые больницы): увеличению зарплат участковым врачам и медсестрам, оснащению этих медучреждений необходимым оборудованием, переобучению врачей общей практики, введению родовых сертификатов.

Информация с официального сайта национального проекта «Здоровье»

тирует ему государство и что он сам должен сделать для улучшения своего здоровья. В этих целях вся организация оказания медицинской помощи должна быть устроена по-новому».

Как известно, обещанного три года ждут, а уж предвыборные обещания — и вовсе особая песня. А пока будем помнить, что спасение утопающих — дело рук самих утопающих.





Евгения Максимова

Вжу-вжу-вжу

Благодаря сладкоежке Винни-Пуху мы прекрасно усвоили, что «лучший подарок, конечно же, мед». И даже ослик это должен был понять. И хотя мы все дальше уходим от природы, большинство любителей меда в курсе, что его теперь не выковыривают из дупла (как мечтал сделать плюшевый медвежонок), а осторожно вынимают из ульев.

Изображение улья красовалось во многих букварях. А при слове «пасека» возникает образ человека в костюме, почти как у космонавта, и с сеткой вместо лица: вокруг него темным облаком жужжат потревоженные пчелы, а он идет, как в замедленной съемке, или, скорее, как водолаз — осторожно переставляя будто ставшие неожиданно тяжелыми ноги.

Вкус меда

А некоторым везунчикам, еще не окончательно утратившим связь с природой, вообще удавалось втереться в доверие к пчеловоду и отведать теплый мед прямо в сотах. Но на этом, как правило, наши познания в

пчеловодстве заканчиваются. А вот у хозяев пчел заботы и проблемы только начинаются: нужно быть готовым ко всяческим капризам погоды. Думаете, только у людей бывают демисезонные эпидемии? Оказывается, и у пчел есть свои грипп и простуда! И это еще не все! Если пчеловод зимует в городе, все снежные месяцы его преследует беспокойство: живы ли пчелы? Целы ли ульи? А ну как оголодавшие соседи захотели дармовой закуски, а то и сам Хозяин (не такой маленький и добрый, как Винни) пожаловал из леса?

А помните ли вы о неразрывной связи всего живого? Есть весьма поучительная сказка о том, как человек, лю-

бивший побелить свой чай молоком, поссорился с соевой. А в итоге лишился молока: сова на поле мышей не ловила, мыши шмелиные гнезда разорили, шмели клевер не опылили, клевер не вырос, корова осталась голодной... И пришлось человеку идти на поклон к сове. Так и пчелы — не только делают мед, но еще и опыляют многие сельскохозяйственные культуры. Хотя могут и погибнуть при этом (попросту отравиться). Возможно, отдельные работники сельского хозяйства и вздохнут с облегчением (для некоторых людей укус пчелы по-настоящему опасен), но владелец пасеки потерпит значительные убытки.

И не только от потери запланированной прибыли с продажи меда. Хотя закоренелым горожанам трудно это представить, но существуют разные породы пчел, и они стоят немалых денег. Впрочем, некоторые пчеловоды с такой же любовью и усердием ухаживают за «дворняжками». Прибавьте к этому неведомый простым людям загадочный пчеловодческий инвентарь и затраты на содержание медопроизводителей — и представления о зажиточном владельце пасеки будут сильно поколеблены.

Сов. ностальгия

Между прочим, во времена Советского Союза пчеловод-



ство наряду с другими отраслями сельского хозяйства было строго регламентировано, в том числе и по страхованию. Сейчас многие страховые компании наконец вспомнили о пчеловодах, однако в некоторых регионах на желающего застраховать свой улей могут посмотреть круглыми от удивления глазами. Хотя неясно, что чем пчелы экзотичнее каких-нибудь крохотных декоративных собачек, которые благодаря непрерывным усилиям селекционеров скоро станут размером с пчелку! Или по крайней мере со шмеля...

В конце концов, нельзя вечно надеяться на русский «авось» — хорошо бы и солонки подстелить. Даже если падать не придется, душа будет спокойнее.

Так что же на сегодняшний день предлагают страховщики? В общем-то, стандартный набор страховых событий. Это убытки в результате гибели пчел по причине: инфекционной болезни, стихийного бедствия (удара молнии, солнечного или теплового удара, замерзания, землетрясения, селя, наводнения, обвала, просадки грунта, сдвига, бури, урагана, бурана, шторма, града, снегопадов); несчастного случая (взрыва, действия электрического тока, отравления ядовитыми травами или веществами, пожара); вынужденного забоя (уничтожения) по

распоряжению специалистов ветеринарной медицины в связи с мероприятиями борьбы с инфекционными болезнями; противозаконных действий третьих лиц, в том числе кражи, разбоя и т. п.

Сумма договора (страховая сумма) может сильно варьировать. Она определяется на месте после осмотра пасеки и складывается из многих составляющих. Договор страхования заключается на все имеющиеся в хозяйстве семьи пчел сроком на один год. Размер выплаты рассчитывается исходя из страховой суммы. Если на день гибели пчел их семей у страхователя было больше, чем застраховано,

К сожалению, за все нужно платить, в том числе и за медовые пряники. Пчелы жалят, это факт. Точной статистики о пчелиных укусах не существует, так как пострадавшие редко обращаются к врачу и записи почти не ведутся. Известно лишь, что у 20 % людей вырабатываются антитела против пчелиного яда, что означает, что иммунная система готова к подобного рода случаям и укус не принесет никакого вреда организму. У 5 % пострадавших может возникнуть анафилактический шок. Существует также 1 % людей, организм которых реагирует настолько интенсивно, что в некоторых случаях пчелиный укус может привести к летальному исходу. Например, в США каждый год от укусов пчел погибают около 50 человек.

Как и пчел от человека, так и человека от пчел может защитить страховка. Обычно медицинская страховка покрывает расходы на лечение после укусов пчел в большинстве случаев, за исключением тех, когда об аллергии пациента на пчелиные укусы известно заранее. В этом случае решение остается за страховой компанией.

В настоящее время широкую популярность приобрела рефлексотерапия с применением пчелиных укусов (апитерапия), но медицинская страховка на нее не распространяется, и пациент должен оплачивать ее из своего кармана.

Что касается страхования жизни, то оно может и не распространяться на случаи летальных исходов в результате пчелиных укусов. Прецедент, который выявил этот факт, произошел в январе 2008 года.

Томми Холл скончался от укуса пчелы: у него произошел анафилактический шок, что привело к остановке сердца. Его вдова Дженнифер была указана бенефициарием страховой компенсации на сумму примерно 280 тыс. долларов. Когда она подала страховую иск, компания MetLife ей отказала, заявив, что аллергия на пчелиные укусы у Томми была заболеванием, диагностированным до подписания страхового контракта. После чего Дженнифер подала в суд на компанию, но проиграла дело.

Georgia Politics Watch

страховая сумма делится на фактическое число семей пчел, имевшихся у страхователя на момент их гибели. Страховое возмещение в этом случае выплачивается пропорционально числу погибших семей пчел. Оставшиеся семьи считаются застрахованными до окончания действия договора с соответствием уменьшенными страховыми суммами.

За всеми этими стандартными формулировками кроется реальная возможность компенсировать пасечникам многие неожиданно возникшие убытки, чтобы у остальных людей, проводящих рабочее время в душных офисах и склонных ко всяким насморкам, на столе не переводился мед. Ведь «даже немножечко, чайная ложечка — это уже хорошо!»





Георгий Копылов

Низенько-низенько

Общезвестно, что самые передовые и креативные идеи рождаются на стыке различных областей знаний. Именно в таких пограничных областях появляются немыслимые технологии, опережающие свое время. Казалось бы, что может быть общего между летательным аппаратом и морским судном? Ответ на этот вопрос дал талантливый советский инженер Ростислав Алексеев, благодаря которому и была создана уникальная технология экранопланов.

Экранопланы — летательные аппараты, обладающие свойствами и самолета и судна на воздушной подушке. Эти аппараты летают в пределах действия аэродинамического экрана, то есть на относительно небольшой — до нескольких метров — высоте от поверхности воды, земли, снега или льда.

И хотя экранопланы существуют уже почти шестьдесят лет, они до сих пор представляют собой техническую экзотику, а их чертежи и фотографии в советское время метились грифом «секретно». Однако ситуация постепенно меняется: теперь экранопланами интересуются не военные, а бизнесмены. Не-

которые специалисты считают, что высокая экономическая эффективность экранопланов станет залогом их будущей конкурентоспособности на рынке сухопутных и морских перевозок. Не оставляют без внимания эту перспективную отрасль и страховщики.

Такого еще не было

Страхование экранопланов — уникальная и совершенно новая область страхового рынка. Развитие этого направления, изучение рисков и создание комплексных страховых программ будут идти рука об руку с развитием зарождающегося отечественного экранопланостроения. Одна из многих

проблем, с которыми сталкиваются страховщики, — это определение рисков, связанных с эксплуатацией экранопланов. К примеру, если речь идет о страховании гражданской ответственности перед третьими лицами, то необходимо установить, какие риски будет покрывать страхование — морские или авиационные. Очевидно, что для решения этой дилеммы требуется четкое юридическое определение экраноплана, закрепленное в соответствующих нормативных документах. А оно, в свою очередь, требует ответа на вопрос: чем является экраноплан — плавающим самолетом или летающим кораблем?

Ответить на него непросто. Даже уже упоминавшийся создатель технологии экранопланов Ростислав Алексеев не смог точно определить сущность своего фантастического детища. В 2002 году специалисты ЗАО «Арктическая торгово-транспортная компания» совместно с Российским морским регистром судоходства (РМРС) впервые разработали и внедрили нормативно-правовую базу для создания экранопланов, которая была принята как на уровне Международной морской организации (ММО), так и РМРС. В результате ММО внесла изменения в «Международные правила предупреждения столкновения судов в море» и разработала первое международное «Временное руководство по безопасности экранопланов». Тем самым было констатировано международное признание экранопланов как нового морского транспортного средства и создана юридическая основа для развития этого вида транспорта и его коммерческой эксплуатации на международных линиях. Совместным решением ММО и Международной организации гражданской авиации экраноплан рассматривается не как самолет, который может

плавать, а как судно, способное летать. Амфибийные свойства экранопланов позволяют им при отсутствии препятствий летать над поверхностью земли или льда, что в каком-то смысле приравнивает эти аппараты к сухопутному транспорту. К тому же существует отдельная категория экранопланов, так называемые экранолеты, которые способны на длительное время отрываться от экрана и переходить в «самолетный» режим полета. Принимая во внимание многорежимность экранопланов, страхование гражданской ответственности должно представлять собой гибрид морского и авиационного страхования ответственности.

Орлята учатся летать

Экраноплан при взлетной массе от 3 т до 350 т летит с людьми и грузом на борту в полуметре от поверхности воды со скоростью от 120 до 500 км/ч. Поэтому другим немаловажным аспектом страхования экранопланов является определение специфики рабочих рисков. Строительство и испытание новых разработок потребуют отдельных программ страхового обеспечения по рискам, таким же исключительным по своей природе, как и экраноплан.

Другой вопрос касается тарификации. Будут ли применять к экранопланам тарификацию, принятую в авиационном или в морском страховании, или все-таки необходим принципиально новый подход к расчету этих уникальных рисков? Очевидно, что сейчас отсутствует реальная статистика аварий и неисправностей оборудования, которая необходима для объективного расчета страховых тарифов. В связи с чем следует отметить высокую аварийность этих транспортных средств.

В начале 60-х годов прошлого века в СССР в условиях строжайшей секретности вплотную стали заниматься практическими разработками экранопланов для военных

целей. 22 июля 1961 года на испытательной станции ИС-2 состоялся первый полет первого отечественного экраноплана СМ-1. Однако в ходе испытаний последующих моделей постоянно случались аварии. Самая серьезная из них произошла в 1974 году в ходе испытаний экраноплана «Орленок». Несмотря на многочисленные аварии, разработка и строительство новых военных экранопланов продолжались, и в 1987 году первый полет совершил ударный экраноплан-ракетоносец «Лунь». Развал Советского Союза привел к прекращению работ в этом направлении. В настоящее время на вооружении ВМФ России находятся три военных экраноплана.

Флот-самолет

Возрождение экранопланов было связано с началом их использования в коммерческих целях. Первой организацией, занявшей эту нишу, стала «Арктическая торговая транспортная компания» (АТТК). В конце 1990-х компания выкупила Чкаловский производственный комплекс и объединила в своих рядах ведущих специалистов экранопланостроения. Помимо АТТК производством экранопланов сегодня занимается нижегородский авиастроительный завод «Сокол», на котором осуществляется сборка сертифицированных экранопланов гражданского назначения «Волга-2». Также планируется серийное производство транспортного экраноплана «Иволга» на базе аэрокосмического объединения «Полет» в Омске.

Неудивительно, что с началом коммерческого использования экранопланов вопрос страхования этого перспективного транспортного средства перешел в практическую плоскость. Существующие сейчас легкие экранопланы используются как для грузовых, так и для пассажирских перевозок, а их приблизительная стоимость колеблется в пределах от 120 до

300 тыс. долларов — именно эти факторы и формируют потребность в создании комплексных страховых программ.

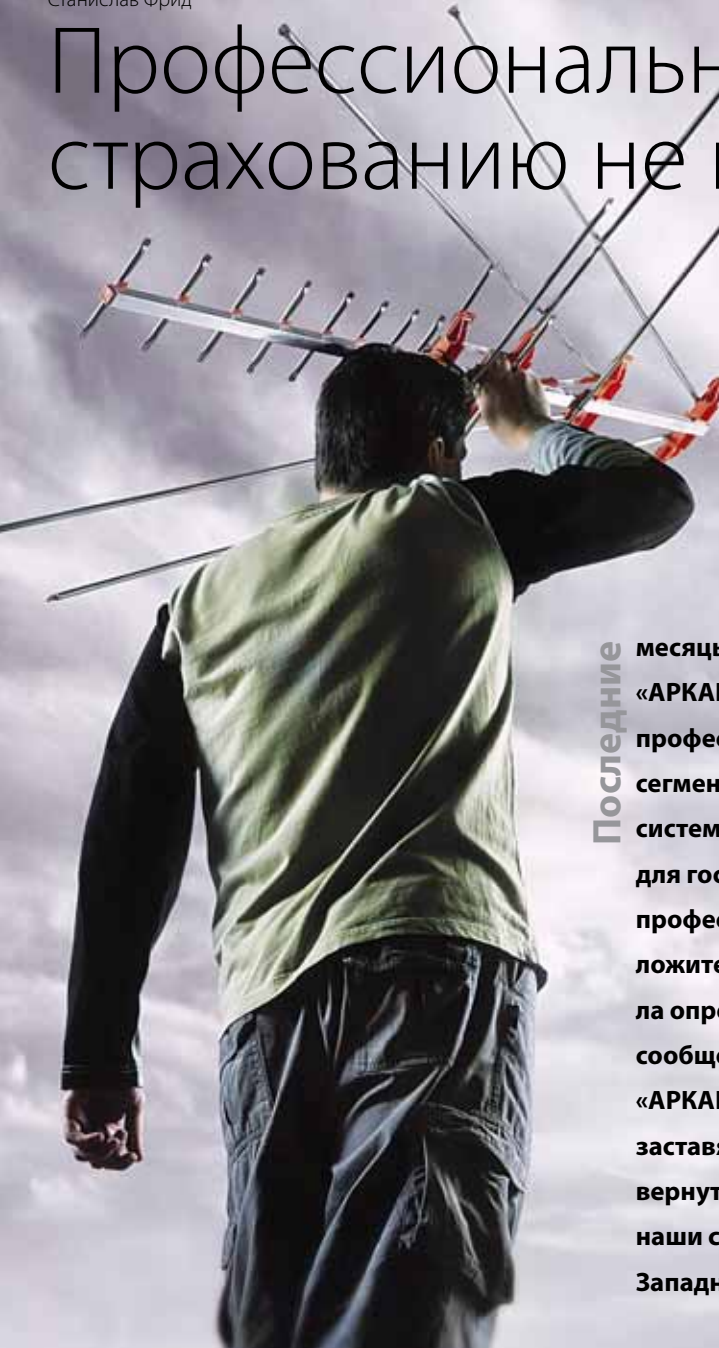
Тем более что экранопланы продолжают оставаться отнюдь не самым безопасным транспортным средством. Достаточно вспомнить катастрофу пассажирского экраноплана «Волга-2», выполнявшего прогулочные рейсы. Во время очередного полета этот катер-экреноплан столкнулся с судном на подводных крыльях «Восход» и в считанные минуты затонул.

В последние годы сделаны первые практические шаги в области создания комплексных программ страхования экранопланов. По сути, единственной компанией, которая уделяет пристальное внимание этим вопросам, является «Русский страховой центр» (РСЦ). В целом, работа РСЦ ведется в рамках государственных программ развития сверхскоростного флота, разработанных Морской коллегией РФ. В 2006 году компания заключила соглашение о сотрудничестве с одним из крупнейших операторов скоростного флота ЗАО «Инмортранс-Лтд». Согласно условиям этого соглашения, «Русский страховой центр» обеспечивает страхование рисков при строительстве, модернизации скоростных грузопассажирских судов, а также их эксплуатации на международных линиях, осуществляемых ЗАО «Инмортранс-Лтд». К примеру, РСЦ оформил страховую защиту на два заказа «Инмортранс-Лтд» по производству современных экранопланов «Волга-2» на авиастроительном заводе «Сокол».

Возможно, дальнейшее развитие экранопланостроения и интенсивное использование экранопланов для коммерческих перевозок приведет к формированию принципиально новой отрасли страхования — авиационно-морской. Все будет зависеть от того, насколько эффективными, экономичными и безопасными экранопланы



Профессиональная связь страхованию не помеха



Последние месяцы ознаменовались для группы компаний «АРКАН» нововведениями в сфере рынка услуг профессиональной связи. Был создан новый сегмент рынка — сегмент автоматизированных систем управления поддержки принятия решений для государственных структур с использованием профессиональной радиосвязи. Однако эта положительная, без сомнения, инициатива вызвала определенную обеспокоенность страхового сообщества, которое уже привыкло видеть в ГК «АРКАН» надежного и эффективного партнера. Не заставят ли новые технические возможности отвернуться от практики страхового рынка? Развеем наши сомнения заместитель директора Северо-Западного филиала ГК «АРКАН» Константин Харин.

— **Константин Викторович, разъясните для начала суть этих технических новшеств.**

— Охотно разъясню. Дело в том, что до недавнего времени у наших государственных структур не было четкого представления о том, как именно будет развиваться рынок профессиональной связи. Между тем круг потребителей и пользователей, которым по роду деятельности нужна профессиональная радиосвязь, весьма широк. Это исполнительные органы власти, ведомства, дежурно-диспетчерские службы, силы экстренного реагирования, корпоративные отраслевые потре-

бители и т. д. Традиционно каждое отдельно взятое ведомство устанавливало в рамках своего влияния собственный стандарт профессиональной связи, единой системы не существовало. Это, естественно, затрудняло эффективное общение многочисленных государственных структур, а также работу основных служб жизнеобеспечения, таких как милиция, пожарные, скорая помощь, газовая служба и служба спасения.

— **И тогда государство обратило внимание на стандарт связи TETRA?**

— Да, этот стандарт решением правительственной комиссии

по электросвязи в конце прошлого года был признан наиболее перспективным для госструктур и системообразующих предприятий стратегических отраслей. После того как эта комиссия одобрила концепцию развития профессиональной радиосвязи до 2015 года, был наконец выбран единый стандарт связи — TETRA и определены принципы построения сетей профессиональной подвижной цифровой радиосвязи.

— **Какое отношение ко всем решениям имеет группа компаний «АРКАН»?**

— В 2007 году группа компаний «АРКАН» и группа ком-

паний «Тетрасвязь» объединились в консорциум ATGroup, который на сегодняшний день является лидером в области построения автоматизированных систем управления и обеспечения безопасности с применением профессиональной радиосвязи стандарта TETRA для субъектов Федерации и ведомств. Еще в 2003 году компания «Тетрасвязь» реализовала пилотный проект по организации такой связи в Санкт-Петербурге. В настоящее время услугами связи на базе стандарта TETRA в северной столице пользуются МЧС, ГО и ЧС, городская станция скорой медицинской помо-

TETRA — это стандарт цифровой транкинговой радиосвязи, состоящий из ряда спецификаций, разработанных Европейским институтом телекоммуникационных стандартов ETSI (European Telecommunications Standards Institute). Стандарт начали разрабатывать в 1994 году, он создавался как единый общеевропейский цифровой стандарт, и до апреля 1997 года аббревиатура TETRA означала «трансевропейское транкинговое радио» (Trans-European Trunked RAdio). Сейчас территория действия стандарта не ограничивается только Европой, поэтому TETRA расшифровывается уже как «наземное транкинговое радио» (Terrestrial Trunked Radio). Радиоинтерфейс стандарта TETRA предполагает работу в стандартной сетке частот с шагом 25 кГц и минимальным дуплексным разносом радиоканалов 10 МГц. TETRA — открытый стандарт, предусматривающий совместимость оборудования различных производителей.

Транкинговая сеть имеет ряд преимуществ перед сотовой. Сотовые сети строятся по принципу «точка — точка», то есть в них абонент может разговаривать только с одним абонентом. Транкинговые сети на базе TETRA строятся по принципу «точка — много точек», поэтому абонент может вызывать группу абонентов. Кроме того, если в сотовой связи время вызова составляет 10–30 секунд, то в транкинговой — 0,4 секунды.

щи, исполнительные органы государственной власти. Сеть радиосвязи TETRA продемонстрировала эффективность и в Москве в 2005 году, в период празднования 60-летия Победы в Великой Отечественной войне. Тогда сеть была развернута в столице для оперативного взаимодействия различных служб, ведомств, представителей власти и организаторов мероприятия. Теперь, получив положительный опыт, консорциум «АРКАН-ТЕТРАСВЯЗЬ» направил внимание на регионы и уже реализует проекты в Краснодарском крае и Чувашии, Нижнем Новгороде, Курске, Твери, Санкт-Петербурге и Москве.

— Вы стараетесь использовать отечественные технологии в этой области?

— Разумеется. В проектах консорциума основной упор делается на отечественное оборудование и технологии, поскольку в компании считают, что для работы на российском рынке безопасности должны обязательно использоваться технологии, произведенные в России. Пока что на этом рынке в основном действует либо схема привлечения западных технологий, либо организации совместного предприятия. Наша задача — создание полного цикла российского производства. У нас уже есть свое производство в Санкт-Петербурге и Москве. В ближайших планах — развитие производства и увеличение

объема для удовлетворения потребности в оборудовании. Это вопрос не только экономической целесообразности, но и национальной безопасности.

— Наверное, столь серьезные амбиции и вызвали беспокойство страховщиков. Они привыкли, что часть вашей деятельности связана со страховым рынком. А тут государственный масштаб как-никак...

— Скажу сразу, что беспокоиться здесь абсолютно незачем. Группа компаний «АРКАН» намерена активно продолжать сотрудничество со страховым рынком в плане предоставления технологических решений ARKAN Satellite и ARKAN-CITY, позволяющих снижать страховые выплаты по рискам угона и хищения. Более того, новые технические достижения только расширят нашу деятельность в этой области. Мы сможем предложить новые услуги безопасности, а страховые компании, соответственно, разработают новые страховые продукты. Применение профессиональной радиосвязи на базе стандарта TETRA повысит оперативность реагирования силовых структур при попытках угона автотранспорта. Таким образом, расширение деятельности компании — страхованию не помеха, напротив, оно только приумножит возможности нашего сотрудничества.

АРКАН

Бойтесь угона?

АРКАН — профессиональная система безопасности

www.arkan-group.ru



Соня Гейс, перевод Анны Швон

Старухи-беспредельщицы



Согласно заявлению полиции, две пожилые женщины разработали преступный план: сначала они помогали бездомным, потом оформляли на них страховой полис, а затем убивали. Таким образом им удалось заработать более 2,2 млн долларов.

Было установлено, что женщины совершили как минимум два убийства: одно в 1999 году, другое — в 2007-м. Хэлен Голэй (73 года) и Ольга Руттершмидт (75 лет) были арестованы, после того как полиция стала подозревать их в том, что они замышляют расправиться уже с третьей жертвой.

«Мы предполагаем, что у них были сообщники. Обе жертвы погибли в результате

автомобильной катастрофы, и для выполнения намеченного плана женщинам понадобилась бы помощь», — заявил представитель полиции, лейтенант Пол Вернон.

На время следствия автомобили, принадлежавшие подозреваемым, — внедорожник Mercedes и Honda Civic — были конфискованы.

Ольге Руттершмидт и Хэлен Голэй удалось зарегистриро-

вать на жертв 19 различных полисов страхования жизни. Они обещали бездомным достойную жизнь в обмен на подписание страховки. В дальнейшем женщины стали подделывать подписи погибших, заготовив специальную печать с образцами.

Полиция предполагает, что подозреваемые снимали для будущих жертв квартиру, исправно оплачивали ее два года, а потом выгоняли постояльцев на улицу. Это было вызвано тем, что согласно закону штата Калифорния страховая компания имеет право оспорить полис в течение двух лет.

«Между первым и вторым инцидентом прошло шесть лет, и наивно было бы полагать, что за это время Голэй и Руттершмидт не совершили других преступлений. Они просто использовали этих людей как ходячий сертификат, который можно было обналчить спустя два года», — считает Вернон.

Полиция говорит, что жертвами стали выходцы из Восточной Европы. Первый погибший был родом из Венгрии, как и Ольга Руттершмидт. Предполагается, что со всеми

жертвами преступница знакомилась в венгерской церкви в Лос-Анджелесе, которую часто посещала.

В первом случае погибший мужчина в страховом полисе записал женщин как своих единственных родственников, хотя у него были три дочери на Голливудском бульваре, причиной смерти стала автомобильная авария.

Вторую жертву сбил автомобиль также неподалеку от этого места. Вскоре полиция поняла, что эти два дела связаны. Нашелся свидетель, который видел двух женщин, уговаривавших бездомного подписать какие-то документы. Полиция проследила за Руттершмидт и арестовала ее в тот момент, когда она шла с новой жертвой к страховому агенту — подписывать документы. Выяснилось, что Хэлен Голэй ранее была страховым агентом.

«Это одно из самых циничных преступлений, с которыми я сталкивался», — сказал Вернон.



Washington Post

Анна Швон, Олег Петров

Транснациональная популярность

Национальное бюро США по преступлениям в страховании (NICB) заявляет: «Если в прошлом основными преступлениями, связанными с транспортом, были кражи автомобилей, то теперь широкую популярность приобрело мошенничество с автострахованием. Его очень трудно обнаружить и доказать, ведь владелец автомобиля не жертва... а преступник».



Существует несколько видов такого мошенничества.

Первый вид. Владелец транспортного средства подает ложный иск об угоне, затем разбирает машину на запчасти и получает компенсацию. Зачастую «угнанные» автомобили вскоре находят сожженными и разрушенными где-нибудь в лесу или на дне озера.

Весьма популярный и в России вид мошенничества. Как правило, осуществляется в сговоре с подельниками, «угонающими» автомобиль. Хотя не обходится и без курьезов. Известен случай с пожарным, спалившим собственный автомобиль на берегу озера.

Второй вид. Владельцы автомобилей, которые нуждаются в капитальном ремонте, заявляют об угоне, а сами скрывают машину где-нибудь у соседей в течение 30 дней (за этот срок страховая компания должна провести расследование, только потом выплачивается компенсация). На полученные деньги владелец ремонтирует старый автомобиль и еще приобретает новый.

Вариация на тему первого вида. В России может быть обозначена, как «хочу новую машину». Действительно, зачем заморачиваться с продажей старого (возможно, битого)

авто, когда можно получить деньги за него у страховой компании?

Третий вид. Мошенник покупает в кредит автомобиль и оформляет на него страховой полис. Потом заявляет, что машина была конфискована властями, а сам переправляет ее за границу, где благополучно продает. Таким образом, он получает и компенсацию, и деньги за проданный автомобиль.

«Конфискована властями» — это, по счастью, для нас какая-то экзотика. А вот с немцами наши криминальные структуры давно договорились: почти добропорядочный бюргер страхует свое авто, потом наши его угоняют и перепродают в России. Бюргер получает и страховку, и часть прибыли с продажи машины в России.

Четвертый вид: регистрируется несуществующее транспортное средство, на которое оформляется страховой полис. Потом «владелец» заявляет в полицию об угоне, а после этого предъявляет иск страховой компании. Часто эта схема используется применительно к дорогим старинным автомобилям, за которые можно получить большую компенсацию.

Страховому агенту (любому, нашему в том числе)

важно получить свои комиссии с оформленного договора страхования. Отсутствие страхуемого автомобиля при этом его не сильно озаботит, разумеется, если на машину имеются соответствующие документы. Но вот автора-

ритет таким способом в России застраховать вряд ли удастся. Подробнее о страховании антикварных автомобилей читайте в статье «Олдтаймеры».

NetQuote



Алексей Крылов

Шаг за город

Питерские страховые компании признали ипотеку основным и чуть ли не единственным локомотивом развития имущественного страхования физлиц (на которое в этом году многие страховщики собираются сделать ставку). В наступившем году и банкиры, и страховщики ожидают резкого всплеска ипотечного кредитования на рынке загородного жилья.

В феврале генеральный директор страховой группы «Русский мир» Павел Зубрилин объявил о намерении этой компании переключить основное внимание с автокаско на имущественные виды страхования, в том числе на страхование имущества граждан.

«Этот сегмент охвачен в существенно меньшей доле, чем моторное страхование, поэтому здесь есть огромная база для роста», — предполагает Павел Зубрилин.

При этом директор департамента продаж СОАО «Регион» Михаил Меженик уверен, что именно развитие ипотечного кредитования способствует развитию страхования имущества.

«Вывод на рынок любого обязательного или, как в случае с ипотекой, псевдообязательного вида страхования, как правило, дает толчок развитию страхового продукта, появлению новых программ, — констатирует Михаил Меженик. — При ипотеке банки

требуют от клиента застраховать лишь конструктивные элементы строения. Это, конечно, дешевле, чем страховать все имущественные риски. Только, как оказалось, граждан такая экономия уже не радует. Они успели почувствовать выгоду комплексного страхования — не только стен и потолков, но и отделки, и движимого имущества. Многие заемщики сами захотели застраховаться дополнительно. И если они дела-



Павел Зубрилин

генеральный директор страховой группы «Русский мир»

ют это в той же компании, где у них застрахована ипотека, то получают комплексные скидки и экономят время».

Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» предусматривает только один вид вмененного страхования — страхование объекта залога от рисков его утраты и повреждения. Однако банки, как правило, предписывают застраховать еще жизнь и трудоспособность, а также право собственности (титула).

Городской минимум

К концу 2007 года страхование ипотеки подешевело до исторического минимума. За счет комплексности (три вида страхования в одном договоре) страховые компании смогли снизить общий тариф. Сейчас он составляет в год примерно 0,7 % размера ссудной задолженности (годом ранее — 1–1,3 %). Если банк не требует от заемщика страховать право собственности на приобретаемый объект недвижимости, тариф может снизиться до 0,5 %.

Впрочем, существуют и наценки. Например, базовый тариф повышается, если у кли-

ента есть проблемы со здоровьем и он достиг возраста 45–50 лет, а также при покупке «ипотечных» квартир в старых домах с деревянными пере-



Михаил Меженик

директор департамента продаж СОАО «Регион»

крытиями, при расселении квартиры с большим числом собственников и проч.

В обозримом будущем, по мнению страховщиков, ипотечным заемщикам не стоит

Напомним, что расходы по ипотечному кредиту не ограничиваются для заемщиков лишь выплатой ссудного процента. Также им нужно застраховаться.

ожидать снижения страховой нагрузки.

«Больше снижать тарифы в обозримом будущем практически невозможно, — говорит заместитель начальника отдела по работе с кредитными организациями Северо-Западного филиала СК «Согласие» Елена Бунина. — Это произойдет только когда ипотечное страхование станет более массовым. Так всегда бывает: чем больше клиентов, тем ниже тарифы».

Загородный максимум

Начальник отдела страхования имущества граждан Санкт-Петербургского филиала СГ «Спасские ворота» Татьяна Чачанова отметила, что в последний год петербургские банки стали активно вкладываться в загородную ипотеку. При этом, по утверждению г-жи Чачановой, ужесточаются

требования к предмету залога: «Если сначала мы страховали объект любого года постройки,



Татьяна Чачанова

начальник отдела страхования имущества граждан СПб филиала СГ «Спасские ворота»

то сейчас городское и областное агентства по ипотечному кредитованию рекомендуют кредитовать клиентов только под объекты, построенные после 1990 года». Это в равной степени относится и к частным, и к многоквартирным домам.

«Наша компания также страхует загородную ипоте-

ку, — говорит эксперт центра страхования имущества СК «Русский мир» Константин Волков. — Там риски другие, поэтому и тарифы выше, чем на страхование городских квартир. Но никаких других проблем у заемщика нет». По словам г-на Волкова, при загородной ипотеке тариф по страхованию имущества начинается от 0,7 %, но может заметно возрасти, если меры безопасности, применяемые в населенном пункте, покажутся страховщику недостаточными.

Вместе со страхованием жизни заемщика (от 0,33 % для молодого заемщика) и титула (0,2–0,3 %) комплексный тариф по страхованию загородной ипотеки в «Русском мире» составит 1,2–1,5 %, то есть окажется на уровне, который горожане миновали 1,5 года назад.

Величина комплексного тарифа по ипотечному страхованию (Петербург, февраль 2008 года):

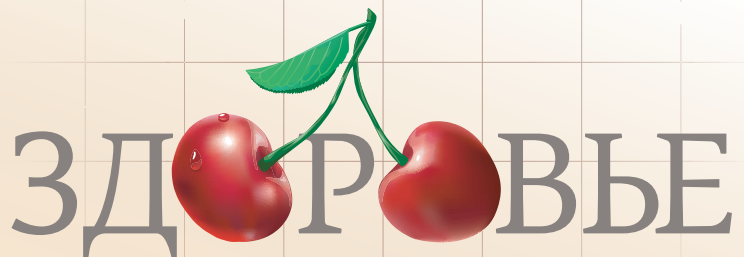
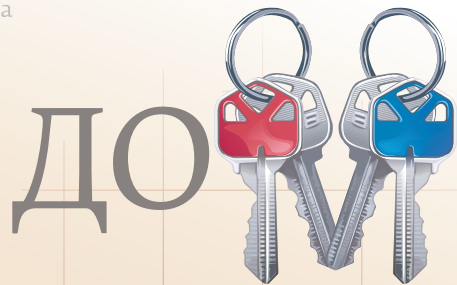
для городской недвижимости: 0,5–1,0 %;

для загородной недвижимости: 1,2–1,5 %.

По данным компаний

В «Спасских воротах», по сообщению г-жи Чачановой, и для города, и для области базовый тариф по ипотечному страхованию одинаков и начинается от 0,9 % (имущество — от 0,3 %, титул — от 0,2 %, жизнь и здоровье заемщика — от 0,4 %). Правда, тариф по страхованию индивидуального дома как объекта залога будет выше — от 0,6 %, что в итоге выведет начальный (базовый) тариф на уровень 1,2 %.

реклама



Страхование во всем многообразии

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

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



РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

www.rusworld.ru



Ольга Аракелян

Доход умножить на защиту

Накопительное страхование — это универсальный финансовый инструмент, сочетающий в себе возможности накопления денежных средств и защиты от самых разных финансовых потерь: утраты работоспособности в результате болезни или травмы, имущества; нанесения вреда своими действиями окружающим. Он настолько универсален, что клиентами страховых компаний во всем мире являются и частные лица, и компании.



Услуги накопительного страхования посильны только самым надежным страховщикам, располагающим мощными финансовыми ресурсами, безупречной репутацией, современной технологической базой и высококвалифицированным персоналом. И это вполне естественно — ведь

клиент доверяет компании свои накопления на долгие годы.

Жизнь про запас

Как же работает накопительное страхование? При страховании дома, дачи, автомобиля человек ежегодно платит компании определен-

ную сумму — страховую премию — чтобы, случись что с имуществом, страховщик оплатил ему убытки. И если с застрахованным имуществом ничего плохого не произошло, уплаченная премия остается страховой компании.

Но при накопительном страховании все не так. Деньги

работают дважды, если можно так выразиться. Когда с человеком случается какое-то несчастье, он тут же получает компенсацию. Если же обходится без бед, то по истечении срока договора компания возвращает застрахованному его взнос с процентами. Получается, что деньги работают, с

одной стороны, как резерв на случай непредвиденных обстоятельств, а с другой — как инвестиционный ресурс, или накопление. Это общая схема, которая на практике применяется в различных жизненных ситуациях.

Существует накопительное страхование по старости — пенсионное, к совершеннолетию ребенка, на оплату образования и т. д. В жизни любого человека происходят события, готовиться к которым лучше заранее. И нужно оценить много факторов перед покупкой накопительной страховки. Необходимо учесть свой возраст, социальный статус, число и возраст детей, историю болезней, общий размер взятых кредитов, а также ожидаемые финансовые потребности.

За рубежом накопительное страхование пользуется популярностью. У нас же накопительная пенсия, например, только только начинает прививаться. А в западных странах пенсионное накопительное страхование давно уже является основным источником дохода пожилых людей. Для более полного понимания проблемы интересно сравнить структуру и размер имеющихся средств у пенсионеров в России и на Западе.

Наши и ваши

За рубежом трудоспособное население при планировании своей жизни в пенсионном возрасте в большей степени надеется на себя.

Накопительное страхование также используется, чтобы подготовиться к тому времени, когда ребенку в семье придет время учиться. Не во всех странах предлагается бесплатное высшее образование. Поэтому многие покупают специальную страховку на образование, когда ребенку исполняется два года или чуть больше. Страхователи (как правило, родители) делают регулярные взносы. По достижении ребенком возраста 18, 21 или 24 лет ему выплачиваются все накопления, которые могут быть использо-

ваны для получения образования. Кроме этого, на протяжении этой страховой программы, жизнь и здоровье ребенка застрахованы от несчастных случаев. И наконец, если в этот период со страхователем случается трагедия, то страховая компания продолжает уплачивать взносы из собственных средств. Таким образом, ребенок в любом случае получает запланированную сумму.

В отечественной традиции принято все виды накопительного страхования именовать страхованием жизни. Между

- невозможность изменения условий контракта.

Нормальная доходность

В конце XX века страховые компании ввели два других вида традиционного пожизненного страхования: универсальное страхование жизни и страхование жизни с переменной страховой суммой.

Универсальное страхование жизни — это распространенная форма страхования, сохраняющая черты пожизненного страхования, но одновременно обеспечивающая более

хования сам по себе не теряет силу, пока не исчерпывается накопительный счет.

Страхование жизни с переменной страховой суммой (или адаптированное страхование) — это почти то же самое, что и универсальное страхование жизни, за исключением двух отличий:

- права держателя полиса решать, как инвестировать деньги со счета сбережений (остаток накопительного счета);
- отсутствия установленной гарантированной минимальной нормы доходности.

когда с человеком случается какое-то несчастье, он тут же получает компенсацию. Если же обходится без бед, то по истечении срока договора страхования компания возвращает застрахованному его взнос с процентами

тем страхование жизни является одним из многих видов накопительного страхования. При этом оно тоже подразделяется на несколько разновидностей. Основные подвиды — это срочное страхование и бессрочное, или пожизненное. При срочном страховании человек страхует свою жизнь на какой-то определенный период, как правило, продолжительностью от одного года до 30 лет. Такую страховку покупают люди, которые не имеют средств на покупку постоянной страховки на всю жизнь, или решили иным образом вложить основные сбережения.

Пожизненное страхование обеспечивает застрахованному человеку защиту на всю жизнь. По сравнению со страхованием жизни на определенный срок оно имеет явное преимущество, так как накопленные страховые взносы составляют приличную сумму, не облагаемую налогом. Недостатками контракта этого типа являются:

- дороговизна;
- негибкость в уплате взносов: не уплатил один взнос — не получил возмещение;

высокий доход на единицу стоимости полиса в наличных деньгах. Универсальное страхование жизни сочетает страхование на определенный срок, обеспечивающее страховое пособие в случае смерти, с необлагаемыми налогами сберегательными счетами, по которым выплачиваются проценты, сопоставимые со ставками денежного рынка. У универсального страхования жизни много других преимуществ, таких как полное раскрытие информации о структуре издержек, более высокие ставки доходности в наличных деньгах, чем при пожизненном страховании, гибкость суммы покрытия и страховых взносов и, наконец, большая маневренность для держателя страхового полиса.

Еще один плюс универсального страхования жизни состоит в том, что большинство полисов позволяет страхователю пропускать очередную сумму взносов или сокращать их, если размер остатка накопительного счета полиса позволяет уплатить ежемесячную стоимость страховки. Полис универсального стра-

Этот вид страхования предлагает наивысший уровень дохода от инвестирования. Размер страхового покрытия, как свидетельствует название этого страхования, будет изменяться — в зависимости от размера прибыли или убытков на инвестиционном (сберегательном) счете. Но уровень страхового покрытия не может упасть ниже установленного для полиса минимума страхового покрытия в случае смерти.

Есть еще один вид пожизненного страхования — универсально-адаптированное. Это сочетание двух видов страхования. Оно еще называется страхованием с индексированными инвестициями. Деньги с накопительного счета вкладываются в акции компаний, включенных в «индекс 500». При этом доходность ограничена как сверху, так и снизу. Если индекс опустится ниже нуля, страховая компания гарантирует доходность на уровне нуля. Но если доходность от инвестиций будет выше 30 %, владельцу полиса выплатят доход в размере 20 %.



Александра Войнова

ЖИЗНЬ МОЯ

Через три месяца я появлюсь на свет. Если честно, ужасно надоело ждать. Мои родители очень меня любят и переживают за меня. Но, по-моему, больше всех волнуется папа.

Он книжки читает разные, к врачам с нами ходит. Мама даже иногда спорит с ним. Считает, что ей лишняя опека не нужна. Так как она взрослая умная женщина и ничего плохого с ней случиться не может. Но папа сказал, что ему так будет спокойнее. Если мама,

возможно, и взрослая умная женщина, то какой будет будущий ребенок — еще не известно...

Где в жизни справедливость? Не успела родиться, а тебе уже приписывают все мыслимые и немыслимые недостатки. Но ничего, они еще

убедятся в том, что были не правы, и будут восхищаться их умненькой, любознательной и самостоятельной доченькой!

Появление будущего малыша, без сомнения, важнейшее событие в жизни родителей.

Поэтому так важно окружить будущую маму заботой и обеспечить ей надлежащий уход и наблюдение высококвалифицированных специалистов.

Современный рынок страховых услуг предлагает специализированные программы добровольного медицинского страхования будущих мам в период беременности. Данные программы предусматривают наблюдение профессионалами высочайшего уровня в лучших специализированных медицинских учреждениях. Программы составляются с учетом индивидуальных особенностей, общего состояния здоровья и возраста. А если женщина старше 35 лет, то программа по ведению беременности, помимо базового объема медицинской помощи, включает дополнительные обследования и консультации.

В программу по вашему выбору могут быть включены такие услуги, как: наблюдение врачом-гинекологом в клинике или на дому, консультации специалистов также в клинике или на дому, лабораторная диагностика, ЭКГ, УЗИ, скорая помощь, неотложная помощь. Страховка распространяется как на родовспоможение (при нормальных родах и операции кесарева сечения), так и на возможные послеродовые осложнения, как у матери, так и у новорожденного.

Какой же он яркий — белый свет. Сперва я даже очень испугалась и, естественно, громко оповестила об этом окружающих. Они почему-то очень обрадовались. Наконец я увидела маму — она оказалась еще лучше, чем я думала. Очень люблю, когда она берет меня на руки, поэтому, когда она куда-то уходит и оставляет меня, мне становится скучно. Но я теперь знаю верное средство, чтобы не отпускать ее от себя. Нужно просто позвать ее, как умею... Действует безотказно! В моей новой жизни совершенно нет свободного

времени, все расписано по минуткам. Умывание, одевание, еда и всевозможные процедуры. Правда, недавно случилась неприятность: пришли с мамой на очередной осмотр, и оказалось, что у меня что-то не в порядке с фигурой. Уверена, что это ошибка — я же просто идеальна и чувствую себя превосходно, о чем и пыталась сообщить маме. Но она почему-то меня не послушала, и теперь я почти каждый день выношу целый час измывательств над собой. Меня крутят, вертят и даже заставляют ходить — и это все когда тебе только три месяца от роду!

Беспокойство за здоровье ребенка знакомо всем родителям. И если возникает необходимость в обследовании, затем лечении, то мы, разумеется, обращаемся в соответствующее лечебное учреждение. Но, к сожалению, как показывает практика, обслуживание в районных медицинских учреждениях зачастую оставляет желать лучшего. Поэтому замечательной альтернативой стали детские программы страхования (ДМС).

Основное преимущество таких программ — возможность прикрепления ребенка к лучшим детским поликлиникам, а также услуги личного врача — опытного специалиста-педиатра, который будет постоянно доступен по мобильному телефону, что крайне важно, особенно для тех семей, где появился долгожданный первенец, и опыта еще недостаточно. В обязанности личного врача, помимо еженедельных осмотров ребенка и консультаций в течение первого месяца жизни, входит составление плана медицинских мероприятий на первый год жизни. Например, обязательные осмотры ребенка профильными специалистами (педиатром, эндокринологом, ортопедом, хирургом, травматологом, невропатологом, отоларингологом, офтальмологом, урологом,

нефрологом, пульмонологом, гастроэнтерологом, дерматологом, аллергологом, кардиологом), все необходимые анализы, а также обязательные прививки, с использованием только высококачественных лекарств и вакцин. Опытная патронажная сестра обучит родителей основным правилам ухода за ребенком. По желанию родителей в программу включают курс оздоровительного массажа и инструктаж по обучению ребенка плаванию. Можно выбрать услуги по послеродовому сопровождению как на несколько первых месяцев, так и на целый год.

Я уже совсем большая, вчера решила самостоятельно пройтись по нашим владениям. Правда, несколько раз упала, но это ничего. Как говорит бабушка, «дорогу осилит идущий!» Родители были счастливы, кроме мамы, она почему-то заплакала, но, правда, сказала, от счастья. Странные они, эти взрослые! И что только у них на уме?! Кстати, у меня теперь собственный транспорт, называется как-то странно: ходунки. Очень удобная вещь, рекомендую.

Даже когда ребенок подрастет, забота о его здоровье не перестанет быть актуальной. Страховые программы включают как общие ежегодные диспансеризации в лучших поликлиниках, так и наблюдение у профильных специалистов, если это требуется. Высококвалифицированные врачи-педиатры могут сопровождать ребенка с момента рождения вплоть до достижения совершеннолетия. В случае же необходимости получения стационарной медицинской помощи, вы можете выбрать медицинское учреждение по своему усмотрению. И, соответственно, рассчитывать на более высокий стандарт обслуживания (VIP-программы, пребывание в палатах повышенной комфортности), услу-



ги личного врача и среднего медперсонала, широкий набор дополнительных услуг.

Страховая компания обеспечивает защиту ваших прав. А при несоблюдении медицинскими учреждениями обязательств по договору вы всегда можете обратиться в круглосуточную диспетчерскую службу, где обязательно помогут решить проблему.

Все, началась взрослая жизнь, теперь не до глупостей! Иду в детский сад. Самый лучший, между прочим. Его посоветовали мамы знакомые. Мы им верим, потому что они заслужили.

Два дня назад, исследуя новые игрушки, одну из них случайно проглотила. Просто мне было очень любопытно, какая она на вкус, — оказалось, что совсем невкусная. Этой новостью я поспешила поделиться с мамой. Но мама меня разочаровала: вместо того чтобы порадоваться, какая я любознательная, ужасно расстроилась и переполошилась. Зато к нам в гости приехали смешные тети, которые долго меня осматривали. Было забавно.

Следует отметить, что в случае, требующем немедлен-

ного приезда врача (скорая помощь), специалисты настоятельно рекомендуют воспользоваться в рамках страховой программы услугами альтернативной скорой помощи. Так как ни для кого не секрет, что дожидаться скорой, вызванной по «03», можно часами, а когда болен ребенок, — это недопустимо.

Сегодня ночью жду зубную фею. На моем счету уже третий молочный. Мама говорит, что теперь будут расти коренные, на всю жизнь! Хочется, чтобы выросли поскорее, а то все мальчишки смеются. Но ничего, я зубного, в отличие от некоторых, не боюсь, поэтому зубы вырастут у меня беленькие и здоровенькие. Пускай обзавидуются!

Не секрет, что к выбору стоматолога нужно подходить со всей ответственностью, особенно если речь идет о детском враче. Лучше всего, если лечащий врач станет постоянным и наладит с маленьким пациентом дружеский контакт. Тогда ребенок не будет испытывать страх перед стоматологическими манипуляциями, а его зубы всегда будут в порядке.

Стоматологические страховые программы не только



лась просто! Медовый месяц проведем в Италии — спасибо родителям, обо всем позаботились заранее!

Родители могут застраховать свое чадо не только на случай травмы или получения инвалидности, но и на случай других, более приятных, событий: совершеннолетия, поступления в вуз, свадьбы. Если вы решили застраховать ребенка, используя накопительную систему, то это хорошее решение, поскольку в дальнейшем, когда потребуются деньги на обучение или свадьбу, вам не нужно будет их искать. Страхование ребенка по накопительному вкладу, по сути, то же самое, что и депозит в банке, только проценты при этом немного ниже банковских — всего 4 % годовых. Зато если в течение срока действия страховки один из родителей потеряет трудоспособность, вносить взносы по страховке обяжется сам банк до наступления страхового случая (то есть до совершеннолетия, поступления в вуз или свадьбы). А если произойдет неприятность и страховая компания обанкротится, то за ее дела возьмется другая страховая компания, которая и выплатит причитающееся застрахованным.

Многие спорят: большая семья — это хорошо или плохо? С уверенностью могу сказать, что хорошо. Когда тебя окружают родные и близкие люди, все сторонние неприятности кажутся мелкими и несущественными. У меня трое детей и замечательный муж. Старшая дочь учится в школе, а младшие еще ходят в детский сад. Несмотря на активную жизнь, я не боюсь за близких. Я смогла окружить их заботой и теплом, объяснить им главные жизненные ценности и приоритеты. А спокойна я потому, что знаю: о нас есть кому позаботиться.

гарантируют качество обслуживания и отсутствие очередей, но и экономят ваши деньги — ведь стоимость лечения по страховому полису существенно дешевле, чем при самостоятельном обращении к платному врачу. Стоматологические страховые программы включают в себя и профилактику заболеваний зубов, и лечение, а в некоторых случаях коррекцию прикуса. Все лечение проводится опытными врачами на современном оборудовании, с использованием лучших лекарств и материалов.

Вот она какая, школа! Учиться, оказывается, просто здорово. У меня теперь много новых друзей. А наша будущая учительница очень добрая: отпустила нас домой сразу после линейки. Интересно, а так каждый день будет? Если да, то я согласна учиться даже в выходной!

Когда родители отдают ребенка в школу, их жизнь кардинально меняется. Помимо прибавившихся забот, связанных с учебной, свободным временем и взаимоотношениями

со сверстниками, появляется дополнительное беспокойство за здоровье чада. Поэтому многие родители прибегают к услугам страховых компаний. Страхование школьников, как правило, подразумевает рискованное страхование от несчастного случая. Ребенка можно застраховать на весь учебный год, на период летних каникул, на время пребывания в спортивной секции и т. д. Во всех случаях ребенок страхуется от всевозможных травм: переломов, ушибов, ожогов, обморожений, глубоких порезов и т. д. Причем совершенно неважно, где и когда будет получена предполагаемая травма — на перемене, уроке физкультуры, во время экскурсии или просто на прогулке во дворе.

Размер страховых выплат зависит от степени тяжести травмы и условий, описанных в договоре. Выплата производится доверенному лицу застрахованного ребенка — родителю, опекуну или попечителю.

Вчера весь вечер выбрали будущую профессию и институт. Даже не знаю, на

чем остановиться: столько всего интересного — глаза разбегаются. Решила, что пойду учиться на экономиста, хотя бабушка говорит, что мне больше подойдет профессия геолога — любопытная я слишком!

Компании, развивающие страхование жизни, предлагают долгосрочные накопительные программы. Обычно это образовательные программы, рассчитанные на 10–15 лет, включающие еще и страхование от несчастного случая. По истечении срока действия договора ребенок получает ту сумму, которую родитель вносил каждый год, плюс еще возможный инвестиционный доход. Если с клиентом что-то случится, то ребенок получает сумму, оговоренную в договоре.

Неужели этот день наступил? Скажи мне кто-нибудь несколько лет назад, что рыжий Сережка, сидящий за соседней партой и дразнящий меня больше всех, станет моим мужем, — ни за что бы не поверила! А теперь платье подвенечное выбираю, замучи-

Семейные страховые программы становятся все более востребованными. Главное преимущество данного вида страхования — возможность лечения всех членов семьи у одного врача — семейного доктора, постоянно находящегося на связи. Семейный доктор — это врач общей практики, прошедший дополнительное обучение и имеющий большой опыт работы, что позволяет ему выявлять заболевания на ранней стадии, проводить комплексную терапию и профилактику. Помимо услуг семейного врача, вы можете пользоваться комплексным амбулаторно-поликлиническим обслуживанием в ведущих медицинских учреждениях, где вам предложат индивидуально разработанную программу наблюдения, консультации психолога, стоматологическую помощь...

Страшное слово «юбилей» для меня теперь уже реальность, но на поверку все оказалось не так страшно, а, напротив, появилась масса преимуществ. Дети уже взрослые и вполне самостоятельные. Теперь есть время пожить и для себя. В жизни много всего интересного, и еще столько всего нужно успеть. Например, объехать земной шар или научиться водить самолет. А что? В 50 лет жизнь только начинается!

Сегодня, пожалуй, ни один человек не станет оспаривать необходимость страхования жизни и расходов на лечение при выезде за границу. Как известно, лечение за рубежом стоит немалых денег, и многие страны без такой «страховки» вообще отказывают в выдаче визовой визы. Поэтому немало компаний предлагают страховую защиту на время заграничной поездки. В число услуг входят: круглосуточная поддержка со стороны организаций медицинского сервиса

при заболеваниях и несчастных случаях, бесплатное медицинское обслуживание, возмещение в случае повреждения или утраты принадлежащих вам вещей и багажа.

Через три месяца мне исполнится 80 лет. Я уже давно мама, бабушка, а недавно стала прабабушкой. Я прожила долгую и интересную жизнь, в которой, конечно, были и трудности, но радостей все же больше. А самое главное — я всегда была уверена в том, что нахожусь под защитой. Поэтому в выборе подарка для правнучки у меня нет никаких сомнений.

Пожилые члены семьи нуждаются в заботе и опеке. И в наших силах сделать их жизнь как можно более комфортной и спокойной. Здоровье пожилых людей гораздо более хрупкое и требует постоянного наблюдения. Поэтому, застраховав родителей, вы сможете обеспечить им постоянный медицинский уход и своевременную консультацию. Существуют специальные программы, учитывающие особенности заботы о здоровье пожилых людей, — застрахованные находятся под регулярным наблюдением семейного доктора, связаться с которым можно в любой момент. Все консультации врачей-специалистов, диагностические и лечебные процедуры, регистрация и расшифровка ЭКГ, по возможности, проводятся на дому. А комплексное амбулаторно-поликлиническое обслуживание осуществляется в ведущих медицинских учреждениях, с возможностью разработки индивидуальной медицинской программы наблюдения.

Круглосуточная диспетчерская позволит получить своевременную информацию и услуги по организации медицинской помощи. Также можно воспользоваться бесплатной доставкой лекарств.



ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



Страхование ответственности



Страхование жизни



Страхование имущества



Автострахование

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

Для полной уверенности

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

РЕКЛАМА

медико-страховая программа
«Безопасное материнство, здоровый малыш»



ВИРИЛИС
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

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

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

Телефон: 331-88-95

РЕКЛАМА





Константин Байков

главный редактор
«Страхового случая»

Привычка к страхованию. Говорят, она у нас отсутствует. Говорят, советская эпоха напрочь вытравила из «нашего человека» стремление страховать свою жизнь, здоровье, имущество. Хотя остается непонятным, как могла исчезнуть привычка к страхованию в то время, когда страховаться обзывали практически всех поголовно.

Но дело даже не в этом. Дело в том, что на шкале истории годы советской власти занимают очень незначительный промежуток. Что значит 70 лет в сравнении с тысячелетиями истории человечества? Очень мало.

А вся история становления цивилизации пронизана стремлением людей сохранить накопленное: данное богом или заработанное собственными потом и кровью.

О роли страховых взаимоотношений в истории человечества читайте в цикле «Летопись страхования».

Максим Асафатов

Клинописный полис

Термин «цивилизация» у всех на слуху, и по привычке мы не вдумываемся в значение этого слова. Но история требует точности определения, необходимой для разграничения первобытного общества и цивилизованного. Чем должна обладать настоящая цивилизация: развитым земледелием, государственностью, городами, письменностью?

А может быть, развитой системой страхования?

На исторической карте мира Шумерская цивилизация была самой первой, которая отвечала всем этим критериям. Примечательно, что в Шумере зародилась страховая деятельность, которая заняла определенную нишу в государственной политике. Чуть позже, уже в Вавилонии, государстве — наследнике Шумера, страхованием стали заниматься люди специальной профессии. Так, вместе с первой известной нам цивилизацией появилось и первое упоминание страхования. А случилось это за три тысячи лет до нашей эры.

В долгий путь

На улицах города шум и суета. Вечереет. Женщины, торопясь, несут воду, чтобы успеть приготовить ужин. С

пастбищ возвращаются овцы, козы и коровы; усталые пастухи, перед тем как идти домой, заходят в храм. По улицам спешат кузнецы, гончары, каменщики, скульпторы и другие ремесленники. После рабочего дня они направляются домой. Вот только служители храма, возвышающегося над площадью, не спеша подготавливают ослов к пути. Им предстоит долгий путь через долину между Тигром и Евфратом, именуемую Междуречьем. Шкуры животных, керамические изделия, оружие — всему найдется применение.

Рядом стоят два дворцовых чиновника, модные юбочки выделяют их из толпы. Они перечисляют писцу товары, которые тот фиксирует на глиняных табличках, закрепляя за

каждым торговцем право на его собственность. Закончив перепись, торговцы вместе с чиновниками оговаривают сумму гарантии, которую каждый купец получит в случае потери своего груза. Обычно, если путешествие небольшое, торговцы сами создают общую кассу, из которой потом восстанавливают потери груза и товара после набега кочевников или другой беды. Но завтра купцы разойдутся в разные уголки Месопотамии: кто на север — до гор, кто на юг — к Персидскому заливу, а кто сразу отправится в морской путь до самой Индии. Множество опасностей вроде палящего солнца, песчаных бурь, войн ожидают их в пути. Поэтому вместе с чиновниками они оговаривают сумму займа и сумму, которую предоставит мест-



ная казна в случае дорожной потери. Заключив страховую сделку, которая определяет обязанности каждой стороны, торговцы расходятся по домам. Завтра вместе с воинами они отправятся в путь, долгий путь...

Археоагент

Живущие по соседству семитские племена стремились овладеть богатствами Шумера, и около 2000 года до н. э. в него вторглись семитские племена амореев. Они разрушили шумерскую цивилизацию и создали на месте старых городов новые царства. Два из них — Вавилонское и Ассирийское — превра-

тились в могущественные государства.

Именно в Вавилонии, объединившей в XIX–XI веках до н. э. в единое государство несколько разрозненных территорий, появилась первая страховая профессия, родственная современному страховому агенту. Страховщиком выступало или само государство, или же купец-

заемщик, накопивший личный капитал. Купцы или торговцы-заемщики занимались тем, что выдавали ссуды другим торговцам, которые решили отправиться в «долгое путешествие» (так называли тогда современные операции импорта и экспорта). Причем при утрате или краже груза торговцы, получатели ссуды, не обязаны

Существование подобного гибрида кредитования и страхования вряд ли имеет аналог в современном мире. Сложно представить себе, что, получив кредит, можно, при определенных условиях, не возвращать его. Напротив, современные банки стараются всячески обезопасить себя от подобной ситуации, или страхуя себя от риска невозврата кредита

некоторые исследователи полагают, что причиной возникновения Шумерской цивилизации стал палеовизит на Землю высокоразвитой инопланетной цивилизации. Если это так, то получается, что страхование пришло к нам со звезд

Воины, которые сопровождали торговцев, защищали их от нападений, помогали преодолевать различные препятствия. Дело в том, что Шумерская цивилизация представляла собой не целостное государство в современном понимании, а была группой городов, в которой свои условия другим диктовал город, подчинивший себе остальные. Поэтому войны за власть велись довольно часто, и наличие конвоя для каравана было насущной необходимостью.

Интересно, что военное сопровождение выполняло еще одну функцию: солдаты должны были следить за соблюдением торговцами взятых обязательств, за использованием заемных или «гарантированных» средств по назначению. Таким образом поддерживался порядок в том числе и в страховой сделке.

были возвращать предоставленные деньги. Такое нововведение прижилось, и если поначалу торговцы-заемщики сами продолжали торговать, то позднее они «перепрофилировались» на чистое страхование бывших коллег. Но название «торговцы-заемщики» так и закрепилось за ними, напоминая об их прошлом.

(как на Западе), или обязывая заемщика застраховать этот риск (русская схема).

Великий город Вавилон

В Ветхом завете упоминаются слава, величие и падение Вавилона. Надо сказать, что строительный потенциал, описанный в известной притче о Вавилонской башне, имеет



историческую основу. Вавилон в те времена был действительно могущественным городом, и строительство храмов, городских башен, укреплений прекращалось лишь на время праздников и войн. Учитывая



высокую смертность строителей при возведении сооружений, государство пыталось привлечь рабочих путем социальной защиты, а именно страхованием их жизни. Так, в случае гибели рабочего на стройке его семья получала за счет застройщика или единичную выплату, или социальную

помощь какое-то время. Разные виды компенсации наводят на мысль, что, возможно, застройщики соревновались, стараясь предложить лучшие условия и, естественно, привлечь больше рабочих.

Крах империи

Постоянные междоусобные войны разрушали великие империи одну за другой. На их территориях оседали кочевники, местного населения становилось все меньше, и шумерская, и вавилонская цивилизации постепенно уходили в прошлое. Так закончилась история великой империи, которая просуществовала около трех тысяч лет. Письменность, обычаи и культура пали вместе с городами и храмами.

Другие государства, набирающие экономическую и политическую мощь, муза Клио вывела на авансцену. Но и жители зарождающихся империй тоже хотели жить спокойно и безопасно, а значит — страховать. История повторяется, но это уже совсем другая история...

Шумерская цивилизация возникла на рубеже четвертого и третьего тысячелетий до нашей эры. Страна Шумер получила свое название от народа, поселившегося около 3000 года до н. э. в низовьях реки Евфрат, неподалеку от впадения ее в Персидский залив. Ученым известно, что цивилизация возникла благодаря приходу шумеров, которые, смешавшись с местными жителями, смогли достичь высокого уровня развития. Это было слияние разных культур, обычаев. Предположительно вместе с шумерами прибыла и письменность.

Загадкой остается только откуда пришли шумеры. Это были белолицые люди с темными волосами, довольно крепкие физически. Их пытались найти от Африки до океанических островов — и все тщетно. Известно лишь, что они были отличными мореплавателями, охотниками и торговцами, а родина их располагалась в горной местности. Но одно человечеству все-таки удалось разгадать — их клиновидную письменность.

Сложность письма заключалась в том, что каждый символ обозначал не отдельный звук, а слог или целое слово. Причем существовало несколько вариантов письменности, которая изменялась с течением времени. Потребовалось 300 лет, чтобы разгадать смысл фразы из Персиполя (места раскопок, где были найдены клиновидные письмена Шумерской цивилизации). Надпись была разделена на три колонки, причем в каждой было использовано разное написание. Спустя несколько веков после находки археологов лингвисты пришли к выводу, что все три содержат один и тот же текст, который несет в себе историю царей этого края:

*Ксеркс, царь великий, царь царей,
Дария, царя, сын, Ахеминид.*

Шумерская цивилизация построила первую в мире ступенчатую пирамиду. В своей повседневной жизни шумеры использовали календарь, рецептурный справочник, библиотечный каталог. Они первыми научились изготавливать цветное стекло и бронзу, изобрели колесо и клинописное письмо, сформировали первую профессиональную армию, составили первые правовые кодексы. При этом они были блестящими математиками и архитекторами. А их познания в астрономии просто поражают воображение.





Анна Швон

Республика. Империя

Истоки страхования уходят далеко в прошлое, а зарождение его можно проследить еще в Древнем Риме. В трудах Цицерона и Тита Ливия, посвященных Пуническим войнам, упоминается немало событий, которые можно отнести к становлению страхования.

В Древнем Риме существовали две категории союзов: профессиональные и религиозные. Оба типа были распространены не только в Италии, но и в римских провинциях. В союзы входили в основном ремесленники (каменотесы, кузнецы, плотники, судостроители). Весьма схожими с союзами были коллегии купцов, которые подразделялись на специализированные и неспециализированные. К первым относились торговцы, постоянно проживающие в какой-либо местности, ко вторым же — вынужденные находиться на чужбине. В таких союзах и зародилось взаимное страхование.

Сестерции

В V веке до н. э. появилась практика аннуитетов (ежегодных взносов): профессиональные союзы создавали похоронные коллегии, в которые входили те, у кого было недостаточно денег, чтобы оплатить собственные похороны. Взносы собирались в один общий фонд, а потом помещались под проценты. В результате у общины было достаточно денег, чтобы оплатить достойные похороны своим членам. На каждые похороны выделялось 300 сестерций (для сравнения: зарплата легионера была 1200 сестерций в год — сумма по тем временам весьма приличная). Через какое-то время коллегия расширила деятельность и стала выплачивать компенсации не только семьям усопших, но и тем, кто дожил до определенного возраста, стараясь обеспечить им достойную старость. Но эти деньги можно было получить, только соблюдая определенные условия. Помощь не выплачивалась семьям самоубийц, а также задержавшим ежемесячные взносы на шесть и более месяцев.

Легионеры

Помимо профессиональных союзов, взаимное страхование было развито в воен-



Именно в Древнем Риме сложились два основных вида страхования, которые получили широкое распространение и в наше время. Имущественное страхование началось со страховой защиты перевозимых купцами грузов. Личное же появилось благодаря коллегиям и их своеобразному страхованию жизни. Но уникальный тип страхования, существовавший в Древнем Риме, исчез в условиях раннего средневековья.

ных коллегиях. Хотя римские воины несли службу за деньги, расходы на собственное содержание лежали исключительно на них самих. Когда мужчина вступал в легион, он автоматически вступал и в военную коллегия. Регулярно из своего жалованья он отчислял определенную сумму. В дальнейшем деньги из этого общего фонда тратились на содержание семей легионеров (в случае гибели главы семьи) и на лечение (если легионер был ранен). Также выделялись деньги на переезд, если война переводили в другой легион. И в случае драки двух легионеров средства на лечение брались из общего фонда. Надо сказать, что страховая взаимопомощь, которую осуществляли римские коллегии, была уникальной для Древнего мира.

Патриции

В роли страховщика в Римской империи также выступало государство. Патриции подписывали специальные документы с торговцами, которые поставляли оружие и провизию для легионеров, воевавших в Испании. Если корабль с грузом затонул во время шторма или был потоплен противником, государство полностью оплачивало торговцам убытки. Вследствие этого появились и первые случаи мошенничества: купцы пытались симулировать страховые события для получения возмещения.

Папа

В 550 году н. э. вошли в обращение первые золотые монеты. С этих пор страхование стало переходить на исключительно денежную форму.

Указ папы Григория IX о том, что любые виды ростовщичества противоречат Священному писанию, оказал негативное влияние на развитие торговли. Последствия такого не заставили себя ждать — экономика постепенно приходила в упадок. Поэтому вскоре декрет был изменен: сумма,

полученная лицом, должна соответствовать услуге, им оказанной. Но оговаривалось, что «нельзя давать деньги в рост ближнему родственнику своему».

Этот указ и стал первой причиной появления страхового договора. Ограничение ростовщичества могло сказаться на морской торговле, и, чтобы этого не случилось, торговцы старались обойти запрет. В книге «Золото и специи» упоминается случай с купцом Бенедетто Закариа,

который продал тальфийскую соль в Геную. В договоре было сказано, что купец обязуется купить груз по оговоренной заранее цене, а она была выше той, по которой товар был продан по прибытии корабля в порт. Получается, что купец рисковал только кораблем. Разница между ценой покупки и продажной была чем-то вроде выплаты ростовщику, против которой и выступала церковь. Такая схема привела к рождению первого страхового контракта.



Ольга Аракелян

Дойче ферзихерер

Немецкие страховые компании, по общему мнению, принадлежат к наиболее надежным в мире. Интересно, что первая система обязательного социального страхования была создана более ста лет назад именно в Германии. В Германии же впервые была введена и система коммерческого страхования. Там находится крупнейший частный страховой концерн Европы (Allianz Holding). В Мюнхене — крупнейшая в мире перестраховочная компания, а в Кельне — занимающая третье место в мировом списке перестраховочных компаний.



На том самом месте

История страхования в Германии началась еще тогда, когда единой Германии как таковой не было. Уже в эпоху средневековых княжеств многие понимали необходимость страхования как средства обеспечения экономической стабильности.

В ремесленных цехах, купеческих гильдиях и корпорациях большое внимание уделялось безопасности членов этих объединений и их семей. Уже в средние века создавались денежные корпоративные фонды, из которых потом оказывалась

помощь пострадавшим от болезни, увечья или несчастного случая. Семьям, потерявшим кормильца, выплачивалась компенсация. На основе таких компенсационных фондов позже появилась система медицинского страхования и похоронные страховые общества.

Для предотвращения последствий катастроф в средневековой Германии создавались так называемые Ветряные гильдии. Члены этих гильдий вносили регулярные добровольные взносы в общую казну, которая выделяла пострадав-

шему необходимые средства на восстановление имущества. Аналогично Ветряным гильдиям образовались и Пожарные гильдии, компенсировавшие из общественных накоплений частный ущерб, понесенный от пожара членами союза.

Море, море

Древнейший из известных страховых договоров был заключен в 1347 году в Генуе. В тексте договора средневековый коммерсант обещает предпринимателю страховую защиту его кораблей и грузов, курсирующих по Средиземному морю.

Моряки и купцы по достоинству оценили идею морского страхования и принесли ее в Англию и Голландию, где были основаны крупнейшие компании, специализирующиеся на страховании морских путешествий и перевозок. Уже оттуда новый вид страхования распространился и в Германии.

Первый полис морского страхования на немецкой земле был заключен в Гамбурге в 1588 году. Примечательно то, что уже тогда использовались термины, которыми страховщики пользуются и сейчас: страховой фонд, страховой договор, страховой взнос. С того времени страховой взнос является основанием

для предоставления страховой защиты и ценой за нее. Страховой фонд перестал быть общественной кассой: деньги после их уплаты переходили в собственность страховщика, который с этого момента был обязан обеспечивать покрытие застрахованного риска.

В 1819 году в Лейпциге саксонскими предпринимателями было основано первое коммерческое страховое общество Alte Leipziger, осуществлявшее страхование от пожаров. Примерно в это же время появились и коммерческие предложения страхования жизни. А первый автомобильный страховой договор заключили в 1900 году.

Роль личности в Германии

Отдельного упоминания в связи с развитием страхового дела в Германии заслуживают две личности: император Вильгельм I и Отто фон Бисмарк.

В 1881 году в ответ на растущее социальное разделение в конце XIX века, время активной индустриализации, урбанизации и обнищания широких слоев общества, а также время постепенного перехода к демократии, кайзер Вильгельм I издал императорский указ. Этот указ признавал право людей



на экономическую помощь и вводил систему социальной защиты населения.

Государство отныне связывало себя обязательством обеспечить достойный уровень жизни своим гражданам.

Канцлером Германии, а значит, главой правительства, в то время был граф Отто фон Бисмарк. Под его руководством страна стала выстраивать образцовую социальную систему, и немцами последовал весь мир.

Бисмарк был заинтересован во введении социальной защиты в Германии, чтобы обеспечить пристойный уровень жизни рабочим, для того чтобы немецкая экономика работала с максимальной эффективностью, а также чтобы избежать возможных призывов к еще более радикальным социалистическим альтернативам. Несмотря на репутацию представителя правого крыла в политике, Бисмарк называли социалистом за введение этих программ, как позже, через 70 лет, называли и Рузвельта. В своей речи в Рейхстаге во время дебатов 1881 года Бисмарк ответил: «Называйте это социализмом или как угодно. Для меня это не имеет значения».

По его инициативе в конце XIX века был принят пакет со-

циальных законов. У рабочих и сотрудников офисов появилась финансовая защита при болезни, достижении престарелого возраста и производственных несчастных случаях.

Круговая подмога

В самом конце XIX столетия в Германии была основана система социальной защиты, обеспечивавшая медицинское, пенсионное страхование и страхование с выплатой компенсаций работникам. Немецкий закон о компенсации работникам, принятый 6 июля 1884 года, был первым в мире подобным законом и послужил причиной значительных социальных изменений.

До этого претензии о компенсации после несчастного случая на производстве или в случае профессиональной болезни предъявлялись работодателю. Часто дело ничем не кончалось, так как истец не мог доказать вину работодателя.

Принятие этого закона сделало возможным обращение за компенсацией не к работодателю, а к страховщику. Это решило проблему с доказательством вины работодателя и обеспечило гармонию на производстве.

Система страхования в Германии обеспечила граждан так-

Структура современности

Страховой бизнес в Германии сейчас осуществляется предприятиями трех основных видов.

Первый из них — страховое общество с взаимной ответственностью (Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, или VVaG). Первое страховое предприятие подобного типа возникло в Германии в 1820 году. Как правило, к этому типу страховых обществ относятся частные медицинские кассы и компании, обеспечивающие различные виды страхования жизни. Образуются они путем создания целевых общественных и профессиональных союзов, а формирование общественного страхового фонда происходит за счет регулярно поступающих членских взносов.

Второй вид — предприятия с общественно-правовой формой управления, созданные по инициативе государства, — Öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen (впервые появился в 1676 году). К ним относятся различные накопительные фонды (например, на строительство жилья), государственные фонды страхования банковских рисков и тому подобные учреждения. При этом ответственность за предоставление страховой защиты лежит на федеральной земле, в которой зарегистрировано предприятие.

Третий вид — предприятия, образующиеся на коммерческой основе: акционерные страховые концерны — Aktionsversicherungsunternehmen (AG). Здесь ответственность застрахованных состоит в своевременной уплате взносов и правдивом описании страхового случая. Предприятие, в свою очередь, обязуется предоставлять страховую защиту согласно условиям договора.

же компенсацией при уходе на пенсию и компенсацией при несчастных случаях, повлекших за собой недееспособность застрахованных. Участие в этих видах страхования было обязательным, и взносы принимались как от работников, так и от работодателей и государства. В сочетании с программой выплаты компенсаций работникам,

принятой в 1884 году, и со страхованием «от болезни», учрежденным на год ранее, жители Германии получили всестороннюю систему защиты доходов, основанную на принципах социального страхования. В 1927 году к уже указанным видам страхования добавилось страхование от безработицы, завершившее всю картину.

Существует один миф о принятом в Германии пенсионном возрасте. По нему в этой стране в качестве пенсионного назначили возраст 65 лет, потому что именно столько лет было Бисмарку в то время. Этот миф важен, так как система страхования Германии стала одним из образцов для США при создании системы социальной защиты, и Штаты утвердили тот же возраст, потому что он был принят в Германии. Но на самом деле первоначально в Германии пенсионный возраст составлял 70 лет (в то время Бисмарку было уже 74 года), и только 27 лет спустя (в 1916 году) он был снижен до 65 лет. К тому времени Бисмарк не было в живых уже 18 лет.





Перевод Анны Швон

Возвращаясь к погоревшему

Статья «Пожар — страхнадзор», опубликованная в предыдущем номере «Страхового случая», содержала упоминание «Ведьмино пожара», бушевавшего в октябре 2007 года в США. Как выяснилось, не все читатели нашего журнала знакомы с главной прошлогодней проблемой губернатора Калифорнии Арнольда Шварценеггера. Для них сообщаем подробности.



«Ведьмин пожар» — это серия лесных пожаров, которые начались 20 октября 2007 года на юге штата Калифорния. Один из очагов возник в Ведьминой бухте, которая и дала название стихийному бедствию.

Считается, что было сразу несколько причин природной катастрофы. Одной из них стал 10-летний мальчик, игравший со спичками. Другой — перевернувшийся на скоростной магистрали грузовик, ставший очагом возгорания. Третьей — пожар, вызванный преднамеренным поджогом (в ходе задержания подозреваемый был убит).

«Мы столкнулись с крайне неприятной ситуацией, свою роль сыграли и засушливая местность, и отсутствие осадков, и сильный ветер», — считает губернатор Арнольд Шварценеггер. Пожар охватил территорию от округа Санта-Барбара до мексиканской границы. Более 2 000 км² земли полностью выгорело, было уничтожено 2 200 домов, под угрозой были еще 68 000 домов. Девять человек погибли непосредственно в результате пожара, 85 (в том числе 61 пожарный) получили травмы и ожоги различных степеней тяжести. В семи округах штата

Калифорния была объявлена чрезвычайная ситуация. Эвакуировали 50 000 человек, еще полмиллиона должны были вскоре покинуть свои дома, когда в конце ноября 2007 года пожар наконец удалось потушить.

Страховым компаниям было предъявлено 37 177 исков на общую сумму 2,26 млрд долларов (на данный момент выплачено 1,26 млрд). Штат Калифорния понес убытки в размере 500 000 долларов.

Кроме того, «Ведьмин пожар» выявил существующие проблемы в сфере страхования. На данный момент поступило 104 жалобы (и ожидается увеличение их количества) на страховые компании, после того как выяснилось, что большинство пострадавших не смогут получить полноценную компенсацию в основном из-за недобросовестности агентов.

Несмотря на стихийные бедствия, в 2007 году общий доход калифорнийских страховых компаний составлял 6,6 млрд долларов. И пока в Калифорнии велик риск возникновения пожаров и землетрясений, штат останется золотой жилой для страховых компаний.

MCNBC

ВНИМАНИЕ!

№ 3 (11)
2008

приложение к изданию
страхового рынка **страховой**случай



ООО СГ «Спаские Ворота» филиал в Санкт-Петербурге информирует о недействительности следующих бланков в связи с их утратой:

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк	
	Номенклатура	№
1	А-7	215991
2	А-7	100480
3	А-7	259280
4	А-7	867314
5	А-7	363546
6	А-7	363547
7	А-7	363548
8	А-7	363549
9	А-7	363550
10	А-7	363551
11	А-7	363552
12	А-7	363553
13	А-7	363554
14	А-7	363555
15	А-7	363556
16	А-7	363557
17	А-7	363558
18	А-7	363559
19	А-7	569292
20	А-7	423158
21	А-7	427043
22	А-7	156520
23	А-7	178762
24	А-7	506989
25	А-7	379985
26	А-7	379986
27	А-7	379991
28	А-7	150938
29	А-7	869694
30	А-7	869722
31	А-7	869782

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	форма для печати		919483
2	форма для печати		940054
3	туризм		71768
4	туризм		77611
5	туризм		51231
6	ОСАГО	AAA	442965925
7	ОСАГО	AAA	442965926

8	ОСАГО	AAA	442965927
9	ОСАГО	AAA	442965928
10	ОСАГО	AAA	442965929
11	ОСАГО	AAA	442965930
12	ОСАГО	AAA	442965931
13	ОСАГО	AAA	442965932
14	ОСАГО	AAA	442965933
15	ОСАГО	AAA	442965934
16	ОСАГО	AAA	442965935
17	ОСАГО	AAA	442965936
18	ОСАГО	AAA	442965937
19	ОСАГО	AAA	442965938
20	КВС 01		1092870
21	КВС 01		1093194

Тип бланков: Специальный знак государственного образца ОСАГО

№п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	О-2009	AAA	250463363
2	О-2009	AAA	250463364
3	О-2009	AAA	250463365
4	О-2009	AAA	250463366
5	О-2009	AAA	250463367
6	О-2009	AAA	250463368
7	О-2009	AAA	250463369
8	О-2009	AAA	250463370
9	О-2009	AAA	250463371
10	Т-2008	AAA	192353640
11	Т-2008	AAA	192353641
12	Н-2009	AAA	240957796
13	Н-2009	AAA	240957797
14	Н-2009	AAA	240957798
15	О-2009	AAA	244223172
16	О-2009	AAA	244223173
17	О-2009	AAA	244223174
18	О-2009	AAA	244223175
19	Н-2008	AAA	234536492

филиал в Санкт-Петербурге информирует о восстановлении действительности следующих бланков строгой отчетности, ранее опубликованных как недействительные:

№ п/п	Бланк			
	Номенклатура	Тип	Серия	№
1	Полис	ОСАГО	AAA	424741606
2	Полис	форма для печати		940297

ЗАО «Страховая компания АСК-Петербург» сообщает, что полисы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств утеряны за январь-февраль 2008 года, их следует считать недействительными:

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	ОСАГО	AAA	0109095751
2	ОСАГО	AAA	0235401403
3	ОСАГО	AAA	0235401404
4	ОСАГО	AAA	0235401405
5	ОСАГО	AAA	0235401407
6	ОСАГО	AAA	0235401408
7	ОСАГО	AAA	0235401409
8	ОСАГО	AAA	0235401416
9	ОСАГО	AAA	0235401907
10	ОСАГО	AAA	0238467238
11	ОСАГО	AAA	0245293590
12	ОСАГО	AAA	0245293591
13	ОСАГО	AAA	0245297546
14	ОСАГО	AAA	0252195632
15	ОСАГО	AAA	0252195633
16	ОСАГО	AAA	0409548221
17	ОСАГО	AAA	0433502429
18	ОСАГО	AAA	0433502430
19	ОСАГО	AAA	0283208982

РЕКЛАМА

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

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

ПУБЛИКАЦИЯ СВЕДЕНИЙ ОБ УТРАЧЕННЫХ БЛАНКАХ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ

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

«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 имеет ряд преимуществ:

- Четкая специализация и доступность потребителям страховых услуг. Газета «ВНИМАНИЕ!» 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, проходящего 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 на следующий день после подачи сведений в редакцию (при их количестве от 150 шт.). 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 может не иметь возможности сверить номер БСО с публикацией.

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

Размещение сведений об утраченных БСО в интернете призвано снизить число конфликтных ситуаций, возникающих между добросо-

вестными 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 с проведения дополнительных проверок.

Преимущества

Предупреждение незаконных операций является элементом цивилизованного страхового рынка. В этой связи издательство «Медиаиндекс» и НП «СИАЦ» всячески выделяет 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 не требуется расходование рекламного бюджета!

Стоимость

Стоимость размещения одной позиции с информацией о бланке строгой отчетности (номер, серия, тип, номенклатура) составляет 20 руб. При небольшом количестве 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) 572-11-41

ВНИМАНИЕ!

№ 3 (11), 2008

приложение к изданию
страхового рынка

страховой случай

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

Главный редактор:
Константин Байков,
baykov@iiac.ru

Реклама:
tanya@sluchay.ru

Оригинал-макет и верстка:
Владимир Шкрёдов,
Михаил Кирьян

Адрес редакции:
Загородный пр., 18/2
тел. 973-4790, 572-1141

Установочный тираж:
10 000 экз. (тираж данного
выпуска 4 000 экз.)

Подписано в печать:
29.02.2008, 14:00

Интернет-версия:
proverka.polisa.ru

Распространяется бесплатно

Издание выходит раз в месяц

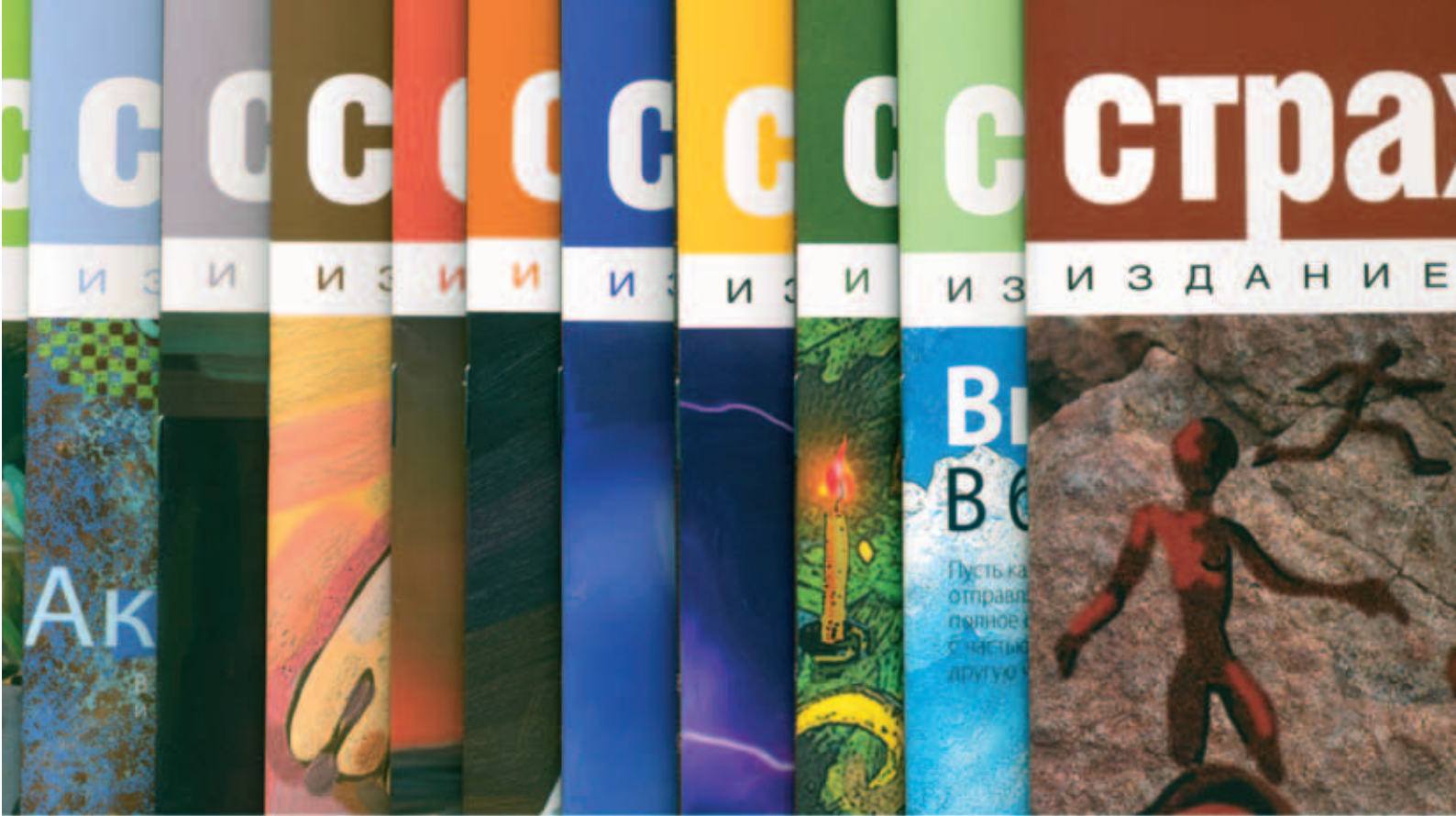
Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель

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



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

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